



MINISTERIO DE LA PRODUCCION – PROVINCIA DE LA PAMPA
FUNDACION PARA EL DESARROLLO REGIONAL – GENERAL PICO

SEMINARIO DE COMERCIO EXTERIOR

Módulo V - Plan Anual de Capacitación 2006

COMPETITIVIDAD: Lineamientos para la empresa del Siglo XXI

Conductor: Carlos A. Torrico

Septiembre de 2006

ÍNDICE

Objetivos:	3
Desarrollo del Seminario-Taller :	3
Módulo I : ¿Mi empresa puede exportar?	4
- Introducción :.....	4
- Mi producto se puede vender en el exterior? :.....	4
- Afecta a mi empresa la ampliación de los mercados y la decisión de exportar? :	5
- Inscripciones y formalidades :	6
Módulo II : ¿Dónde y a quién puedo vender?	7
- Perfil de mercado	7
- Investigación y análisis de mercado :	7
- Identificación del mercado y la selección de los canales :	10
Módulo III : ¿Cómo calculo el precio de venta?	12
- Determinación del precio:	12
- Barreras arancelarias y para-arancelarias :.....	15
- Incentivos a la exportación y herramientas de promoción :	16
- Los impuestos (IVA, Ingresos Brutos, etc.) a quién se los cobro?	17
Módulo IV : Finalizada la negociación, cómo sigue?	19
- Contacto con los potenciales compradores:	19
- Envío de ofertas en firme :	20
- La oferta y los Incoterms 2000 :	22
- Contrato de Compra-Venta y pasos posteriores :.....	28
Bibliografía	34
Diccionario Técnico Inglés-Castellano	36

Programa de Capacitación Empresaria

Incursionar en el Comercio Internacional, es un gran desafío en el que el éxito o el fracaso de una transacción comercial dependerá, sin duda alguna, de cuan preparada se encuentre nuestra empresa para operar en los mercados internacionales.

Para ello, es fundamental entender y manejar diversos factores críticos antes de abordar a nuestros probables clientes externos, con una oferta. Es necesario tener presente los usos y costumbres de cada país, su cultura, sus tradiciones y su estilo de negociación.

Estar bien preparados, es la mejor herramienta para abrirnos a un mundo globalizado.

Objetivos:

La creciente demanda y una variada y disímil oferta de información sobre *Cómo, Dónde y Qué Exportar*, abren un abanico de posibilidades para aquel que intenta lanzarse a los nuevos mercados por primera vez. Cursos, Publicaciones, Charlas y Conferencias, son sólo alguna de las vías más comunes por la cual una pequeña o mediana empresa intentará abordar éste nuevo camino.

El Programa Anual de Capacitación, para la empresa del Siglo XXI, propone éste seminario, mediante un desarrollo teórico-práctico orientado a la pequeña y mediana empresa, para capacitarla con herramientas ágiles, basadas en la legislación Argentina y enmarcadas dentro de las prácticas del comercio mundial, en el análisis del producto y las posibilidades de su venta internacional, investigar los mercados potenciales, analizar los canales de comercialización y evaluar los diferentes alternativas a las que se enfrentará en el futuro.

Desarrollo del Seminario-Taller :

Este programa pretende promover las exportaciones seguras, que permitan crecer y desarrollarse a la empresa en el tiempo y marcar que la exportación no es una moda o una oportunidad ocasional, mediante cinco módulos:

- ◆ **Módulo I : ¿Mi empresa puede exportar?**
Duración aprox. 45 minutos
Contenido:
 - Introducción
 - ¿Mi producto se puede vender en el exterior?
 - ¿Afecta a mi empresa la ampliación del mercado?
 - Inscripciones y formalidades

- ◆ **Módulo II : ¿Dónde y a quién puedo vender?**
Duración aprox. 60 minutos
Contenido:
 - Perfil de mercado
 - Investigación y análisis de mercado
 - Identificación del mercado y la selección de los canales

- ◆ **Módulo III : ¿Cómo calculo el precio de venta?**
Duración aprox. 120 minutos
Contenido:
 - Determinación del precio
 - Barreras arancelarias y para-arancelarias
 - Incentivos a la exportación y herramientas de promoción
 - Los impuestos (IVA, Ingresos Brutos, etc.) a quién se los cobro?

- ◆ **Módulo IV : Finalizada la negociación, cómo sigue?**
Duración aprox. 90 minutos
Contenido:
 - Contacto con los potenciales compradores
 - Envío de ofertas en firme
 - La oferta y los Incoterms 2000
 - Contrato de Compra-Venta y pasos posteriores

- ◆ **Módulo V : Simulación de una operación**
Duración aprox. 150 minutos
Contenido:
 - Pasos administrativos y operativos previos a la carga del producto
 - Pasos posteriores al despacho
 - Evaluación

Anexos:

Bibliografía

Diccionario Técnico Inglés–Castellano (con términos usuales de Comercio Int'l)

Módulo I : **¿Mi empresa puede exportar?**

- **Introducción :**

En términos generales se puede afirmar, que prácticamente no existen restricciones internacionales en cuanto al intercambio mundial de productos (bienes y servicios). Por lo tanto, toda empresa está en condiciones de participar en el intercambio comercial de bienes y servicios con cualquier persona (física o jurídica), en cualquier lugar del mundo. Habitualmente se detecta que las limitaciones no provienen desde el exterior, sino de nosotros mismos, ante lo desconocido. Toda empresa tiene en sí, la potencialidad para acceder a los mercados externos.

Nunca como en la actualidad, las pequeñas y medianas empresas tuvieron la posibilidad de exportar sus productos, ya que el fenómeno de la globalización achicó brechas con comunicaciones accesibles y casi instantáneas y provocó la caída de muchas barreras, permitiendo llegar a la información de, prácticamente, todo el planeta.

Junto con el avance de las comunicaciones y el desarrollo de los medios de transporte, se accede a una nueva clase de "consumidores o mercados mundiales", acostumbrados, cada día más, a comparar productos, calidades, precios y servicios estandarizados, lo que ha facilitado la labor de las empresas exportadoras, pues les resulta más económico y más atractivo la inserción al mercado.

Analizando, concretamente la situación de las empresas argentinas, podemos concluir que diversas circunstancias locales recientes incentivaron a la búsqueda de mercados alternativos en el exterior: achicamiento del mercado interno -por la disminución de las ventas-, reducción de la rentabilidad, aumento de la capacidad instalada ociosa, por enumerar sólo algunos elementos negativos pero, simultáneamente, la mejora del tipo de cambio y el contexto internacional, fueron factores que incentivaron a buscar mercados alternativos que permitieran incrementar las ventas.

Numerosas empresas PyMES teniendo capacidad exportadora no acceden a los negocios internacionales por el temor que surge como consecuencia de la ignorancia o el conocimiento imperfecto del tema.

La idea de exportar genera en el empresario un primer interrogante: *¿por dónde empezar?*

Exportar sin los conocimientos necesarios, generalmente concluye en pérdidas de dinero, tiempo e ilusiones.

Muchos empresarios comentan que la organización y "puesta en marcha" de las primeras operaciones de exportación, se asemeja a la situación que vive la empresa cuando lanza un nuevo producto al mercado. El posicionamiento en un mercado extranjero lleva tiempo y demanda dedicación y esfuerzo aplicado al logro del objetivo propuesto. Se deben realizar estudios e investigaciones previos y posteriores al ingreso al mercado, efectuar un trabajo racional en el análisis de las variables a considerar y posteriormente tomar la decisión adecuada.

La exportación, como actividad comercial, no debe pensarse como un negocio marginal u ocasional. Quien desea participar en un mercado externo, para vender sus productos, descubrirá al poco tiempo de iniciado, como influye la cultura, los usos y costumbres de otros países, en los hábitos y en las decisiones de su propia empresa

- **Mi producto se puede vender en el exterior? :**

La primer respuesta es sí. Dependerá de una serie de informaciones sobre las normas y requisitos legales, tanto locales como las de los diferentes países en los cuales estamos pensando incursionar, sobre el producto, los envases y embalajes y con ello efectuar las modificaciones correspondientes para adaptarlo y cumplir con los requisitos exigidos en origen y en destino. En otras palabras, debemos determinar correctamente las restricciones (prohibiciones, cupos, salvaguardias, requisitos técnicos, intervenciones, normas sanitarias y de protección al medio ambiente, etc.), que condicionen la exportación y/o el ingreso del producto en destino.

La preferencia de los compradores por determinado bien, en muchos casos es consecuencia de tradiciones o de factores psicológicos o ambientales y hasta por limitaciones religiosas. Para el éxito en la promoción y venta del producto se debe investigar las razones en que se basan las preferencias de los consumidores:

- Color
- Conservación
- Diseño y estilo
- Duración y resistencia
- Fiabilidad
- Materiales
- Normas de aseguramiento de la calidad
- Oferta de servicios
- Ritos y/o adecuación a costumbres
- Tamaño o formas

Si bien, muchas de las características del producto me las brindará una investigación de mercado, la observación y el conocimiento los interesados, antes de introducirlo a un nuevo mercado, debe ser analizado genéricamente desde distintos ángulos:

- Cuál será el costo de adaptación del producto?
- Debo preparar folletería especial para acompañar al producto en su venta?
- El producto tiene alguna característica que sea exclusiva y facilite su venta?
- Hasta que volumen puedo producir sin alterar la calidad?
- Puedo mantener un nivel constante de calidad?
- Será necesario prestar servicio de posventa
- Tengo certificaciones de producto y/o de planta que avalan la calidad?

La respuesta a los interrogantes planteados, orientaran al exportador en cuanto al interés externo y a la futura elección del mercado. Si el producto no se diferencia mayormente de otros que hay en el mercado se deberá invertir grandes sumas de dinero en la promoción del producto. Si la adecuación del producto origina problemas de producción que se traducen en demoras en las entregas, seguramente perderemos interesados. Si el producto requiere servicios de posventa influirá en la elección del distribuidor.

Debemos tener claro que toda adaptación de un producto a un mercado específico tiene su correlato en un aumento de los costos de producción y, por ende en el precio final del producto. La relación calidad-precio debe llevar a la empresa que desea exportar, a hacer accesible el producto a las posibilidades económicas del consumidor que integra el segmento del mercado seleccionado y, asimismo poder competir exitosamente

- Afecta a mi empresa la ampliación de los mercados y la decisión de exportar? :

El ingresar al mercado externo, es una decisión política que debe tomar la empresa, por lo tanto está reservada a la Dirección.

Decididos a ingresar en el nuevo negocio, todos los esfuerzos destinados a su logro, será el resultado de los estudios e investigaciones a realizarse sobre los mercados del exterior y de una correcta evaluación de la estrategia a seguir y de las potencialidades de la empresa, particularmente como repercutirá en ella la nueva actividad. De ser la respuesta positiva, se deberán fijar los objetivos y formular la política que regirá en el futuro el comportamiento de la empresa.

Se deberá producir algo así como un cambio de mentalidad.

Al analizarse los objetivos, se ha de plantear que se espera de la actividad exportadora y, respecto a la política, deberá definirse la forma en que se ha de desarrollar y dirigir las operaciones en los nuevos mercados. Se deberá analizar si los negocios de exportación los ha de realizar la empresa en forma directa o indirecta. Si se utilizan los servicios de terceros, se realizarán las operaciones en forma indirecta que es una forma simple de iniciar la nueva actividad, el riesgo será menor, la inversión mínima atento que, para el productor, la operación de venta se realiza en el país y carecerá de información respecto a lo que ocurre con "su" producto en el exterior.

La exportación realizada directamente por la empresa se puede enfocar como una etapa en la inserción de la empresa en la internacionalización de sus actividades. Suelen utilizarse agentes locales o la empresa decidir por sí efectuar la venta al exterior y la consiguiente operación de exportación

La ampliación de los mercados trae aparejado importantes consecuencias, siendo las más significativas:

- La diversificación de los mercados se traduce en el manejo de mayores volúmenes;
- Se mejora la organización y la eficiencia de la empresa, y por lo tanto la presencia en el mercado interno;
- Existe una menor dependencia a los vaivenes de un solo mercado, el interno;
- Se introduce una mayor racionalidad en los costos (mejor negociación con los proveedores, mayor utilización de los factores productivos y de la mano de obra al procesar mayores volúmenes de producción);
- Se logra una disminución de la capacidad ociosa de la empresa;
- Se verifica una mejora en la calidad de los productos por las exigencias de los compradores extranjeros;
- La nueva actividad obliga a modernizar los bienes de producción;
- Se puede organizar mejor el flujo de caja y de los compromisos en moneda extranjera;
- Se incrementa la posibilidad de aumentar los puestos de trabajo y generar divisas para el país;
- Aumenta la experiencia y conocimiento de toda la empresa.

- Inscripciones y formalidades :

El Vendedor y Exportador deberá verificar si ya ha realizado los siguientes trámites:

- Se ha inscripto en la AFIP DGI Impositiva como I.V.A. como Responsable Inscripto para recuperar el I.V.A.,
- Se encuentra inscripto en la DGA (Dir Gral de Aduanas) como Importador y Exportador y, que su registro se encuentra vigente y habilitado.
- Que ha solicitado a la DGI la aprobación de numeración para la emisión de facturas comerciales para exportación.
- Que tiene relación con Bancos locales, con los cuales opera corrientemente, para cuando tenga que canalizar los instrumentos de pago y realizar las formalidades cambiarias.
- Que posee folletos, catálogos descriptivos o memoria técnica de su producto, con indicación de norma internacional.
- Que ha hecho pruebas de packing sobre como embalar, dentro de cual caja, paletas, etc. Como también la cantidad, dimensiones de los bultos, y cantidad de ellos por unidad de medida un contenedor de 2,30 x 2,30 x 6 metros. Mínimo. Rotulado, etiquetado, normas locales país de destino.
- Detalle y descripción de producto, material constitutivo, etc. Para determinar la Posición Arancelaria, que debe declararse en el Permiso de Embarque aduanero, sobre la cual el Sistema Informático MARÍA liquida Derechos y Reembolsos.

Obs.: Lo que genéricamente se conoce como la "Nomenclatura", es un sistema de ordenamiento de mercaderías. Esta estructurada en XXI Secciones, que involucra 97 Capítulos (el capítulo 77 está reservado para otros usos), 1240 Partidas y 5019 Subpartidas. En la República Argentina se utiliza para todo el movimiento de exportación e importación, la Nomenclatura Común Mercosur, basada en el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercaderías (SADCM). En la práctica se denomina Sistema Armonizado. Este último está estructurado sobre la base de 3 pares de dígitos

Módulo II : **¿Dónde y a quién puedo vender?**

- Perfil de mercado

Qué es mercado? Se lo define como un lugar o área geográfica en la cual se encuentran u operan los compradores y vendedores, se ofrecen a la venta productos (mercaderías y servicios) y en el que transfiere la propiedad. Hablar de mercado, también es hablar de demanda y desde este punto de vista, el mercado, es el conjunto de demanda por parte de clientes potenciales de un producto.

Sin embargo es característico del mercado, presentarse como un conjunto heterogéneo atento a las personas que lo integran y a la distribución espacial del mismo.

En comercialización internacional y desde la óptica del vendedor, se entiende por "mercado" al universo de individuos y organizaciones que son clientes actuales o potenciales de un bien o un servicio.

En una investigación, el mercado como totalidad, debe ser fraccionado o segmentado en submercados o en grupos significativos de compradores o probables compradores a fin de que, atendiendo a las condiciones de cada submercado, se busque la óptima satisfacción de sus necesidades y así lograr optimizar los esfuerzos destinados a promover las exportaciones realizados por la empresa.

Qué es segmentar un mercado? Es el fraccionamiento en submercados o grupos de compradores o probables compradores.

Existen dos etapas en el proceso de segmentación de un mercado:

- La determinación del *mercado básico*, y
- La determinación del *mercado meta*, es decir, aquél en que el empresario se esfuerza en alcanzar, dentro del mercado básico.

Las razones de la compra y la distribución geográfica, son los criterios generalmente usados para acotar el mercado básico. Al analizarse las razones de compra, surgen los submercados:

- El *industrial*: donde la empresa adquieren insumos, partes, piezas, componentes, etc. a ser utilizados en el proceso de producción;
- El *consumidor*: la persona que adquiere los productos para satisfacer sus propias necesidades;
- El *intermediario*: éste sector está integrado por:
 - comerciantes intermediarios, que detentan la propiedad de lo que comercializan, integrado por importadores, mayoristas, supermercados, grandes tiendas de departamentos, etc., que compran para revender y,
 - II) intermediarios agentes, que no detentan la propiedad de los bienes que comercializan.

Lo señalado se distribuye espacialmente, lo que es muy importante al momento de analizar la comercialización de los productos y ello requiere dividir el mercado en:

- nacional, e
- internacional

Luego de esta división espacial, debemos establecer, en cada mercado considerado, el grado de concentración que presentan los clientes actuales y/o potenciales, las distancias, los transportes existentes y sus frecuencias, etc.

El mercado meta está formado por el o los grupos seleccionados dentro del mercado básico, hacia donde se enfoca el estudio para promover y vender el producto en investigación.

El mercado meta puede estar en el mercado industrial, intermediario o consumidor, para lo cuál se tendrá que segmentar a los mismos.

La segmentación del mercado industrial puede responder a consideraciones de aplicación del producto, uso final, volumen y frecuencia de las compras, etc.

La segmentación del mercado intermediario tiende a la especialización, buscando determinada cobertura geográfica y la segmentación del mercado consumidor apunta a la situación económico-social, a la actitud, uso o respuesta a un determinado producto y/o sus atributos por parte del comprador. Por último podemos agregar la segmentación que fracciona la sociedad según estilos de vida y características de los individuos

-

Investigación y análisis de mercado :

Para tomar decisiones acertadas es necesario contar con información acertada. Cuando se intenta iniciarse en el comercio de exportación esta información la suministra la investigación de los mercados seleccionados. La investigación es fundamental para todas las decisiones que tome la empresa respecto a la venta y comercialización de sus productos y para el desarrollo de sus actividades comerciales presentes y futuras.

El proceso investigador comprende:

- Analizar el o los mercados: esta etapa se corresponde con el análisis del potencial de consumo que presenta para nuestros productos, las características o particularidades de los mercados, etc.
- Controlar todo lo ejecutado: evaluar las reacciones de los consumidores y competidores ante la presencia de nuestros productos en el mercado. Las reacciones deben ser evaluadas por medio de sistemas de control e información que permitan ponderar los logros y/o introducir las correcciones necesarias (precio, calidad, descuentos, etc.).
- Ejecutar lo programado: de acuerdo a lo decidido como consecuencia de lo que surge de la investigación, evitando introducir modificaciones que altere lo previamente aprobado, salvo que sea necesario.
- Organizar las operaciones: se deberá determinar si la organización de la empresa esta capacitada para llevar adelante el proyecto exportador o si el mismo deberá ser modificado.
- Planificar las actividades: se establece el método a ser utilizado para introducir y distribuir el producto y efectuar la correspondiente promoción y venta.
- Selección del mercado: sobre la base de la análisis del punto anterior, se selecciona el o los mercados.

Para llevar adelante una investigación se deberá: 1) diseñar un plan de trabajo de acuerdo a los objetivos previamente determinados; 2) proceder a la obtención y sistematización de la información obtenida y; 3) efectuar la interpretación de los datos obtenidos.

Las conclusiones posibilitarán tomar la decisión adecuada a dicho mercado, definiendo en consecuencia la mejor forma de comercialización.

En la actualidad la investigación de los mercados es fundamental en el plano doméstico, cuanto más al vender en el exterior, donde se desconocen datos básicos sobre geografía, historia, economía, cultura, etc., y menos aún respecto a la colocación de nuestros productos, donde se presentan interrogantes respecto al sector al cual dirigir las ventas, a que precios, que cantidad, en que condiciones, etc.

El análisis exhaustivo de los mercados es necesario, pues al no ser iguales al doméstico, obliga a individualizar y evaluar las diferencias existentes.

Existen ejemplos de errores cometidos en comercio exterior donde luego haberse realizado los estudios e investigaciones pertinentes, se decide promover la venta de un producto en determinado mercado y posteriormente descubrir que en "ese" mercado, dicho producto o tiene poca demanda, o no se adoptó la forma adecuada para comercializarlo (por ejemplo, distribuidores inadecuados), o por causa de una política de precios irreal, o se ha utilizado una política de promoción basada en argumentos equivocados, o la competencia esta mejor posicionada de lo previsto, etc.

Las estadísticas de intercambio comercial de cada país es una fuente única de información a fin de conocer el movimiento comercial del producto en investigación. El Consejero comercial del país que se está analizando, con funciones en la Argentina suministra los repertorios estadísticos correspondientes, donde se refleja todo el movimiento de exportación e importación, a nivel de producto, además de informar sobre otras fuentes de documentales existentes en su país.

MERCOSUR cuentan con abundante información sistematizada en medios electrónicos cuya consulta esta abierta a todo interesado.

El Centro de Comercio Internacional UNCTAD-OMC, publica numerosas obras correspondientes a estudios de mercados y productos de distribución gratuita. Particularmente supervisa los principales mercados de frutas y verduras frescas, flores, plantas ornamentales y tropicales, especies comunes, cueros y pieles semicurtidas y sin curtir, jugos de frutas envasados o a granel, arroz y materia prima para la industria farmacéutica. Según el grupo de productos, el Market News Service (NMS) ofrece información actualizada sobre los precios que se pagan por productos específicos, la oferta y la demanda y demás información económica con repercusión sobre la situación del mercado. Existen organismos gubernamentales que promueven las importaciones. JETRO en el Japón y en la Unión Europea el CBI, Centro para la Promoción de las Importaciones de los países en desarrollo, entre muchos.

Cada día son más los servicios aduaneros de diversos países (Argentina, Brasil, Chile, etc.), que han informatizado todas las operaciones correspondientes de importación y facilitan los datos recogidos de fuentes primarias en soportes magnéticos, donde se incluyen los datos de cada transacción (origen, mercadería, precio, etc.). Esta información está a disposición del público en general y muchas veces localizable por medio de páginas públicas de Internet.

Fundación Export-AR brinda a los interesados perfiles de mercado de numerosos productos elaborado por las Consejerías comerciales argentinas en el exterior con datos actualizados sobre importaciones, orígenes, precios, requisito de ingreso, tributos a la importación, etc.

Los Bancos de Datos Internacionales, son de consulta obligada en todo análisis de mercado. Realizada la investigación exploratoria y luego de ser analizada la información recopilada, se identifican él o los mercados con mejores condiciones de acceso, se procede a agrupar a los mercados:

- En los que presentan un potencial interesante de compra de nuestros productos, pero requiera importantes modificaciones al producto;
- El que presente condiciones similares a las del punto a), pero donde el mercado no requiere introducir importantes o costosas modificaciones al producto (por ejemplo, por actuar en un mercado en crecimiento.)

En un comienzo es atinado decidirse por un solo mercado y concentrar los esfuerzos en él. Esto permitirá lograr un caudal importante de experiencias y brindar al mismo la máxima atención.

El estudio ha de comprender, entre otros temas, los siguientes:

- Establecer el potencial del mercado al cual dirigimos:
 - a) situación actual de la industria, perspectivas, etc.,
 - b) participación de los productos industriales importados en el consumo aparente,
 - c) ventajas con las que cuenta el país en materia de importaciones como consecuencia de convenios en vigencia (participación en zonas de libre comercio, uniones aduaneras, etc.).
- En el análisis del comprador, que es el destinatario de todos nuestros esfuerzos de venta, se deberá:
 - identificar a los futuros compradores (segmentación);
 - comportamiento de las compras, tipo, frecuencia, etc.
 - hábitos de compra (canales utilizados, etc.).
- El producto. Adaptación a los requerimientos del mercado, tendencia de los precios, requisitos de importación, tránsito y expendio; descripción del producto (normas de calidad, normas técnicas, materiales utilizados, etc.).

Una vez realizada la investigación de mercado, la información obtenida debe ser clasificada y ordenada para poder interpretarla y lograr conclusiones sobre las perspectivas del producto en dicho mercado :

- Información básica :
 - Descripción geográfica del país con información de interés que pueda influenciar en la demanda del producto.
 - Infraestructura portuaria y aeroportuaria, redes viales y sistemas de comunicaciones
 - Cantidad de habitantes, estructura por edades, concentraciones de población, etc.
 - Promedio de ingresos por habitantes. Distribución del ingreso. Que sectores de la población podrían utilizar el producto.
 - Descripción u evaluación de los recursos naturales.
 - Importancia del desarrollo industrial. Cantidad y flujo de las inversiones extranjeras.
 - Situación económica. Deuda externa y servicios resultantes. Tasa de riesgo país. Tasa de cambio.
- Acceso al mercado :
 - Acuerdos internacionales que favorezcan el intercambio comercial. Tipo de acuerdo. Países que lo integran. Antigüedad de los acuerdos.
 - Restricciones a las importaciones.
 - Derechos aduaneros y otros tributos de importación aplicables al producto importado.
 - Reglamentación aplicable al producto sobre marcación, etiquetas, normas técnicas, composición de productos, etc.
 - Tributos nacionales y las bases de tributación

- Potencial del mercado :
 - Consumo aparente del producto o de la gama de productos que lo comprende.
 - Cotizaciones a importadores, mayoristas y minoristas.
 - Estadísticas de importación: volumen, valor y países de origen.
 - Importancia de los abastecedores nacionales y extranjeros sobre el mercado. Posibilidad de ingresar nuevos productos.
 - Precios de los productos importados y de los nacionales.
 - Producción local de productos iguales o similares. Nómina de los principales productores.

- Exigencias del mercado :
 - Formas usuales de cotización de acuerdo a las cláusulas Incoterms (FOB, CPT, CIF, etc.).
 - Condiciones usuales de pago: L/C, Cobranzas, plazos, garantías, etc.
 - Preferencias en cuanto a calidad, normas aplicables, etc.
 - Adaptación del producto a las condiciones y exigencias del mercado;
 - Envases y embalajes a ser utilizados.
 - Reglamentaciones vigentes;

- Promoción de las ventas :
 - Qué medios se utiliza para promover el tipo de producto que investigamos.
 - Cuál es el costo de dichos medios.
 - Cuáles son las Ferias y Exposiciones comerciales que regularmente se realizan en el país.
 - Realizan Rondas de Negocios y quién las organiza?

- Distribución :
 - Factores que lo importan. Márgenes de comisión o de utilidad.
 - Estructura existente para la distribución del producto.
 - La empresa exportadora deberá decidir si actúa directamente o por medio de Agentes o Distribuidores.
 - Sobre que base actúan los Agentes o los Distribuidores.
 - Qué tipo de contratos se firman y cuáles las jurisdicciones de aplicación

- Identificación del mercado y la selección de los canales :

Esta información también surge del trabajo efectuado en el perfil del mercado. Seguramente, sus productos no estarán listos para ser exportados a cualquier parte del mundo. La mejor manera de determinar que mercado es el más apropiado para poder orientar nuestros esfuerzos, es trabajar con informaciones de demanda potencial. Estas informaciones de comercio exterior nos permiten cuantificar el mercado de manera de conocer cuanto importa el mercado-objetivo de mi posición arancelaria, a nivel global y desde mi propio país, y así de este modo no tendremos que esperar un aumento de la demanda, sino hacer que esa demanda actual se oriente a comprar desde nuestro país. Los datos del perfil de mercado con seguridad nos brindarán información fundamental para ser analizada, por Ej. Cuanto el país-objetivo importa desde nuestro país, los impuestos que el país importador deberá pagar para comprar nuestros productos, las exigencias arancelarias y no arancelarias, los precios de competencia del país importador, las diferencias cambiarias, el nivel de demanda, embalaje, exigencias técnicas y sanitarias, costo de transporte interno y externo, etc. Con la información obtenida en el perfil de mercado, la empresa puede empezar a tomar decisiones referidas, por ejemplo, a la determinación del canal de exportación. La elección del canal de distribución quizás sea una de las decisiones más importante de la empresa en el proceso de la venta al exterior. Los canales de venta al exterior pueden ser:

- **DIRECTOS:** es cuando las empresas atiende con su propio personal las exportaciones, con el concurso de Agentes o Distribuidores en el exterior. En este método, el exportador realiza directamente todos los estudios, gestiones y tareas que van desde la búsqueda del cliente hasta la entrega de la mercadería. Al respecto se debe formar y capacitar el personal que cumplirá las tareas que demande todo el proceso exportador. De no contar la empresa con él, pueden contratarse profesionales idóneos que dirijan la operatoria con el exterior. Ésto

último, puede ocasionar inconvenientes motivados por la falta de experiencia en el conocimiento de la empresa (organización), el proceso de producción y el producto. Exportar directamente permitirá lograr experiencia, manejar información sobre el destino de los productos vendidos y una mejor relación con los compradores. Otra forma de atacar con el canal directo es integrar una joint-venture, es una asociación de riesgo entre dos empresas, una local y otra extranjera, donde acuerdan sobre diversos temas como tecnología, producción, comercialización, inversiones, etc. Estos acuerdos acotan los riesgos, los costos y permiten intercambiar experiencias.

Los Consorcios y Cooperativas de Exportación son figuras cuya finalidad es promover la participación directa del empresario en la conquista de los mercados externos.

- INDIRECTOS: es cuando la operación se efectúa a través de intermediarios, que representan al exportador en el mercado escogido. Dichos intermediarios pueden ser empresas de comercialización internacional, comisionistas, brokers, etc.). Las principales ventajas de la exportación indirecta radican en:
 - Requiere poca inversión y es menos riesgos para la empresa vendedora
 - No es necesario poseer conocimientos previos
 - Ayuda a ganar experiencia
 - Permite capacitar al personal

Entre las desventajas del canal indirecto:

- No hay contacto o son muy limitados los contactos con los compradores
- Aumenta el precio del producto por el agregado de intermediarios
- Falta de conocimiento de los mercados en nuestra propia empresa

Módulo III : ¿Cómo calculo el precio de venta?

- **Determinación del precio:**

Uno de los principales obstáculos que los empresarios encuentran es determinar fehacientemente el precio real de exportación, ya que en ocasiones no se comprende que componentes que habitualmente se toman en cuenta en la formación del precio local, corresponden o no tenerlos en cuenta para el cálculo de precios de exportación. Existen, por ejemplo, algunos beneficios impositivos y fiscales para la exportación, que no son tenidos en cuenta en el ámbito local. Por otra parte, el determinar el "precio" de un producto para exportar, no es solamente un cálculo aritmético. El Precio se sustenta en las partidas de costos o gastos y en la utilidad correspondiente, pero también, la determinación final es el resultado de la estrategia definida por la empresa dentro de su política de exportaciones y para cada uno de los mercados objetivo.

Existen diversos métodos aplicables a la fijación del precio final de venta de exportación. Los más utilizados son los siguientes:

- El *costo-plus*: El mismo consiste en incrementar el costo total con una suma o porcentaje fijo de utilidad. Se aplica generalmente cuando se ignora la elasticidad de la demanda y la competitividad del sector es desconocida. No se considera la curva de demanda del producto, el poder de compra de los potenciales consumidores, etc.
- *Margen flexible*: El precio de adecua a las fluctuaciones del mercado. Ante un aumento de los negocios el margen de utilidad es mayor y menor cuando los negocios disminuyen. Este método obliga al exportador a realizar un seguimiento permanente de la demanda.
- *Precios diferenciales*: Estos precios se acomodan a las condiciones del mercado y del comprador. Al mismo comprador se le ofrecen, en momentos distintos, diferentes precios por la misma mercadería (política de bonificaciones, etc.).
- *Precios experimentales*: Se fundamenta en la investigación del mejor precio mediante la organización de experimentos controlados, especialmente en el caso del lanzamiento de productos nuevos. Esta actitud, obliga que, al tiempo, la competencia reaccione.
- *Precios imitativos*: En este método el precio se basa teniendo en consideración el precio de la competencia, particularmente la empresa que en el mercado tiene la iniciativa en materia de precios, la que generalmente se conoce como "empresa líder". Lo exportadores que deciden ser empresas imitadoras tienen mas libertad de llevar la lucha competitiva a otros campos que no sea el precio.
- *Precios intuitivos*: Es una variante del Costo-Plus, donde la fijación total del precio es ajustada según la decisión "intuitiva" del empresario, luego de ponderar toda la información que obra en su poder.

El método para obtener el Precio FOB para un producto de exportación no commodity, comienza con la determinación de la posición arancelaria de la mercadería en la Nomenclatura Común Mercosur (NCM), a fin de establecer:

- los tributos aplicables (derechos y tasas a la exportación).
- el régimen de promoción de exportaciones (draw-back, reintegros, reembolsos adicionales, etc.).
- las prohibiciones y/u otras restricciones (cupos, intervenciones y controles previos a la exportación, etc.)

Todos los valores del costo y la utilidad se han de referir a una unidad de cotización (metro, caja, botella, tambor, etc.).

Ubicada la posición arancelaria, establecida la unidad de cotización y verificada la situación tributaria, promocional y la existencia de eventuales restricciones a la exportación, se procede a determinar el precio FOB.

El análisis se inicia a partir de la siguiente igualdad:

$$\text{Precio FOB} = \text{CTPexp.} + \text{Gastos FOB} - \text{Benef. FOB} + \text{Ut. FOB}$$

Si despejamos FOB del segundo miembro:

$$\text{FOB} = \text{CTPexp.} - \text{FOB (Benef. - Gastos - Utilidad)}$$

Pasando FOB al primer miembro:

$$\text{FOB} + \text{FOB (Benef. - Gastos - Utilidad)} = \text{CTPexp.}$$

Sacando factor común FOB en el primer miembro:

$$\text{FOB (1 + Benef. - Gastos - Utilidad)} = \text{CTPexp.}$$

Despejando FOB en el primer miembro queda :

$$\text{Precio FOB/FCA} = \frac{\text{Costo Total Producto p/exp.}}{(1 + \text{Benef.} - \text{Gastos} - \text{Utilidad})}$$

Se ha obtenido la fórmula del precio en condiciones FOB o FCA, de acuerdo a todos los conceptos de costos que registra el exportador. En el numerador se incluyen las partidas de gastos o costos expresados en Unidades Monetarias. En el denominador, los gastos o costos que se expresan como porcentuales del precio FOB/FCA.

Ejemplo de aplicación de fórmula:

- 1) Costos del producto para exportar: us\$ 70.000.-
- 2) Gastos incurridos para exportar: 10%
- 3) Derechos de exportación : 6%
- 4) Incentivos / Reintegros: 5%
- 5) Utilidad deseada: 10%

$$\text{FOB/FCA} = \frac{70.000}{1+0,05-0,10-0,06-0,10} = \frac{70.000}{0.79} = \mathbf{88.607.59}$$

Cómo se debiera trabajar la información de costos de la empresa, para lograr el precio de venta de exportación?

La Planilla u Hoja de cálculo del Costo y Precio de Exportación, tiene dos secciones. Una está integrada por la Carátula donde se transcribe toda la información de la operación comercial relativa a la cotización y la otra corresponde a la Planilla propiamente dicha donde se transcribe toda la información numérica por unidad de cotización (unidad, docena, etc.)

Carátula :

Contiene la información necesaria y las fuentes relacionadas directamente con la cotización, inherente a la oferta que se debe realizar:

- ✓ Información correspondiente a la empresa a la cual dirigimos la oferta de venta.
- ✓ Datos relativos al producto que se cotiza
- ✓ Condiciones en la cual se efectúa la venta. Incoterms
- ✓ Banco Interviniente. Instrumentos de cobro.
- ✓ Cia. de Seguros. Coberturas.
- ✓ Envases y embalajes. Condiciones.
- ✓ Transporte. Modo. Contenedores.
- ✓ Despachante de Aduanas.
- ✓ Organismos que intervienen en la exportación (intervenciones previas).
- ✓ Controles, certificaciones, análisis, etc. que se deben realizar antes y durante la exportación.
- ✓ Toda otra información que el exportador crea oportuno incluir atento a la índole de su negocio y del producto a cotizar.

Planilla u hoja de cálculo:

La Planilla de cálculo del costo y del precio de exportación, que se menciona seguidamente, es genérica y debe ser adaptada a cada una de las empresas, agregando los rubros específicos de su actividad:

1) COSTOS DE FABRICACION / ELABORACION

1. INSUMOS NACIONALES
2. INSUMOS IMPORTADOS
3. GASTOS GRALES DE ELAB/FABRICACION
4. MANO DE OBRA Y CARGAS SOCIALES
5. MOVIMIENTO Y ALMACENAJE DE PRODUCTO
6. FINANCIACIONES Y CREDITOS
7. OTROS

Sub-TOTAL 1) Costo de fabricación del "P"

2) COSTOS DE COMERCIALIZACION

1. INVESTIGACION DE MERCADOS
2. COMUNICACIONES, PROMOCIONES y VIAJES
3. FOLLETERIA, CATALOGOS, etc.
4. GASTOS POR PARTIC. FERIAS Y EXPOSICIONES
5. SUELDOS Y CARGAS SOCIALES (gerenciales)
6. COM. DE AGENTES/REPRESENTANTES/BROKERS
7. OTROS

3) COSTOS DE EXPORTACION

1. ACONDICIONAMIENTO Y EMBALAJES
2. GASTOS ADMINISTRATIVOS
3. SUELDOS Y CARGAS SOCIALES (Dpto. Exterior)

Sub-TOTAL 2a) Costo de "P" puesto en planta

4. MOVIMIENTOS Y FLETES INTERNOS
5. SEGUROS NACIONALES
6. ALMACENAJES Y CUSTODIAS
7. OTROS

Sub-TOTAL 2b) Costo de "P" puesto costado Transp.

3) COSTOS DE EXPORTACION (cont.)

8. GASTOS DE ESTIBAJE Y MOV. EN PUERTO
9. HON. DE DESPACHO Y GASTOS DE CONTROL
10. GASTOS Y COMISIONES BANCARIAS
11. POLIZAS DE SEGURO: Cauciones, Seg. Créd. a la Exp.
12. ALMACENAJES Y CUSTODIAS
13. COSTOS FINANCIEROS
14. OTROS

Sub-TOTAL 2c) Costo de "P" puesto s/Transp. Int'l

4) IMPUESTOS / INCENTIVOS A LA EXP.

1. DERECHOS DE EXPORTACION
2. OTROS (Tasas)

Sub-TOTAL 3a) Costo de "P" FCA / FOB

3. REINTEGROS
4. DRAW BACK
5. (RECUPERO DE I.V.A)
6. OTROS

Sub-TOTAL 3b) Costo de "P" FCA / FOB

5) UTILIDADES.

UTILIDAD deseada por el vendedor

TOTAL : PRECIO de "PRODUCTO" FCA / FOB

Si bien ya hemos llegado al precio final FOB o FCA (precio final de venta del vendedor/exportador), debemos tener claro que éste punto, es el inicio de una larga cadena costos por utilización de servicios, hasta que el producto llegue a manos de nuestro cliente/comprador final : Fletes, seguros, tasas, impuestos, etc.

Dependiendo del Incoterm 2000 utilizado, el responsable de contratar y pagar los servicios será comprador y/o el vendedor en algunas oportunidades.

La Planilla o detalle que se menciona seguidamente, es genérica y debe ser adaptada a cada de la empresas, agregando los rubros específicos de su actividad y regulaciones del país:

- Costo de la mercadería en depósito del fabricante
- Gastos de administración, venta y financieros.
- Envases, embalajes necesario para la exportación
- Transporte y seguro hasta el punto de carga
- Gastos bancarios, comisiones, etc.
- Gastos de embarque y del Despachante de Aduanas
- Derechos y tasas de exportación
- Costo de los documentos y de los tramites necesarios para realizar la exportación
- Utilidad

PRECIO FOB/FCA

- Seguro internacional sobre la mercadería
- Flete internacional

PRECIO CIF

- ✓ Tributos y tasas de importación
- ✓ Gastos de puerto y despacho aduanero
- ✓ Gastos de descarga en el puerto de destino

COSTO DE LA MERCADERIA NACIONALIZADA (Importación)

- ✓ Transporte y seguro de la mercadería hasta el depósito del comprador
- ✓ Gastos bancarios, comisiones, etc.
- ✓ Gastos administrativos, de venta, financieros, etc.
- ✓ Margen de utilidad e impuestos del importador

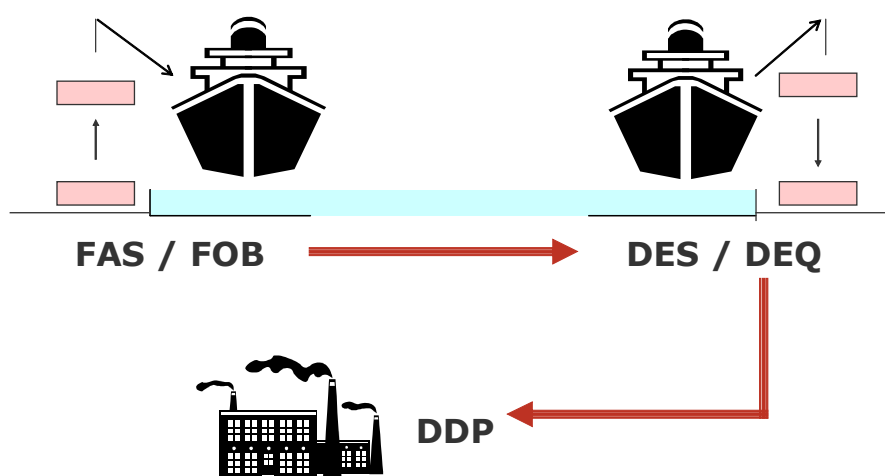
PRECIO DE VENTA AL MAYORISTA

- ✓ Gastos de administración, venta y financieros
- ✓ Margen de utilidad e impuestos

PRECIO DE VENTA AL MINORISTA

- ✓ Gastos de administración, venta y financieros.
- ✓ Margen de utilidad e impuestos.

PRECIO AL CONSUMIDOR FINAL



- Barreras arancelarias y para-arancelarias :

Las medidas arancelarias son las establecidas como derecho de exportación o importación. Son barreras monetarias y fácilmente cuantificables. Hay de diversas maneras de calcular e imponerlas: como un porcentual (ad-valórem), a ser aplicado sobre el valor de la mercadería (FOB o CIF o Valor Imponible); como un derecho específico (una suma fija a ser calculada sobre una unidad de comercialización: metro, botella, caja, etc.), o aplicarse una combinación de ambos (sistema mixto o combinado). En la República Argentina están en vigencia solamente los derechos ad-valórem y los específicos.

Las barreras o medidas no arancelarias corresponden a las medidas no cuantificables en unidades monetarias. Son barreras de orden administrativo burocrático como leyes gubernamentales, regulaciones, políticas o prácticas de un país que restringe el acceso de productos importados a su mercado y comprende, además, aquellas medidas que estimulen el comercio como, por ejemplo, el conjunto de subsidios que pueden recibir los productores o exportadores de un mercado dado para facilitar su participación en el mercado internacional. En el caso de los subsidios, afectan al comercio internacional de diversas formas. Por una parte al aumentar la producción interna elimina importaciones. En segundo lugar, los subsidios a la exportación desplazan de terceros mercados a otros países más eficientes y

competitivos. Los dos efectos mencionados, provocan una disminución de los precios internacionales.

Los motivos que originan las barreras no arancelarias son las políticas de importación: medidas sanitarias y fitosanitarias, reglamentos técnicos, medidas de protección al medio ambiente, políticas públicas discriminatorias, productos especiales (por ejemplo, los de la seguridad nacional, etc.). Dentro de cada clasificación, entre las medidas consideradas, se ubican los contingentes arancelarios, las licencias, las salvaguardias especiales, las medidas que restringen el precio de exportación, los requisitos relativos al etiquetado y a las características del producto, etc. Asimismo están aquellas medidas que restringen la cantidad y alteran el precio de las importaciones. Estas abarcan las prohibiciones, cuotas, cupos, licencias de importación no automáticas, aranceles estacionales, medidas antidumping y compensatorias, etc.

Entre las restricciones más nocivas están las que aplica la Unión Europea con los contingentes arancelarios o cupos. Al respecto se establece una cantidad mínima a ser importada a un arancel bajo. Las importaciones que superen el cupo deben abonar un arancel prohibitivo.

Concretamente, las barreras no arancelarias, son restricciones al comercio que el OMC, trata de restringir y recomienda su anulación. Recomienda su transformación a barreras arancelarias, ya que considera a las no arancelarias, entre otras, como fuente de corrupción.

- Incentivos a la exportación y herramientas de promoción :

La "Promoción de las Exportaciones", desde el punto de vista del estado argentino, se corresponde con una serie de disposiciones destinadas a facilitar la venta de los productos argentinos en el exterior.

Las mismas tienen su fundamento en:

- Disposiciones nacionales correspondientes a:
 - Devolución de tributos previamente abonados
 - Exención de determinados tributos
 - Facilidades para la producción y promoción de las ventas en el exterior.

El conjunto más significativo de la normativa que constituye la base del actual sistema destinado a promover la venta de productos argentinos en el exterior, regula los siguientes institutos:

- Reintegros y Reembolsos
- Draw-Back
- Reembolso adicional a exportaciones de Plantas Llave en Mano y Obras de Ingeniería
- Reembolso adicional a exportaciones por Puertos Patagónicos
- Exención y/o devolución del impuesto al Valor Agregado
- Exención y/o devolución de los Impuestos Internos.
- Importación o Admisión temporaria (perfeccionamiento activo)
- Exportación temporaria (perfeccionamiento pasivo)

Otros regímenes:

- Envíos de muestras comerciales.
- Envíos en Consignación
- Exención del Impuesto a los Ingresos Brutos.
- Reimportación de mercaderías previamente exportadas.
 - Acuerdos internacionales:
 - Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)
 - Mercado Común del Sur (MERCOSUR)
 - Sistema Generalizado de Preferencias (SGP)

El Programa de estímulo al crecimiento de la Micro, Pequeñas y Medianas empresas, donde se trata el régimen de Pre-financiación del proceso productivo y la Financiación al comprador del exterior en condiciones especiales, es otro de los incentivos (financieros).

La República Argentina es miembro de ALADI (Asociación Latinoamericana de Integración), donde actualmente hay preferencias negociadas entre los diferentes países miembros. En ALADI, también, se ha suscripto entre Uruguay, Paraguay, Brasil y Argentina, el Acuerdo de Complementación Económica (APCE) No. 18 donde se establece el MERCOSUR y donde se han incorporado disposiciones en la materia que rigen el accionar de los estados partes. Asimismo se han suscripto acuerdos en forma conjunta con los países del Mercosur e

individualmente con Chile, Bolivia, La Comunidad Andina, Cuba y México, donde se otorgan beneficios tributarios a los productos originarios y procedentes de Argentina frente a productos similares de otros orígenes. Similar situación se presenta con los países que otorguen beneficios dentro del SGP (Sist. Gener. de Preferencias)

Las regulaciones promocionales están en consonancia con la normativa establecida por la Organización Mundial del Comercio (OMC) en el Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT), institución a la que pertenece la Argentina en los términos de la ley 24425.

Los exportadores de mercaderías manufacturadas en el país, nuevas, sin uso, tendrán derecho a obtener el reintegro total o parcial de los importes que se hubieran pagado en concepto de tributos interiores en las distintas etapas de producción y comercialización. El reintegro se aplica sobre el valor FOB o equivalente, de acuerdo a medio de transporte utilizado, neto del valor de los insumos importados directamente por el exportador y de las comisiones abonadas al exterior. Los materiales, insumos, etc., de origen importado adquiridos en plaza están incluidos dentro del beneficio en comentario. En otras palabras, para el cálculo del reintegro se toma el valor agregado realizado en el país.

Los porcentajes de reintegro que surgen del cálculo anterior, son establecidos por la autoridad económica y el beneficio es abonado por la DGA (Dir. Gral de Aduanas, dependiente de la AFIP), una vez que la mercadería se ha vendido y exportado.

Las mercaderías alcanzadas por reintegros podrán solicitar, si les correspondiere, el Draw-Back, el que se calculará sobre los insumos importados directamente por el exportador e incorporados en el producto a ser exportado.

El concepto de reembolso es igual al de reintegros, con la diferencia de que no corresponde excluir en la base de cálculo del beneficio a los insumos importados directamente del exterior por el exportador y que fueron incorporados al producto. Salvo disposición en contrario, el régimen de reembolsos no puede acumularse con el de draw-back ni con el de reintegros.

Draw Back es el régimen aduanero en virtud del cual se devuelven total o parcialmente los importes que se hubieran abonado en concepto de tributos que gravaron la importación para consumo (derecho de importación), siempre que la misma mercadería fuere exportada para consumo: luego de haber sido sometida en el país a un proceso de transformación, elaboración, combinación, mezcla, reparación o cualquier otro perfeccionamiento o beneficio. Los exportadores que soliciten el beneficio del Dra.-back, deben previamente solicitar en la Secretaría de Industria y Comercio, Dirección de Exportaciones, la correspondiente tipificación. Los insumos que se computan para el cálculo del Draw-Back, son únicamente aquellos importados directamente por el usuario del régimen. Al respecto, la fecha de libramiento a plaza a tener en cuenta a los efectos de la percepción del beneficio no podrá retrotraerse más allá del año, a contar de la fecha de oficialización de la documentación aduanera.

- Los impuestos (IVA, Ingresos Brutos, etc.) a quién se los cobro?

La ley del Impuesto al Valor Agregado no incide sobre las operaciones de venta al exterior (exportaciones) y otorga a los exportadores el derecho a recuperar el impuesto facturado por los proveedores.

Los productores o comerciantes exportadores que venden solamente al exterior, se denominan "exportadores puros", mientras que aquellos que venden en el mercado interno y también exportan, se denominan "exportadores impuros". Estos últimos, primeramente compensan el débito fiscal proveniente de las ventas realizadas en el país, contra el crédito fiscal, es decir el impuesto trasladado por los proveedores cualquiera sea el destino final de la mercadería (mercado interno o externo). Si la diferencia es positiva, se deberá ingresar al fisco, si es negativa, es un saldo a favor del contribuyente, denominado "saldo técnico". De existir retenciones, pagos a cuenta o percepciones, se resta del saldo anterior (débitos contra créditos). Si el resultado es positivo se ingresa al fisco, si es negativo, es un saldo de libre disponibilidad. Concretamente, existen 3 caminos para recuperar el IVA tributado por un producto que es exportado: Compensación entre débitos y créditos fiscales; transferencia de créditos y recupero solicitado a la AFIP. El impuesto a ser recuperado (acreditación, devolución o transferencia a terceros) por los exportadores se tramita en los términos de la R.G. 2224 (DGI) y 616 de la AFIP.

Los impuestos Internos, típicos tributos indirectos, inciden sobre los tabacos, bebidas alcohólicas y analcohólicas, seguros, otros bienes, como: hornos microondas, aparatos reproductores de sonido o imágenes, etc., vehículos automotores y motores diesel.

Respecto a los productos a ser exportados existen dos situaciones:

- cuando se efectúa la exportación antes de la venta de los productos en el país, es decir, por los propios productores, los mismos están exentos del impuesto, siempre que se trate de bienes de origen nacional.
- cuando se efectúa la exportación de bienes por sujetos no productores de los mismos, se establece la acreditación o devolución del impuesto interno que se hubiere pagado, siempre que se demuestre la salida de los productos del país (exportación), y se inutilicen, si los hubiere, los instrumentos fiscales de control.

Como bien podemos notar, tanto las barreras arancelarias, como los incentivos y herramientas de promoción directa, inciden la relación de nuestro precio, con el comprador, por lo que debemos encuadrarlo junto con otros ítems generales de análisis del Precio de exportación, para ver y lograr mayor competitividad:

- La capacidad ociosa de la planta, que permite cotizar a costos variables remitiendo los costos fijos al mercado doméstico;
- Trámites y plazos para hacer efectivo los recuperos impositivos o la compensación, transferencia, etc. de los créditos fiscales a favor del exportador (IVA, Imp. Internos, etc.).
- Tener conocimiento adecuado sobre las normas y criterio aduaneros en materia de precios (definición del valor imponible, artículo 735 y siguientes del Código Aduanero), a fin de un correcto cálculo de todos los conceptos que integran el precio, especialmente del draw-back y de los reintegros y reembolsos adicionales.
- Al calcular el precio se debe analizar, por ejemplo, si es más beneficioso utilizar el régimen de admisión temporaria o el de draw-back. Tener buena y actualizada información sobre los beneficios tributarios, trámites, condiciones y plazos para su percepción.
- Es atinado establecer un precio de exportación de acuerdo a un pedido "optimo", es decir, una cantidad de venta donde todos los factores del costo se correspondan con los porcentuales y valores calculados en el precio de venta. Las ventas que supere el "óptimo" se beneficiarán con descuentos por cantidad. Quienes soliciten cantidades menores al "óptimo", deberán afrontar un incremento sobre el precio ofertado.
- Los proveedores locales deben ser incorporados al negocio de exportación, solicitándoles "precios de exportación" sobre los materiales e insumos adquiridos y destinados a ser industrializados y exportados.
- Mantener una estricta vigilancia sobre el mercado al que vendemos (precios y políticas de promoción y venta de los competidores).
- Someter el Precio a periódicas revisiones

Módulo IV : **Finalizada la negociación, cómo sigue?**

- Contacto con los potenciales compradores:

Dependiendo del tipo de canal de exportación a utilizar, se deben detectar los potenciales importadores de los productos. En general, existen bases de datos que pueden ser provistas a bajo costo (en ocasiones en forma gratuita), donde constan listados de potenciales importadores en el país elegido. También, las cámaras binacionales son una buena herramienta para la obtención de esos datos.

Al identificar el o los potenciales compradores, se le deberá brindar la mayor cantidad de información posible sobre nuestro producto, como por ejemplo aspectos técnicos, condiciones de venta, plazo de entrega, precio de la mercadería etc. Además, si se ha realizado una investigación de mercado, se deben encontrar algunos capítulos dedicados a las formas más adecuadas de acercamiento a los potenciales clientes, del país analizado. En general se plantean los siguientes medios de detección, sin que los mismos sean excluyentes, pudiendo utilizarse, uno o varios, según los objetivos de la empresa.

- Contratación de Intermediarios para efectuar las exportaciones.
- Ferias y Exposiciones comerciales, nacionales y/o extranjeras.
- La utilización del correo y otros medios de comunicación.
- Misiones Comerciales tradicionales o las inversas.
- Rondas de Negocios.
- Utilización de Internet.
- Visita personal.
- Otros medios.

Las *Ferias y Exposiciones* se encuentran entre los mejores medios para vincularse con los potenciales compradores, ya que uno puede indagar respecto a la situación de la competencia y descubrir nuevas perspectivas de negocios.

Antes de decidir la participación en estos eventos, el exportador deberá reunir antecedentes respecto al desarrollo de la Feria, etc., por ejemplo, en los eventos anteriores, que empresas participaron, cuantas personas la visitaron, etc., para lo cual es muy importante consultar los catálogos que se publicaron oportunamente. Además se deberá indagar respecto a las características del mercado donde se desarrolla el evento, el perfil del cliente, el del visitante y el costo de participación, la publicidad que realiza la organización de la muestra, etc.

Con anticipación se confeccionará una lista de posibles compradores a los que se les comunicará nuestra participación en la Feria, invitándolos formalmente a visitar el stand de la empresa y a un encuentro de negocios.

Fund. Export-Ar., la Cámara de Exportadores y otras entidades empresarias organizan la participación argentina en distintas Ferias y Exposiciones nacionales e internacionales, comparten experiencias e informan permanentemente sobre el calendario de las Ferias, perfiles de productos a exhibir, organizadores, costos, etc., como asimismo el apoyo que brinda el gobierno nacional a la participación privada en determinadas Ferias

La participación en determinada Feria o Exposición de carácter internacional no debe tener como única finalidad la venta de productos, aunque éste sea uno de los objetivos fundamentales de la concurrencia a dicho evento. La experiencia dicta, que el desarrollo lógico, es participar primero como asistente y no, como expositor. Ello permitirá, mayor flexibilidad y libertad de acción para:

- Informarse sobre el nivel de desarrollo de los competidores
- Testear o presentar los productos que hemos decidido introducir al mercado, mediante visitas a potenciales interesados locales.
- Visitar y conocer el mercado local, sus participantes, origen de los productos ofrecidos en la Feria u Exposición, entender usos y costumbres locales (presentación, formalidades, etc.), para una futura asistencia como expositor.
- Conocer y/o contratar agentes o distribuidores

El balance final de la participación en la Feria o Exposición, no solamente es comprobar si se cumplieron o no los objetivos previstos (por ejemplo, incrementar ventas, conectarnos con potenciales compradores, etc.), sino que además permite evaluar:

- cantidad de personas interesadas que visitaron el stand
- cuántos clientes potenciales se han detectado
- comentarios que merecieron los productos o artículos exhibidos.
- como evaluamos la participación de nuestros competidores
- autocrítica de nuestra participación (aciertos y errores)

El resultado del seguimiento de los contactos efectuados, cumpliendo los compromisos y promesas realizadas (por ejemplo, envíos de muestras, literatura informativa, etc.), durante la permanencia en la Feria, es el test final de nuestra participación.

Determinados organismos estatales, instituciones empresarias, etc. organizan viajes de negocios a distintos países a fin de lograr el acercamiento entre entidades y empresas que participan del interés en aumentar el intercambio comercial recíproco.

El éxito de estas misiones depende del prestigio de la entidad convocante y de la profesionalidad con que se organiza la misión y, por otra parte de la entidad anfitriona, de su prestigio, la organización y de su capacidad de convocatoria. Son muy positivas, si fueron bien estructuradas, ya que permite el contacto directo de las partes interesadas en un negocio concreto. Las hay especializadas o misiones comerciales multisectoriales.

Las Rondas de Negocios son reuniones de compradores y vendedores que responden a convocatorias efectuadas por autoridades públicas o privadas.

En la mayoría de las veces no participan de la organización y ceremonia de una Feria o Exposición comercial (pese a realizarse en el marco de un evento ferial, en muchas oportunidades), tampoco se exponen los productos, siendo el costo de participación accesible a las PyMES.

Se convoca a productores, compradores, distribuidores, etc., de sectores específicos de la producción en determinada fecha y lugar. En recintos o lugares habilitados al efecto se agrupan por gama o familia de productos y una vez comenzada la reunión, los interesados, inscriptos previamente por ramo o actividad, presentan sus productos, se formulan las preguntas pertinentes, se intercambian información comercial, catálogos (folletería) y eventualmente se entregan ofertas de venta o se solicitan cotizaciones.

- Envío de ofertas en firme :

Luego de los pasos previos, de envío de información, catálogos, muestras, análisis, especificaciones y ante el interés de un cliente, se debió haber entrado en una negociación donde las partes ya analizaron todos los términos de la venta, cantidad y precio de la mercadería, plazos de entrega, forma y plazo de pago, etc. se dará curso a la emisión de una propuesta formal: Oferta en Firme o Factura Proforma,

La Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, aprobada por ley 22765, expresa que la propuesta de celebrar un contrato dirigida a una o varias personas constituirá Oferta si es suficientemente precisa, es decir, si indica las mercaderías y expresa o tácitamente señala la cantidad y el precio o prevé un medio para determinarlo y, además, manifiesta la intención del oferente de quedar obligado en caso de aceptación.

La Oferta no podrá ser revocada si indica un plazo fijo para la aceptación. La Oferta queda extinguida cuando venza el plazo de vigencia o llegue el rechazo al oferente.

Cuando el destinatario realice declaraciones u actos que indique asentimiento a una Oferta, constituirá aceptación, sin embargo, el silencio o la inacción no constituyen por sí solo aceptación. Por lo tanto la aceptación de la Oferta surtirá efecto cuando la indicación de asentimiento llegue al oferente.

La respuesta a una Oferta que pretenda ser una aceptación y que contenga adiciones, limitaciones o modificaciones se considerara como rechazo de la Oferta y constituirá una contraoferta, salvo que las mismas no alteren sustancialmente los de la Oferta.

En el supuesto de que el receptor de la oferta introduzca elementos adicionales o diferentes relativos, en particular al precio, el pago, la calidad y cantidad de la mercadería, el lugar y la fecha y el lugar de la entrega, al grado de responsabilidad de una parte con respecto a la otra o a la solución de las controversias, se considera que alteran sustancialmente los elementos de la Oferta. El Contrato se perfecciona en el momento de surtir efecto la aceptación de la Oferta.

Pasos y condiciones que debe cumplir una oferta:

- Denominación técnica y comercial de la mercadería:
La denominación técnica es la que generalmente se indica en la nomenclatura del sistema armonizado y la comercial suele estar representado por la marca.
- Descripción de la mercadería:
En un contrato de compraventa internacional nada reemplaza la descripción de la mercadería objeto del contrato, particularmente en caso de conflicto. Se incluirá, de

ser necesaria la mención del uso, aplicación, destino, etc. La información puede estar incorporada en literatura (folletos, etc.), de la empresa. En éste punto, se pueden incorporar detalles y especificaciones técnicas o de calidad (las que expresamente no deben ser incluidas en el ítem anterior).

- Posición en la Nomenclatura Común Mercosur (NCM)
Es conveniente incorporar la clasificación que se utilizará ante nuestra aduana, en el momento de ser exportado el producto.
- Cantidad ofertada:
Corresponde establecer un mínimo de ventas (en volumen o valor). Esta cantidad estará en concordancia con los demás conceptos de la Oferta (por ejemplo, el precio, el plazo de entrega y la capacidad de un determinado contenedor). La cantidad se ha de redactar en cifras y letras. Cuando la cantidad se indique por peso o medida, deberá mencionarse la unidad correspondiente, por ejemplo kilogramo (kg.)
- Lugar y plazo de entrega:
El concepto "lugar", en la cláusula FOB, se corresponde con la entrega de la mercadería sobre el medio de transporte internacional en el lugar que las partes establecieron en el contrato de compraventa, por ejemplo: puerto de Bahía Blanca. El plazo de entrega incluido en la Oferta, esta vinculado al pedido mínimo. Se indicará un plazo, por ejemplo "la primer semana de septiembre", para poner la mercadería a disposición del comprador. No es recomendable comprometerse a entregar la mercadería en una fecha determinada.
- Descuentos por cantidad y por nivel comercial.
Los descuentos por cantidad siguen a la mercadería. Los descuentos por nivel comercial siguen a la calidad del adquirente (importador, mayorista, fabricante, etc.). Los descuentos deben corresponderse con los existentes en la actividad del exportador.
- Envases y embalajes.
Se indicará la cantidad, el peso bruto, el peso neto y las dimensiones de cada bulto y, de ser necesario el o los materiales utilizados.
- Precio
El precio podrá establecerse por unidad de cotización, de acuerdo a una de las cláusulas INCOTERMS. De utilizarse la cláusula FOB, estamos en presencia de una venta de mercaderías a ser transportadas por vía marítima, por lo que se deberá establecer el lugar donde se entrega la mercadería, por ejemplo FOB Buenos Aires. El precio ha de incluir todos los gastos necesarios hasta colocar la mercadería cruzando la borda del buque.
En el supuesto de que la mercadería, por instrucciones del comprador deba ser entregada a un transportista en una terminal de contenedores (critical point), la cláusula a ser utilizada ha de ser FCA (Free Carrier - Franco transportista, lugar convenido)
Se deberá indicar la moneda de la transacción, por ejemplo dólares estadounidenses. El Precio ha de corresponder al pedido mínimo u "optimo".
- Instrumentos de pago
Se debe establecer, claramente, el instrumento que fue discutido y acordado durante la negociación previa. El medio más seguro para el cobro de una exportación es la L/C, irrevocable y confirmada. Se deben mencionar los plazos para el pago (los vencimientos, en el caso de existir pagos parciales) y los documentos que serán exigibles por el comprador. De no mencionarse explícitamente, se entregarán los que los Incoterm-2000 establezcan como obligación del venedor, según la modalidad utilizada.
- Plazo de validez de la Oferta
El plazo se refiere a una fecha determinada. Vencido el mismo, la Oferta pierde validez.
- Referencias comerciales y/o bancarias
Particularmente los exportadores noveles generan desconfianza en los posibles compradores del exterior en cuanto a la calidad (que no responda a la ofertada), cantidad y plazo de entrega. Las dos primeras se resuelven con los servicios de una empresa de control internacional. La última responde a la responsabilidad del vendedor. Las referencias comerciales y/o bancarias, permiten al comprador confirmar dicha responsabilidad.
- Requisitos de Origen
Cuando la mercadería en destino tiene beneficios tributarios de acuerdo al origen de la misma, se indicara que el proceso de producción, los materiales utilizados, el porcentaje de valor agregado nacional, etc., cumple con dichos requisitos. Al

respecto se enviará, conjuntamente con la mercadería, el Certificado de Origen confeccionado y certificado de acuerdo a las normas en vigencia (MERCOSUR, ALADI, SGP, etc.).

➤ **Muestras:**

Las muestras no reemplazan la descripción de la mercadería. Se debe aclarar si la muestra es con cargo o no, al igual que los gastos de envío. Por lo general, no se recomienda incluir este ítem en una oferta en firme, ya que teóricamente el comprador ya conoce el producto.

- La oferta y los Incoterms 2000 :

Los *IN*ternational *CO*mmerce *TERMS* (INCOTERMS) son un conjunto de reglas aplicables internacionalmente destinados a facilitar la interpretación de los términos comerciales comúnmente utilizados en comercio internacional.

La utilización de los Incoterms no es obligatoria para las partes de un contrato de compraventa. Asimismo las partes pueden adaptar la cláusula a ser utilizada a sus necesidades introduciendo las modificaciones que consideren conveniente. Lo importante es evitar que la modificación introducida desvirtúe el sentido del termino comercial pues en caso de litigio, toda expresión ambigua que aparte a los árbitros o jueces del texto de los Incoterms, llevara inseguridad a las partes y por ende, al resultado del conflicto

Los Incoterms:

- Definen con gran precisión las obligaciones de las partes,
- Se establecieron de acuerdo con las prácticas más generalizadas en el comercio internacional. Contractualmente enumera las obligaciones de las partes en un lenguaje claro y simple, acercándose más a los hechos que a los conceptos jurídicos.
- Cuando las prácticas vigentes acusen marcadas diferencias entre sí, se ha establecido el principio de que el precio ajustado a los Incoterms determina las obligaciones mínimas del vendedor, dejando a las partes que estipulen en su contrato, si lo desean, otras obligaciones, además de las previstas en las reglas.
- Respeto la autonomía de las voluntades

Los aspectos más importantes de la compraventa internacional que son tratados en los Incoterms, se refieren a:

- La entrega
Las condiciones de entrega de la mercadería obligan a especificar el lugar y el momento en que se verificara dicha circunstancia, evitándose establecer toda condición que sea de difícil o imposible cumplimiento. La obligación de entrega estará extinguida cuando el vendedor haya cumplido con todos los actos que le incumben para poner la mercadería objeto del contrato a disposición del comprador. Sin embargo, las condiciones de entrega deben ser negociadas entre las partes. La mayor o menor experiencia en comprar o vender puede llevar al comprador a importar en condición CIF y al vendedor a exportar en condición FOB. Los compromisos de entrega son casi absolutos y la causal de incumplimiento por fuerza mayor sistemáticamente es rechazada por los tribunales. La entrega de la mercadería y la de los documentos pertinentes están íntimamente relacionadas, pese a efectuarse en momentos distintos. Este último acto es el que extingue la obligación de la entrega.
- Los riesgos
Los riesgos que corre la mercadería pueden producirse desde que se perfecciona el contrato de compraventa hasta el momento de la entrega. Las distintas cláusulas que componen los Incoterms eliminan toda incertidumbre respecto al momento en que los riesgos se transmiten del vendedor al comprador. Los Incoterms brindan una solución al respecto cuando en los contratos no se trata el tema de la transmisión de los riesgos.
- Los gastos
La distribución de los gastos está especialmente tratada en los Incoterms. Es el vendedor quien debe soportar los gastos originados por la mercadería hasta el momento que, según el contrato, se verifique la entrega de la misma. En determinadas cláusulas el vendedor también puede tomar a su cargo los gastos de envío. Todos los demás gastos que el vendedor pueda asumir son accesorios a la operación de entrega.

▪ Los documentos

Los Incoterms establecen disposiciones específicas en lo concerniente a la obtención de la documentación necesaria para la exportación (licencias, etc.) y para el posterior despacho en destino (certificados de origen, facturas consulares, etc.). El alcance de la obligación del vendedor varía según el término utilizado. Asimismo se establece que cuando el comprador lo solicite y a su cuenta y riesgo se le preste toda la ayuda necesaria para obtener los documentos requeridos en destino y/o el tráfico posterior de la mercadería

La Cámara de Comercio Internacional (CCI) publicó por primera vez en el año 1936 una serie de reglas de interpretación de dichos términos comerciales; los cuales fueron modificados en los años 1953, 1967, 1976, 1980, 1990, conforme a las necesidades que generaba la evolución del comercio mundial, produciéndose la última adecuación en el año 2000, contemplando nuevas tecnologías como intercambio de datos electrónico (EDI) y modernas modalidades de transporte, como el multimodal.

Los Incoterms se agrupan en 4 (cuatro) categorías o grupos:

- Grupo E - El vendedor, en su planta, depósito, etc., pone a disposición del comprador la mercadería objeto del contrato.

Integra este grupo solo la cláusula **EXW - Ex-Works** - En Fábrica

- Grupo F - El vendedor entrega la mercadería al medio de transporte determinado por el comprador, sin pago del transporte principal.

Integran este grupo las cláusulas:

- **FCA** - Free Carrier - Franco Transportista
- **FAS** - Free Alongside Ship - Franco al costado del Buque
- **FOB** - Free On Board - Franco a Bordo

- Grupo C - El vendedor contrata el transporte principal, pero no asume responsabilidad sobre la mercadería luego de su carga y despacho para exportación.

Integran este grupo las cláusulas:

- **CFR** - Cost and Freight - Costo y Flete
- **CIF** - Cost, Insurance and Freight - Costo, Seguro y Flete
- **CPT** - Carriage Paid To - Transporte Pagado hasta
- **CIP** - Carriage and Insurance Paid To - Transporte y Seguro Pagado hasta

- Grupo D - El vendedor asume toda la responsabilidad sobre la mercadería hasta destino.

Integran este grupo las cláusulas:

- **DAF** - Delivered At Frontier - Entregada en Frontera
- **DES** - Delivered Ex Ship - Entregada sobre el Buque
- **DEQ** - Delivered Ex Quay - Entregada en Muelle
- **DDU** - Delivered Duty Unpaid - Entregada Derechos no Pagados
- **DDP** - Delivered Duty Paid - Entregada Derechos Pagados

Cada cláusula establece las obligaciones del vendedor, las del comprador y el medio de transporte apropiado.

Para el transporte por vía marítima o fluvial son idóneas las cláusulas:

- ✓ FAS - FOB
- ✓ CFR - CIF
- ✓ DES - DEQ

Para cualquier modo de transporte comprendido el multimodal pueden utilizarse las cláusulas

- ✓ EXW
- ✓ FCA
- ✓ CPT - CIP
- ✓ DAF - DDU - DDP

Cada cláusula expresa conceptualmente lo siguiente:

- ◆ **EWX** - EN FABRICA (.....lugar convenido).
"En Fábrica" significa que el vendedor entrega cuando pone las mercancías a disposición del comprador en el establecimiento del vendedor o en otro lugar

convenido (es decir, fábrica, factoría, almacén, etc.), sin despacharlas para la exportación ni cargarlas en el vehículo receptor.

Este término representa, así, la menor obligación del vendedor, y el comprador debe asumir todos los costes y riesgos que comporta recibir las mercancías en los locales del vendedor.

Sin embargo, si las partes desean que el vendedor se responsabilice de la carga de las mercancías a la salida y que asuma sus riesgos y todos sus costes, deben dejarlo claro añadiendo expresiones explícitas en ese sentido en el contrato de compraventa. Este término no debería usarse cuando el comprador no pueda llevar a cabo las formalidades de exportación, ni directa ni indirectamente.

En tales circunstancias, debería emplearse el término FCA, siempre que el vendedor consienta cargar a su coste y riesgo.

◆ **FCA** - FRANCO TRANSPORTISTA (... lugar acordado)

"Franco Transportista" significa que el vendedor entrega las mercancías, despachadas para la exportación, al transportista propuesto por el comprador en el lugar acordado. Debe observarse que el lugar de entrega elegido influye en las obligaciones de carga y descarga de las mercancías en ese lugar. Si la entrega tiene lugar en los locales del vendedor, el vendedor es responsable de la carga. Si la entrega ocurre en cualquier otro lugar, el vendedor no es responsable de la descarga.

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

"Transportista" significa cualquier persona que, en un contrato de transporte, se compromete a efectuar o hacer efectuar un transporte por ferrocarril, carretera, aire, mar, vías navegables interiores o por una combinación de esos modos.

Si el comprador designa a una persona diversa del transportista para recibir las mercancías, se considera que el vendedor ha cumplido su obligación de entregar las mercancías cuando las entrega a esa persona.

◆ **FAS** - FRANCO AL COSTADO DEL BUQUE (puerto de carga convenido)

"Franco al Costado del Buque" significa que el vendedor entrega cuando las mercancías son colocadas al costado del buque en el puerto de embarque convenido. Esto quiere decir que el comprador ha de asumir todos los costes y riesgos de pérdida o daño de las mercancías desde aquel momento.

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

Sin embargo, si las partes desean que el comprador despache las mercancías para la exportación, deben dejarlo claro añadiendo expresiones explícitas en ese sentido en el contrato de compraventa.

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

◆ **FOB** - FRANCO A BORDO (... puerto de carga convenido)

"Franco A Bordo" significa que el vendedor entrega cuando las mercancías sobrepasan la borda del buque en el puerto de embarque convenido. Esto quiere decir que el comprador debe soportar todos los costes y riesgos de la pérdida y el daño de las mercancías desde aquel punto. El término FOB exige al vendedor despachar las mercancías para la exportación. Este término puede ser utilizado sólo para el transporte por mar o por vías navegables interiores. Si las partes no desean entregar las mercancías a través de la borda del buque, debe usarse el término FCA.

◆ **CFR** - COSTE Y FLETE (... puerto de destino convenido)

"Coste y Flete" significa que el vendedor entrega cuando las mercancías sobrepasan la borda del buque en el puerto de embarque convenido.

El vendedor debe pagar los costes y el flete necesarios para conducir las mercancías al puerto de destino convenido, pero el riesgo de pérdida o daño de las mercancías, así como cualquier coste adicional debido a eventos ocurridos después del momento de la entrega, se transmiten del vendedor al comprador.

El término CFR exige al vendedor despachar las mercancías para la exportación.

Este término puede ser utilizado sólo para el transporte por mar o por vías navegables interiores. Si las partes no desean entregar las mercancías a través de la borda del buque, debe usarse el término CPT.

◆ **CIF** - COSTE, SEGURO Y FLETE (... puerto de destino convenido)

"Coste, Seguro y Flete" significa que el vendedor entrega cuando las mercancías sobrepasan la borda del buque en el puerto de embarque convenido.

El vendedor debe pagar los costes y el flete necesarios para conducir las mercancías al puerto de destino convenido, pero el riesgo de pérdida o daño de las mercancías, así como cualquier coste adicional debido a eventos ocurridos después del momento de la entrega, se transmiten del vendedor al comprador. No obstante, en condiciones CIF el vendedor debe también procurar un seguro marítimo para los riesgos del comprador de pérdida o daño de las mercancías durante el transporte.

Consecuentemente, el vendedor contrata el seguro y paga la prima correspondiente. El comprador ha de observar que, bajo el término CIF, 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 mercancías para la exportación.

Este término puede ser utilizado sólo para el transporte por mar o por vías navegables interiores. Si las partes no desean entregar las mercancías a través de la borda del buque, debe usarse el término CIP.

◆ **CPT - TRANSPORTE PAGADO HASTA (... lugar de destino convenido)**

"Transporte Pagado Hasta" significa que el vendedor entrega las mercancías al transportista designado por él pero, además, debe pagar los costes del transporte necesario para llevar las mercancías al destino convenido. Esto significa que el comprador asume todos los riesgos y con cualquier otro coste ocurridos después de que las mercancías hayan sido así entregadas.

"Transportista" significa cualquier persona que, en un contrato de transporte, se compromete a efectuar o hacer efectuar un transporte por ferrocarril, carretera, aire, mar, vías navegables interiores o por una combinación de modos.

Si se utilizan porteadores sucesivos para el transporte al destino acordado, el riesgo se transmite cuando las mercancías se han entregado al primer porteador.

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

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

◆ **CIP - TRANSPORTE Y SEGURO PAGADOS HASTA (... lugar de destino convenido)**

"Transporte y Seguro Pagados hasta" significa que el vendedor entrega las mercancías al transportista designado por él pero, además, debe pagar los costes del transporte necesario para llevar las mercancías al destino convenido. Esto significa que el comprador asume todos los riesgos y cualquier otro coste adicional que se produzca después de que las mercancías hayan sido así entregadas. No obstante, bajo el término CIP el vendedor también debe conseguir un seguro contra el riesgo, que soporta el comprador, de pérdida o daño de las mercancías durante el transporte.

Consecuentemente, el vendedor contrata el seguro y paga la prima del seguro.

El comprador debe observar que, según el término CIP, se exige al vendedor conseguir un seguro sólo con cobertura mínima. Si el comprador desea tener la protección de una cobertura mayor, necesitará acordarlo expresamente con el vendedor o bien concertar su propio seguro adicional.

"Transportista" significa cualquier persona que, en un contrato de transporte, se compromete a efectuar o hacer efectuar un transporte por ferrocarril, carretera, aire, mar, vías navegables interiores o por una combinación de esos modos.

Si se utilizan porteadores sucesivos para el transporte al destino acordado, el riesgo se transmite cuando las mercancías se hayan entregado al primer porteador.

El término CIP exige que el vendedor despache las mercancías para la exportación.

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

◆ **DAF - ENTREGADAS EN FRONTERA (... lugar convenido)**

"Entregadas en Frontera" significa que el vendedor entrega cuando se ponen las mercancías, despachadas para la exportación, a disposición del comprador en los medios de transporte utilizados y no descargados, pero sin despachar de importación en el punto acordado y en el lugar de la frontera, sino antes de la frontera de las aduanas del país colindante. El término "frontera" puede usarse para cualquier frontera, incluida la del país de exportación. Por lo tanto, es de vital importancia que

se defina exactamente la frontera en cuestión, designando siempre el punto y el lugar en el término.

Sin embargo, si las partes desean que el vendedor se responsabilice de la descarga de las mercancías de los medios de transporte utilizados y asuma los riesgos y costes de descarga, deben dejarlo claro añadiendo expresiones explícitas en ese sentido en el contrato de compraventa.

Este término puede emplearse con independencia del modo de transporte cuando las mercancías deban entregarse en una frontera terrestre. Cuando la entrega deba tener lugar en el puerto de destino, a bordo de un buque o en un muelle (desembarcadero), deben usarse los términos DES o DEQ.

- ◆ **DES - ENTREGADAS SOBRE BUQUE (... puerto de destino convenido)**
"Entregadas Sobre Buque" significa que el vendedor entrega cuando se ponen las mercancías a disposición del comprador a bordo del buque, no despachadas para la importación, en el puerto de destino acordado. El vendedor debe correr con los costes y riesgos ocasionados al llevar las mercancías al puerto de destino acordado con anterioridad a la descarga. Si las partes desean que el vendedor asuma los costes y riesgos de descargar las mercancías, entonces debe usarse el término DEQ. Este término puede usarse únicamente cuando las mercancías deban entregarse por mar o vía de navegación interior o por un transporte multimodal a bordo de un buque en el puerto de destino.

- ◆ **DEQ - ENTREGADAS EN MUELLE (... puerto de destino convenido)**
"Entregadas En Muelle" significa que el vendedor entrega cuando se ponen las mercancías a disposición del comprador, sin despachar para la importación, en el muelle (desembarcadero) en el puerto de destino acordado. El vendedor debe asumir los costes y riesgos ocasionados al conducir las mercancías al puerto de destino acordado y al descargar las mercancías en el muelle (desembarcadero). El término DEQ exige que el comprador despache las mercancías para la importación y que pague todos los trámites, derechos, impuestos y demás cargas de la importación. Si las partes desean incluir entre las obligaciones del vendedor todos o parte de los costes pagaderos por la importación de las mercancías, deben dejarlo claro añadiendo expresiones explícitas en ese sentido en el contrato de compraventa. Este término puede usarse únicamente para el transporte por mar o por vías de navegación interior o para el transporte multimodal cuando se descarga un buque en el muelle (desembarcadero) en el puerto de destino. Sin embargo, si las partes desean incluir en las obligaciones del vendedor los riesgos y costes de la manipulación de las mercancías desde el muelle a otro lugar (almacén, terminal, estación de transporte, etc.) dentro o fuera del puerto, deberían usar los términos DDU o DDP.

- ◆ **DDU - ENTREGADAS DERECHOS NO PAGADOS (... lugar de destino convenido)**
"Entregadas Derechos No pagados" significa que el vendedor entrega las mercancías al comprador, no despachadas para el importe, y no descargadas de los medios de transporte utilizados en el país de destino convenido. El vendedor debe asumir todos los costes y riesgos ocasionados al conducir las mercancías hasta aquel lugar, diversos de, cuando sea pertinente, cualquier "deber" (término) que incluye la responsabilidad y los riesgos de realizar los trámites aduaneros, y pagar los trámites, derechos de aduanas, impuestos y otras cargas) para la importación al país de destino. Ese "deber" recaerá sobre el comprador así como cualquier coste y riesgo causado por no despachar las mercancías para la importación a tiempo. Sin embargo, si las partes desean que el vendedor realice los trámites aduaneros y asuma los costes y riesgos que resulten de ellos, así como algunos de los costes pagaderos por la importación de las mercancías, deben dejarlo claro añadiendo expresiones explícitas en ese sentido en el contrato de compraventa. Este término puede emplearse con independencia del modo de transporte, pero cuando la entrega deba tener lugar en el puerto de destino a bordo del buque o en el muelle (desembarcadero) deben usarse los términos DES o DEQ.

- ◆ **DDP - ENTREGADAS DERECHOS PAGADOS (... lugar de destino convenido)**
"Entregadas Derechos Pagados" significa que el vendedor entrega las mercancías al comprador, despachadas para la importación, y no descargadas de los medios de transporte utilizados en el lugar de destino acordado.

El vendedor debe asumir todos los costes y riesgos ocasionados al llevar las mercancías hasta aquel lugar, incluyendo, cuando sea pertinente, cualquier "deber" (término que incluye la responsabilidad y los riesgos para realizar los trámites aduaneros, y el pago de los trámites, derechos de aduanas, impuestos y otras cargas) para la importación al país de destino.

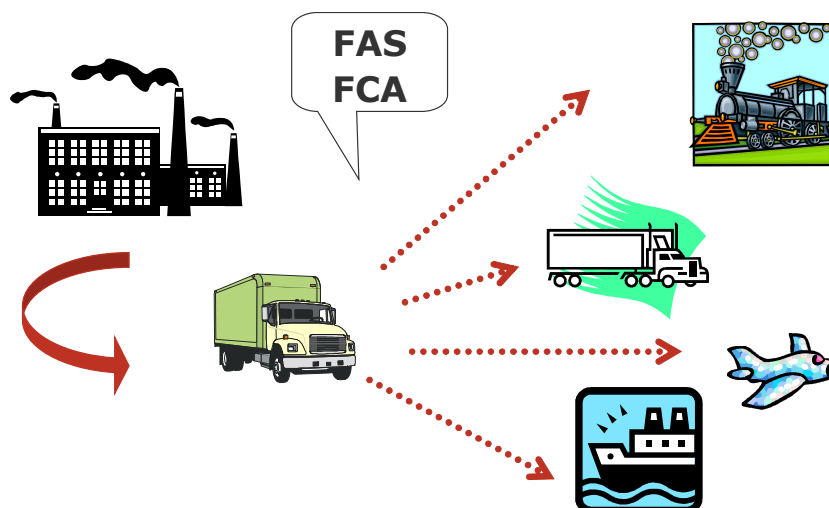
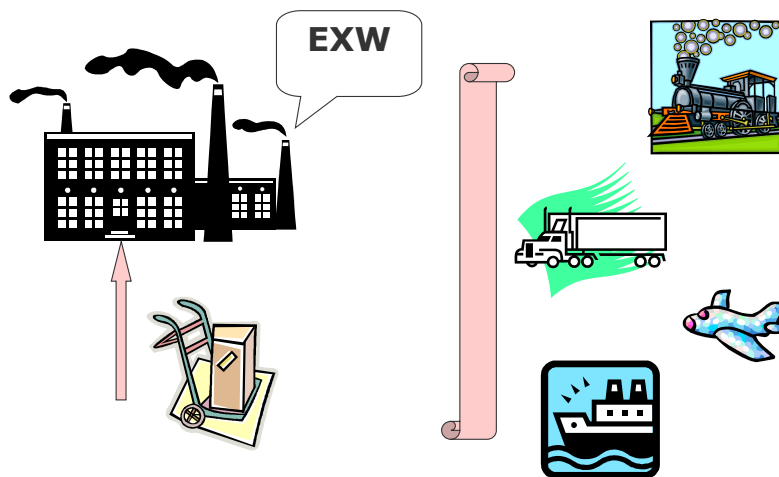
Mientras que el término EXW representa la menor obligación para el vendedor, DDP representa la obligación máxima.

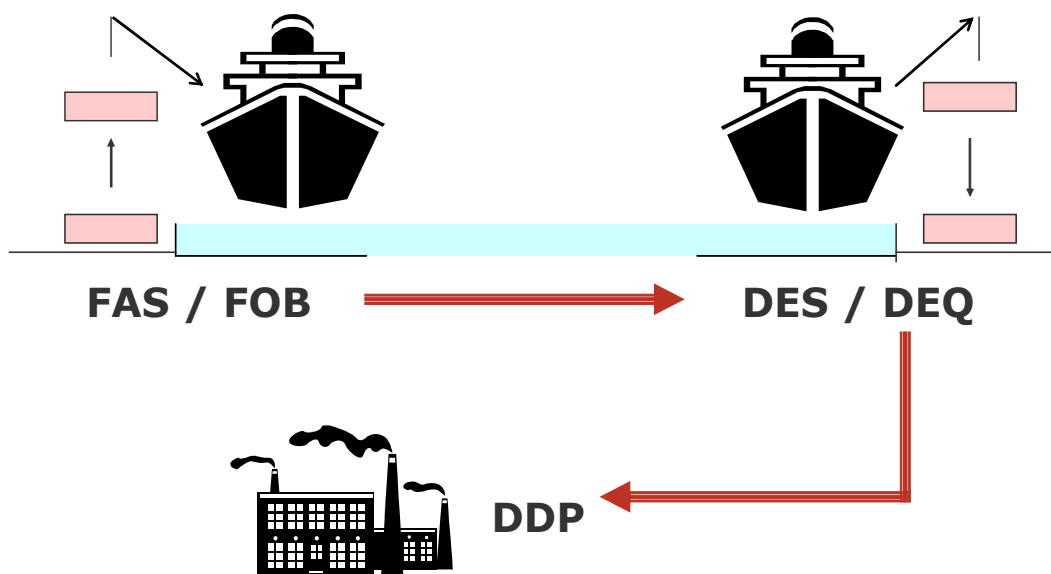
Este término no debe usarse si el vendedor no puede, directa ni indirectamente, obtener la licencia de importación.

Sin embargo, si las partes desean excluir de las obligaciones del vendedor algunos de los costes pagaderos por la importación de las mercancías (como el impuesto de valor añadido: IVA), deben dejarlo claro incluyendo expresiones explícitas en ese sentido en el contrato de compraventa.

Si las partes desean que el comprador asuma todos los riesgos y costes de la Importación, debe usarse el termino DDU.

Este término puede emplearse con independencia del modo de transporte, pero cuando la entrega deba tener lugar en el puerto de destino a bordo del buque o en el muelle (desembarcadero) deben usarse los términos DES o DEQ





- Contrato de Compra-Venta y pasos posteriores :

El contrato de compraventa internacional es consecuencia de negociaciones entre las partes y una ratificación, un poco más extensa y detallada de los términos y condiciones estipuladas en la Oferta en Firme o Factura Pro-forma

El contrato debe ser redactado en forma correcta, indicando con precisión los términos y condiciones de todos los aspectos comerciales del acuerdo.

Las obligaciones que surgen de un contrato de compraventa internacional pueden diferir según la jurisdicción aplicable al contrato. Esto incentivó a distintas instituciones a incursionar en el tema. Las Naciones Unidas y la Cámara Internacional de Comercio (CIC) han preparado modelos de contratos aceptados internacionalmente.

La Cámara Internacional de Comercio ha establecido, de acuerdo a la experiencia internacional, términos normalizados que corresponden incluir en los contratos de compraventa internacional (Incoterms).

Las cláusulas que generalmente se incorporan al mismo, son las siguientes:

- ✓ Nombre y dirección de las partes
- ✓ Producto: el contrato de exportación debe especificar explícitamente el nombre del producto y sus normas técnicas, tamaños en que se provee el producto, normas y características nacionales e internacionales, su posición arancelaria, requisitos especiales del comprador, características de las muestras, envase, embalaje, etc.
- ✓ Cantidad, en números y en letras. La unidad de cotización (tonelada, litro, etc.).
- ✓ Valor total del contrato, indicado en letras y números. Se establecerá la moneda (dólares USA, etc.)
- ✓ Las condiciones de entrega, en particular la referencia a una cláusula Incoterms.
- ✓ Plazo de entrega. Se corresponde con el período de tiempo en que el vendedor debe poner la mercadería a disposición del comprador.
- ✓ Lugar de entrega. Puerto, aeropuerto, depósito, etc. que las partes establecen de común acuerdo
- ✓ Impuestos y tasas vigentes a la exportación a cargo del vendedor y los de importación a cargo del comprador dentro de las especificaciones de la cláusula Incoterms por la que rige el contrato.
- ✓ Envío parcial, transbordo, agrupación de envío. El contrato debe estipular explícitamente si las partes en el contrato han acordado un envío parcial o un

- transbordo, así como el punto de transbordo y eventualmente el número de envíos parciales concertados. Cuando se prevea enviar los bienes bajo régimen de "agrupación de envío de exportación", esto se mencionará en el contrato
- ✓ Embalaje, etiquetado y marcas, se deberá indicar los requisitos a cumplir de acuerdo a las disposiciones existentes en el país del vendedor, del comprador y lo negociado entre las partes. Asimismo, se debe mencionar si la mercancía estará unitizada. Ej: en pallets, contenedores, etc.
 - ✓ Condiciones de pago: Debe indicarse si el pago es anticipado, al contado o al crédito, e incluso para aquellos casos de "al contado" si el pago se realizara al embarque o contra presentación de documentos ya sea en el país del exportador o del importador. Un solo contrato puede estipular diferentes condiciones de pago dividiendo en porcentajes la transacción.
 - ✓ Medios de Pago: De acuerdo a la(s) condición(es) de pago pactadas, debe especificarse el o los medios de pago a utilizar, ya sea pago directo, cobranza o carta de crédito, aclarando la modalidad de estos o sea transferencia, orden de pago, cheque bancario, efectivo, cobranza contra pago, cobranza contra aceptación y pago, carta de crédito irrevocable o irrevocable y confirmada, transferible, de pago a la vista, de pago diferido, aceptación o negociación de giros o letras de cambio, etc. Es recomendable que el exportador negocie preferentemente su pago mediante carta de crédito irrevocable y confirmada.
 - ✓ Descuentos y comisiones a ser otorgados al comprador o a terceras personas. Respecto a las comisiones se debe especificar claramente a quién debe abonarse.
 - ✓ Licencias y permisos tanto de exportación como de importación, se debe especificar quién es el responsable de su obtención.
 - ✓ Seguros: De acuerdo al Termino de Comercio y en forma similar al transporte, el contrato debe estipular claramente las condiciones del seguro de la mercancía contra las pérdidas, desperfectos o destrucción que puedan ocurrir durante el transporte. El contrato debe mencionar la cobertura de riesgos, su incidencia, la moneda del seguro, la suma asegurada, etc.
 - ✓ Documentación necesaria para el cumplimiento del contrato : Cuando se trate de otros documentos distintos a la Factura Comercial, al Documento de Transporte o al Documento de Seguro, debe estipularse en el contrato que otros documentos son necesarios y quien debe emitir estos documentos con sus especificaciones.
 - ✓ Inspección: Aunque muchos productos están sometidos a inspecciones antes de la expedición por agencias designadas, los compradores extranjeros pueden estipular sus propias condiciones y tipo de inspección y exigir que lo efectúe otra empresa. Las partes deben establecer claramente la naturaleza y método de inspección, así como la agencia encargada de efectuar la inspección de los bienes, cuando difieran de los previstos en el control de calidad y las normas de inspección antes de la expedición, en estos casos debe aclararse en el contrato quien asumirá estos costos por inspecciones adicionales.
 - ✓ Caso Fortuito o Fuerza Mayor, es decir las causas que eventualmente pueden presentarse y que libera a las partes del cumplimiento del contrato.
 - ✓ Garantía, con indicación del tiempo de duración y situaciones que comprende.
 - ✓ Plazo para reclamar por vicios de la mercadería
 - ✓ Resolución anticipada del contrato, causales.
 - ✓ Recursos en caso de que se incumplan determinadas partes del contrato.
 - ✓ Retraso de entrega o pago: El contrato definirá la cuantía que se le abona al comprador a título de daños y perjuicios en caso de retraso en la entrega por razones ajenas a la fuerza mayor o por incumplimiento de terceros. Asimismo definirá el interés que se le abonara al vendedor por el retraso en el pago por razones ajenas a la fuerza mayor o por incumplimiento de terceros.
 - ✓ Domicilio e idiomas en que se redacta el contrato
 - ✓ Firma legalizada de las partes que tienen poderes para obligarse en el cumplimiento del contrato.
 - ✓ Derecho privado aplicable. Referencia a la Convención de las Naciones Unidas sobre Contratos de Compraventa internacional de Mercaderías
 - ✓ Arbitraje, la cláusula pertinente para lograr la solución rápida y amistosa de las diferencias que puedan surgir entre las partes del contrato.
 - ✓ Anexos que integran el contrato

Se denomina Arbitraje cuando las partes de un contrato de compraventa internacional, de común acuerdo, deciden resolver sus diferencias sometiendo la solución de las mismas a determinadas instituciones, renunciando expresamente a recurrir a la justicia.

Los sistemas jurídicos de la mayoría de los países del mundo permiten a las partes de un contrato comercial internacional, elegir el derecho por el que se regirá la relación comercial (principio de autonomía de las partes): el del comprador, el del vendedor o el de un tercer país.

Las ventajas del método, son la rapidez, es confiable y económico para resolver los inconvenientes que surgen durante la ejecución de las operaciones comerciales internacionales luego que las instancias directas fracasaron, es el Arbitraje. Sometida la diferencia a Arbitraje, las partes quedan obligadas por la decisión arbitral y ésta se ejecutara de la misma forma que una sentencia judicial.

El derecho público del país del exportador, del importador o el de los países por donde transita la mercadería, en lo concerniente a los aspectos fiscales, cambiarios, sanitarios, ambientales, etc., es el derecho donde se ejecutan los hechos pertinentes, con prescindencia del establecido en el contrato.

El sistema de Arbitraje más difundido es el realizado por la CCI (Cámara de Comercio Internacional), que combina la seguridad y las garantías del arbitraje institucional con la flexibilidad del arbitraje ad-hoc. Es aplicable a cualquier parte del mundo, teniendo las partes la libertad de elegir a los árbitros, el derecho aplicable y el lugar del arbitraje, no habiendo restricciones sobre el tipo de controversias que pueden someterse a su consideración.

La cláusula tipo de Arbitraje recomendada por la Cámara Internacional de Comercio, es la siguiente:

"Cualesquiera diferencias que surjan en relación con éste contrato serán objeto de solución final con sumisión al reglamento de Conciliación y Arbitraje de la Cámara Internacional de Comercio, mediante uno o más árbitros, de conformidad con dicho reglamento"

Es difícil citar un contrato tipo que se pueda aplicar a todos los acuerdos de exportación; no obstante, es importante considerar ciertas disposiciones mínimas o condiciones generales, que son útiles para la elaboración de cualquier contrato. Un contrato por escrito puede constar en un telegrama, telex, fax o en una comunicación de computadora a computadora (EDI).

A continuación se listan las cláusulas que debe contener un contrato internacional:

MODELO DE CONTRATO TIPO (Propuesto por Naciones Unidas)

Preámbulo

Personas contratantes, poderes, definiciones, etc.

Condiciones del contrato:

1. Objeto del contrato: Naturaleza, descripción cualitativa y cuantitativa del producto.
2. Vigencia.

Obligaciones del vendedor:

3. Entrega de la mercadería: Fecha, transporte, embalaje, certificados diversos, plazos, fecha de comienzo del plazo.
4. Reserva de dominio.
5. Control de conformidad: Muestras, modalidades
6. Cláusulas, desperfectos de la garantía, reclamos, reparaciones.
7. Instrucciones sobre utilización, planos, manuales.

Obligaciones del comprador:

8. Modalidades de Pago: Términos de pago, lugar de pago.
9. Crédito otorgado
10. Garantías diversas.

Traspaso de riesgo y de la propiedad:

11. Traspaso de riesgo: Modalidad de entrega, INCOTERMS 2000, fuerza mayor.
12. Traspaso de propiedad.

Servicio posventa:

13. Garantía: reparación, mantenimiento.

Precio y modalidad de pago:

14. Precio: pormenores de las prestaciones comprendidas.
15. Monedas convertibles: Moneda de pago.
16. Revisión del precio.
17. Garantía de pago.

Arbitraje:

18. Arbitraje, Tribunal competente: Organos, decisiones.

Otras cláusulas:

19. Secreto profesional.

20. Propiedad industrial.
21. Idioma de contrato.
22. Derecho del contrato.
23. Elección del domicilio.
24. Fecha y firmas autenticadas.

En función de la condición de venta pactada con el importador (FOB, CYF, CIF etc.) se determina también quién contrata y paga el flete del transporte de la mercadería desde origen hasta destino. Pero con seguridad, el exportador deberá contratar los servicios de un despachante de aduanas, ya que de acuerdo a los montos el exportador puede optar por el régimen de exportación simplificada. La venta no necesariamente se inicia con la emisión de la Oferta de Venta. El comprador-importador puede solicitar un pedido de cotización o la operación ser el resultado de negociaciones comerciales que concluyen con la firma del contrato de compraventa internacional. Cuando las operaciones comerciales son repetitivas, suele emitirse una Orden de Compra. Este documento contiene los conceptos descriptos en la Oferta, pero establecidos por el comprador-importador.

El comprador-importador instruye a su Banco para que abone el Crédito Documentario contra presentación de la documentación previamente establecida.

El Banco del comprador-importador procede a abrir el respectivo Crédito Documentario en la plaza del vendedor-exportador por intermedio de su banco corresponsal, el que agrega su confirmación. Asimismo el Banco corresponsal es el Banco notificador o confirmante del crédito y comunica directamente al vendedor-exportador las condiciones del crédito. El vendedor-exportador es informado por el Banco notificador de la apertura a su nombre de la L/C y por otros medios por el comprador-importador. Luego de imponerse de las condiciones del Crédito y establecer que corresponden a lo previamente pactado.

Luego procede a preparar la mercadería a ser exportada. Y acordar con el Despachante de Aduanas los requisitos, documentos y trámites a realizar para efectuar el embarque de la mercadería en el plazo acordado con el comprador-importador e inserto en el Crédito Documentario. Asimismo se establecerá con el despachante la remuneración a percibir por la operación y los servicios que comprenden sus honorarios. El Despachante de Aduanas confecciona la documentación aduanera (Subrégimen de Exportación a Consumo) y la valida por el Sistema Informático María (SIM), remitiendo a la Dirección General de Aduanas (DGA), los siguientes documentos (detalle genérico, ya que tiene variantes, dependiendo del producto):

- o Detalle del Contenido de la carga (Lista de empaque).
- o Declaración de Valor.
- o Copia del Crédito Documentario.
- o Contrato de compra-venta (si lo hubiere).
- o Lista de Precios, incluida las condiciones de venta pactadas con el comprador-importador (comisiones, descuentos, nivel comercial, etc.).

El vendedor-exportador gestiona y emite los distintos documentos solicitados en el Contrato de Compra-Venta, que han firmado las partes, para ser presentados al Banco interviniente.

Lista de documentos utilizados en exportación:

➤ **Comercial**

Vinculados a la venta

- o Factura comercial (con o sin visación comercial).
- o Contrato de Compra-Venta

Necesarios para el control de la mercadería

- o Certificado de Origen (ALADI, MERCOSUR, SGP, otros).
- o Certificados de peso.
- o Certificado de calidad.
- o Certificado de análisis.
- o Certificado fitosanitario / sanitario.
- o Certificado de pureza.
- o Certificado de inspección.
- o Certificado de calidad (embalaje).
- o Certificado de Inspección Previa al Embarque.
- o Nota de Empaque o Packing List

Relativos al transporte

- Conocimiento de Embarque (B/L).
- Carta de Porte (FFCC y Carretero).
- Guía aérea (AWB).
- Recibo de a bordo.
- Documento de transporte multimodal.
- De Seguro
- Póliza de Seguro.

- **Bancaria**
 - L/C – Carta de instrucciones
 - Letras de Cambio
 - Formularios para acceder a Financiaciones
 - Garantías bancarias

- **Seguros**
 - Certificado (Nota Protectora)
 - Póliza de cobertura
 - Póliza Seguro de caución
 - Póliza Seguro de Crédito a la Exportación

- **Aduana**
 - Inscripción en el Registro de Exp. e Imp.
 - Documento Unico. Exportación para Consumo
 - Documento Unico. Exportación Temporal
 - Declaración de Valor
 - Envío de muestra
 - Liquidación de Derechos de Exportación
 - Liquidación de incentivos a la Exportación
 - Factura del Despachante de Aduanas.
 - Factura de Depósito Fiscal - Consolidación-

- **Otros organismos** – Dependiendo del producto y del destino
 - Licencias
 - Certificaciones

Algunos detalles sobre embalajes y transportes:

Los materiales mas utilizados en los embalajes son el metal, la madera, el cartón, el plástico, el papel y el vidrio. También se utilizan embalajes donde se combinan dos o más materiales. Con los materiales indicados se logra protección química y física del producto (contra la humedad, la corrosión, etc.); protección mecánica (evitar la compresión, torsión, cortes, traqueteo y vibraciones); protección contra el robo (aros de metal o plástico, "zunchado", etc.). El embalaje deberá adecuarse a las instrucciones del comprador, ya que deberá ajustarse al cumplimiento de las normas exigidas en el país de destino, por ejemplo las ISO, AFNOR (Francia), DIN (Alemania), BS (UK), ASTM y ANSI (EEUU).

El costo del embalaje como el marcado e identificaciones están a cargo del vendedor.

En general existen dos clases de continentes:

- Los destinados a la expedición
- El envase del producto, que en muchos casos se utiliza para la posterior distribución del producto a ser expuesto y que, además, facilita información sobre los productos de consumo.

En los embalajes de expedición se debe considerar:

- ✓ El medio de transporte
- ✓ Requisitos de protección
- ✓ Formas de manipulación
- ✓ Condiciones de almacenaje
- ✓ Requisitos para su comercialización

En el caso de envases de productos industriales, el exportador de productos de consumo o industriales debe informarse sobre:

- ✓ Condiciones de almacenaje
- ✓ Requisitos de identificación
- ✓ Forma en que la mercadería se saca del envase
- ✓ Requisitos para su re-utilización

En los envases destinados al consumidor:

- ✓ Requisitos de protección
- ✓ Requisitos de información (etiquetas, idioma, etc.)
- ✓ Requisitos de comercialización (tamaño, colores, símbolos, etc.)
- ✓ Utilización.
- ✓ Requisitos legales.

Un embalaje deficiente puede tener las siguientes consecuencias:

- ✓ Manipulación y transporte costosos
- ✓ Entrega en malas condiciones
- ✓ Dificultad en su almacenaje
- ✓ Dificultad en la distribución
- ✓ Reclamos de los compradores (perdida de ventas)
- ✓ Reclamos a las compañías de seguros

En el supuesto de que la mercadería arribe a destino deteriorada, de someterse a peritaje puede arribarse a la conclusión que el embalaje era inadecuado o insuficiente.

El comprador, con el aval del peritaje, se ha de negar a pagar la mercadería. Si la ha pagado, solicitará el reembolso del importe o, si tiene necesidad del producto, exigirá que se le reemplace la mercadería deteriorada por una mercadería nueva. Todo esto genera gastos, molestias y una imagen negativa del vendedor.

El exportador tratara de demandar al transportista haciéndolo responsable de las averías y de las demoras ocasionadas. El transportista, exigirá que se le exonere de toda responsabilidad, aduciendo el embalaje defectuoso, atento a que el transportista no es un técnico en embalajes y lo que él determina al momento del embarque es un embalaje en aparente buen estado.

Por otra parte, la compañía de seguros reembolsará los siniestros ocurridos durante el transporte y no el vicio propio de la mercadería.

El mercado exterior del embalaje se realizara de acuerdo a las disposiciones existentes en el país exportador y en el importador. Los transportistas y las empresas aseguradoras están exoneradas de toda responsabilidad por la realización de un marcaje defectuoso.

Las características de un buen marcaje son las siguientes:

- legible
- indeleble
- suficiente
- bien colocadas
- conforme a las disposiciones del país de destino
- discretas sobre el contenido de los bultos

Ciertas reglas simples son objeto de una recomendación ISO (ISO 780 - 1983): todos los bultos y cajas deben llevar un número constituido por una fracción cuyo numerador indica el número de orden y el denominador el número total de cajas o de bultos. Las dimensiones son indicadas exclusivamente en centímetros, los pesos en kilogramos, y las marcas figuran según el caso sobre dos o tres de los lados del embalaje.

Bibliografía

- Centro de comercio internacional UNCTAD/GATT. Palais des Nations 1211, Ginebra 10, Suiza. E-Mail: itcreg@intracen.org; Internet: <http://www.intracen.org>
- Administración Naviera. Hector W. Zaputovich. Centro de Informaciones del Transp.. Int'l. Argentina.
- Aduanero Comentado. Dr. Gustavo Zunino. Editorial AZ.
- Arbitraje Comercial Internacional. Banco Exterior de España
- Arbitraje Comercial Internacional. Serie Textos Internacionales. ALADI.
- Canales de Comercialización Internacional. Juan Luis Colaiacovo. Ediciones Macchi.
- Clasificación de Mercancías en el Comercio Internacional. Nicolás N. Pranteda. Ed. Guía Práctica del Exportador e Importador
- Código Aduanero. Ley 22415. Comentado por Gustavo Zunino. Editorial AZ
- Comercialización en PYMES. Horacio A. Irigoyen y Francisco A. Puebla. Ediciones MACCHI
- Comercialización internacional y desarrollo de exportaciones. Juan Luis Colaiacovo. Ed. Macchi
- Comercialización Internacional. Estrategia y Desarrollo. A.A.Assefeh. Gheri-Carozzo Editores.
- Comercio Exterior. Adrián J. Makuc, Eduardo R. Ablin y otros. Editorial ERREPAR
- Comisión Nacional de Comercio Exterior. Informe de Barreras a las Exportaciones Argentinas.
- Como Exportar e Importar. A.Fratalocchi. Editorial Aplicación Tributaria.
- Cómo Exportar e Importar. Cálculo del Costo y del Precio Internacional. A. Fratalocchi. Editorial Aplicación Tributaria. Argentina.
- Como Operar en el Mercosur. Victor H. Torres. Librería Editorial O.D.Buyatti. Argentina.
- Compraventa Int'l. de Mercaderías. Alejandro Miguel Garro y Alberto Luis Zoppi.. Ediciones La Roca.
- Contrato de Compraventa Int'l. de Mercaderías. R. Granillo Ocampo y B.M. Carl. Editorial Ciencias de la Administración.
- Contratos Comerciales Internacionales. Modesto Bescos Torres Editorial ESIC, Madrid. España.
- Contratos em Comercio Exterior. R. de Oliveira Murta. Ediciones Aduaneiras. Brasil
- Contratos Internacionales. Manual Práctico. Instituto Español de Comercio Exterior.
- Curso de Derecho de la Navegación. Luis Beltran Montiel. Ed. Astrea. Argentina-
- Derecho de los Negocios Internacionales. Jorge Marzorati. Editorial Astrea
- Dinámica de la Negociación Estratégica Carlos Altschul.
- Diccionario de Marketing. J. Barroso González y F.J. Alonso Sánchez. Editorial Paraninfo. España.
- El ABC del exportador. ASEXMA.Chile
- El Comercio Internacional Desleal. Stella Maris MacDonell. Editorial Aplicación Tributaria.
- El IVA y las Exportaciones por cuenta de Terceros. Ruben O. Amigo. Editorial Guía Practica del Exportador e Importador. Numero 330.
- Estructuras Empresarias para el Comercio Internacional. Roberto R. Ullmann. Editorial DEPALMA.
- Exportar a la Unión Europea. Los Países Bajos como puerta de Acceso a Europa. Centro para la promoción de las exportaciones de países en desarrollo. CBI. Beursegebouw, 5th Floor, Beursplein 37, P.O.Box 30009, NL3001 DA Rotterdam. The Netherlands
- Exportar. Elvio Baldinelli. Fundación Banco de Boston.
- Incoterms, Contratos y Comercio Exterior. A.Fratalocchi. Ediciones Macchi.
- Incoterms. Los Usos de la Venta Comercial Internacional. Federic Eisemann. Banco Exterior de España. Serie de Estudios Económicos.
- Internacionalización de Empresa y Tecnología de Origen Argentino. Eduardo R. Ablin y otros. Ediciones CEPAL-EUDEBA.

- La Devolución de Impuesto y las Exportaciones. Ruben O. Amigo y Alfredo Sternberg. Revista La Información. No.62, 13.
- La Empresa y la Exportación. Daniel Enet. Ibero Europea de Ediciones S.A.
- La Exportación y los Mercados Internacionales. Francisco Granell Trias. Editorial Hispano Europea.
- La Nueva Regulación Internacional del Crédito Documentario. Trabajo colectivo dirigido por Bernardo M. Cremades. Editorial La Ley. Argentina.
- Las Reglas de Hamburgo y su aplicación en Chile. Seminario. De. Publitecsa-Proman-Normatec. Chile
- Los Impuestos Indirectos y los Procesos de Integración. Ruben O. Amigo. Boletín de la DGI No. 479
- Los Impuestos y el Comercio Exterior Argentino. Alfredo R. Sternberg. Segunda edición. Editorial Aplicación Tributaria.
- Manual de Marketig Internacional. J. Stapleton. Ediciones DEUSTO S.A. España
- Marketig y Comercio Exterior. A.Fratalocchi. Editorial Cangallo S.A. Argentina
- Marketing Internacional. Cateora y Graham. Ed. Mc Graw Hill
- Marketing Internacional. José María Moreno. Ediciones Macchi
- Marketing Internacional. Un enfoque metodológico hacia la exportación. M.A. Acerenza. Editorial Triullas S.,A. España.
- Negociaciones de Contratos Internacionales. Pablo Arrabal. Ediciones Deusto.
- Negociaciones Económicas Internacionales. Teoría y Práctica. Jesús Sabra. Ediciones CEFIR.
- Negocios y Comercialización Internacional. C.Ledesma y otros. Ediciones Macchi. Argentina
- Negocios y Comercialización Internacional. C.Ledesma y otros. Ediciones Macchi. Argentina.
- Penetración y Desarrollo de los Mercados Internacionales. Estrategias y Gestión. S.Young, J.Hamill, C.Wheeler, J.R. Davies. Plaza y Janes Editores.
- Prácticas Exportadoras Internacionales. Diccionario Comentado. D.V. Budic. Guía Práctica del Exportador e Importador S.A.Argentina
- Servicios para la Comercialización Internacional. Hector O. Cortina. Editorial. H.O.Cortina.
- Transportes e Seguros Marítimos para o Exportador. Daniel E. Real de AZÚA. Ed. Aduaneiras, Brasil
- Tributación y Exportaciones. Ruben O. Amigo. Trabajo presentado en el VIIIo. Congreso Nacional de Profesionales en Ciencias Económicas
- UCP 500 +eUCP ICC Reglas y Usos Uniformes Relativos a los Créd. Documentarios

Diccionario Técnico Inglés-Castellano

A

ABOARD : A bordo.
ABOVE PAR : Por encima de la par.
ACCELERATION CLAUSE : Cláusula que frecuentemente se usa en los Estados Unidos para los contratos que prevén pagos escalonados. La totalidad del saldo pendiente de pagos será exigible cuando cualquiera de los vencimientos deje de ser atendido por el deudor.
ACCEPTANCE : Aceptación.
ACCEPTED FOR CARRIAGE : Aceptado para transporte.
ACCIDENT : Accidente.
ACCIDENTAL DEATH : Muerte por accidente.
ACCOUNTING INFORMATION : Información contable.
ACKNOWLEDGMENT OF RECEIPT : Acuse de recibo.
ACT OF GOD : (acte de Dieu) caso fortuito.
ACTS OF PUBLIC ENEMIES : Actos de los enemigos públicos.
ACTS OF WAR : Actos bélicos.
ACTUAL CASH VALUE : Valor efectivo real.
ACTUAL FAULT : Culpa real.
ACTUAL WEIGHT : (A / W) peso real.
AD VALOREM : Ad valorem; por avalúo.
ADDITIONAL PREMIUM : (A/P) prima adicional / suplemento de prima.
ADHESION : Adhesión.
ADMIRALTY LAW : Derecho marítimo.
ADVANCED LETTER OF CREDIT : Carta de crédito anticipada.
ADVANCED PAYMENT : Pago anticipado.
ADVISE : Aviso.
ADVISE of arrival : aviso de llegada.
ADVISE of dispatch : aviso de expedición o despacho.
ADVISE of shipment : aviso de embarque.
ADVISING BANK : Banco avisador.
AFORO : Arqueo, capacidad.
AFFREIGHTMENT : Fletamento.
AFTER DERRICK POST : Poste de carga de popa.
AFTER PERPENDICULAR : Perpendicular de popa.
AGAINST ALL RISKS : Contra todo riesgo.
AGAINST DELIVERY : Contra entrega.
AGENT : Agente, intermediario, o representante.
AGREEMENT : Acuerdo / contrato.
AIR CONSIGNMENT NOTE : Carta de transporte aéreo.
AIR MAIL TRANSFER : Transferencia de fondos por correo aéreo.
AIR WAY BILL : (AWB) Guía aérea.
AIRCRAFT : Avión.
AIRPORT OF DEPARTURE : Aeropuerto de salida
AIRPORT OF DESTINATION : Aeropuerto de destino.
ALEATORY CONTRACT : Contrato aleatorio.
ALL CHARGES TO GOODS : Todos los gastos a cargo del vendedor.
ALL LINE INSURER : Asegurador autorizado para emitir toda clase de seguros.
ALL RISK CONTRACT : Seguro contra todo riesgo.
ALLOWED : Permitido.
ALTERATION : Agravación material/ alteración.
AMBIGUITY : Ambigüedad.
to AMEND : Modificar.
AMENDMENT : Modificación.
AMERICAN LLOYDS : Forma de organización autorizada en algunos estados en la cual sus miembros toman el riesgo como particulares, limitando generalmente su responsabilidad.
AMOUNT : Monto.
ANCHOR : Ancla.
ANNEX : Anexo.
ANNUITY RENT : Seguro de renta.
ANTICANCELLATION LAWS : Leyes que restringen el derecho de los aseguradores a cancelar pólizas.
APPLICANT : Ordenante.
ARBITRATION : Arbitraje.
ARBITRATION AWARD : Laudo arbitral.

ARBITRATION CLAUSE : Cláusula de arbitraje.
ARSON : Incendio intencional, premeditado.
ASHORE : En tierra.
AS IS : Tal cual, en el estado en que se encuentra.
to ASSESS THE RISK : Apreciar el riesgo.
ASSESSMENT : Valuación.
ASSIGNABLE CREDIT : Crédito cedible.
ASSIGNMENT : Cesión.
ASSIGNMENT OF PROCEEDS : Cesión del producto del crédito.
ASSIGNS : Derechohabientes.
ASSURED : Asegurado.
ASSURER : Asegurador.
AT SIGHT : A la vista.
AUTOMATIC ADJUSTMENT OF INSURED VALUE : Ajuste de índice variable.
AUTOMATIC COVERAGE CLAUSE : Cláusula de cobertura automática.
AUTOMATIC COVERAGE IN CUSTOMS : Cobertura automática en Aduana.
AUTOMATIC PREMIUM LOAN CLAUSE : Cláusula de préstamo automático.
AUTOMATIC REINSTATEMENT INSURED LIMIT : Cláusula de reposición automática de suma asegurada.
AVERAGE : Avería.
AVERAGE, Ral : Avería gruesa.
AVERAGE, Particular : Avería particular.
AVERAGE ADJUSTER: Liquidador.

B

BAD STOWAGE : Arrumaje defectuoso / defectuosa distribución de la carga.
B.A.F. : Recargo por combustible.
BAG : Bolsa, saco.
BAILEE: Comodatario.
BALANCE OF PAYMENTS : Balanza de pagos.
BALE : Fardo o bala (para algodón).
BANK : Banco.

- Claiming bank : banco peticionario.
- Confirming bank : banco confirmante.
- Correspondent Bank : banco corresponsal / banco pagador / banco negociador.
- Drawee bank : banco librado.
- Issuing bank : banco emisor.
- Nominated bank : banco designado.
- Reimbursing bank : banco reembolsador.
- Remitting bank : banco remitente.
- Transferring bank : banco transferente.

BANK CHARGES : Gastos bancarios.
BANK RATE : Tasa de interés bancario.
BANK TO BANK REIMBURSEMENT AGREEMENT : Acuerdo de reembolso entre bancos.
BANKER'S ACCEPTANCE : Aceptación bancaria.
BAREBOAT CHARTER : Fletamento a casco desnudo.
BARGE : Barcaza.
BARGE-CARRYING SHIP : Embarcación de recreo.
BARRATRY : Baratería.
BARREL : Barril.
BARTER : Trueque.
B.D.I. (BOTH DATES INCLUDED) : Ambas fechas comprendidas.
BEAM : Manga.
BELOW PAR : Por debajo de la par.
BELLIGERENT POWER : Potencia beligerante.
BENEFICIARY : Beneficiario.

- Contingent beneficiary : beneficiario secundario.
- First beneficiary : primer beneficiario.
- Primary beneficiary : beneficiario primario.
- Second beneficiary : segundo beneficiario.

BERTH : Muelle.
BERTH TERMS : Términos de muelle.
BID : Oferta, adjudicación.

BID BOND : Garantía de oferta y cumplimiento.

BILL OF EXCHANGE : Letra de cambio.

BILL OF LADING (B/L) : Conocimiento de embarque.

- Blank bill of lading : conocimiento de embarque en blanco.
- Clean bill of lading : conocimiento de embarque limpio.
- Common carrier bill of lading : carta de porte de un transportista público.
- Direct bill of lading : conocimiento sin transbordo.
- Dirty bill of lading : conocimiento de embarque sucio.
- Inland bill of lading : documento que cubre todas las formas de transporte terrestre por líneas regulares.
- Long bill of lading : conocimiento de embarque largo.
- Negotiable bill of lading : conocimiento de embarque negociable.

Non negotiable bill of lading : conocimiento de embarque no negociable

- On board bill of lading : conocimiento a bordo.
- Short bill of lading : conocimiento de embarque corto.
- Stale bill of lading : conocimiento de embarque demorado o vencido.
- Through bill of lading : conocimiento de embarque directo.

BINDER : Certificado de Cobertura.

BLADINGS : Abreviatura de «bill of lading».

BLANK BACK : Dorso en blanco.

BLANKET POLICY : Póliza universal o general.

BLOCKAGE : Bloqueo.

BLUE PETER : Bandera de despedida.

BOARDING : Abordaje.

BONA FIDE HOLDER : Tenedor de buena fe.

BOND, BOND OF INDEMNITY : Fianza, caución.

in bond : en depósito.

BOOKING NUMBER : Número de identificación o reserva.

BOOKING OFFICE : Despacho de pasajes, oficina de reservas.

BOOM : Pescante de grúa.

BORROWER : Prestatario.

BOTTOMRY CONTRACT : Contrato de préstamo a la gruesa.

BOW : Proa.

BOW ANCHOR : Ancla de proa.

BOW THRUSTER : Hélice transversal.

BRANCH : Sucursal.

BREAKAGE : Rotura.

BRIDGE : Puente de navegación.

BROCHURE : Publicación / folleto.

BROKER : Agente, productor, intermediario.

BROKERAGE : Corretaje.

BROKERAGE FEE : Comisión de corretaje.

BULBOUS BOW : Proa bulbo.

BULK : Masa, volumen.

BULK CARGO : Carga a granel.

BULKHEAD : Escotilla

BURGLARY : Robo.

BURIAL INSURANCE : Seguro que cubre gastos de sepelio.

BUSINESS INTERRUPTION : Pérdida de beneficios.

BUY-BACK : Convenio de recompra.

BUYER : Comprador.

C

CABLE SHIP : Barco cableero.

CABLE TRANSFER : Transferencia por cable.

C.A.F. : Recargo por diferencia de cambio.

to CALL AT : Hacer escala, tocar (puertos).

CAN : Bombona.

CAPITAL ASSET : Bien de capital.

CAPTURE : Apresamiento.

CARGO : Carga, cargamento.

CARGO SHIP : Barco de carga.

CARGO TERMINAL : Terminal de carga.

CARRIAGE : Transporte.

- Carriage by air : transporte aéreo.
- Carriage by land : transporte terrestre.
- Carriage by sea : transporte marítimo.

CARRIAGE OF GOODS BY SEA ACT : Ley de Transporte Marítimo de Mercaderías.

CARRIER : Transportador, porteador, transportista.

CARTAGE : Transporte efectuado por medio de camiones.

CARTOON : Caja de cartón.

CASE : Caja de metal o madera.

CASH : Efectivo / contado.

CASH IN SAFE : Dinero en caja.

CASH IN TRANSIT : Dinero en tránsito.

CASK : Tonel.

CENTER LINE : Línea de crujía.

CENTER PROPELLER : Hélice central.

CERTIFICATE OF INSURANCE : Certificado de cobertura.

CERTIFICATE OF ORIGIN : Certificado de origen.

CHARGES : Gastos.

- Additional charges : gastos adicionales.
- Charges at destination : gastos en destino.
- Charges at origin : gastos en origen.
- Consular Charges : gastos consulares.
- Discount charges : gastos de descuento.
- Export charges : gastos de exportación.
- Import charges : gastos de importación.
- Minimum charges : gastos mínimos.
- Salvage charges : gastos de recupero.
- Weight charge : cargo por peso.

to CHART : Fletar.

CHARTER : Buque que se fleta por un tiempo determinado y se arrenda en su totalidad para el transporte de personas o mercaderías.

CHARTERER : Fletador, cargador.

CHARTER PARTY : Póliza, contrato de fletamento.

CHECK : Cheque.

to CHECK : Revisar.

C.I.F. CLAUSE (COST, INSURANCE, FREIGHT) : Cláusula CIF (Costo, Seguro y Flete) (ver Incoterms).

CIVIL COMMOTIONS : Conmociones civiles.

CIVIL STRIFE : Contienda civil.

CIVIL WAR : Guerra civil.

CLAIM : Denuncia, reclamo de indemnización de siniestro.

CLAUSE : Cláusula.

- Both to blame and collision clause : cláusula de colisión por culpa concurrente.
- Cancellation clause : cláusula de rescisión.
- Care, custody or control exclusion clause : cláusula que excluye responsabilidad del asegurador sobre los bienes que se encuentren bajo el cuidado, la custodia o el control del asegurado.
- Cesser clause : cláusula en la que se establece la cesación de responsabilidad.
- Constructive total loss clause: cláusula de pérdida total virtual.

Contestable clause : cláusula de rescisión.

- Continuation clause : cláusula de prórroga de cobertura.
- Deviation clause : cláusula de cambio de ruta.
- Ex-mill Clause : cláusula de cambio de ruta.
- Ex-warehouse clause : cláusula ex-fábrica (ver anexo).
- Ex-works clause : cláusula ex-fábrica (ver anexo).
- Free of capture, seizure, etc. clause (F.C. & S.) : libre de apresuramiento, apoderamiento, etc.
- Free of particular average clause (F.P.A.) : libre de avería particular (L.A.P.).
- Free of strikes, riots and civil commotions (F.S.R. & C.C.) clause : libre de huelgas, tumultos y conmociones civiles.
- General average clause : cláusula de avería gruesa.
- Institute Cargo clause : cláusula para seguros de carga.
- Lien Clause : cláusula en la que se establece el derecho de retención sobre las mercaderías.
- Paramount Clause : cláusula Paramount o cláusula principal.

- Reasonable dispatch clause : cláusula de prontitud razonable.
 - Seaworthiness Clause : cláusula de navegabilidad.
 - Warehouse to Warehouse Clause : cláusula de depósito a depósito.
- CLEAN COLLECTION** : Cobro simple.
CLEAN DOCUMENT : Documento limpio.
CLEAN ON BOARD : Libre a bordo.
CLEAN TRANSPORT DOCUMENT : Documento de transporte limpio.
CLEARANCE : Despacho.
CLEARANCE FOR CUSTOMS : Despacho aduanero.
CLEARANCE FORMS : Formularios de despacho.
CLEARING : Compensación.
CLEARING AGREEMENTS : Acuerdos comerciales suscritos entre dos países por los cuales se compran cantidades específicas de productos por montos determinados por un tiempo establecido.
CLIPPER SHIP : Navío rápido.
COALER SHIP : Barco carbonero.
COASTER SHIP : Barco de cabotaje.
COASTING TRADE : Comercio de cabotaje.
COINSURANCE : Coseguro.
to **COLLECT** : Cobrar.
COLLECTION : Cobro.
COLLISION : Choque, abordaje.
COLLISION DUE NEGLIGENCE : Abordaje culpable.- Unavoidable collision : Abordaje fortuito o casual.

COLLISION PARTIAL LOSS : Daños parciales por accidente.
COLLISION TOTAL LOSS : Daños totales por accidente.
COMBINED TRANSPORT : Transporte combinado o mixto.
COMMERCIAL DOCUMENTS : Documentos comerciales.
COMMODITIES : Mercaderías.
COMMODITY RESTRICTIONS : Restricciones a las mercaderías.
COMPENSATION : Indemnización.
COMPENSATORY RIGHT : Derecho compensatorio.
COMPULSORY INSURANCE : Seguro obligatorio.
CONCEALMENT : Reticencia.
CONDITIONS : Condiciones.
Coverage conditions : condiciones de cobertura- Seaworthiness conditions : condiciones de navegabilidad.
- Unseaworthiness conditions : condiciones de innavegabilidad.

CONFERENCE : Conferencia.
CONFERENCE LINE VESSEL : Buque que pertenece a una Compañía que forma parte de la Conferencia.
CONFERENCE'S TARIFF : Tarifa de la Conferencia.
CONFIRMING BANK : Banco confirmador.
CONSIGNEE : Consignatario, destinatario.
CONSIGNMENT : Expedición.
CONSIGNOR : Comitente.
to **CONSOLIDATE** : Consolidar.
CONSOLIDATION : Consolidación.
CONSOLIDATOR : Consolidador.
CONSORTIUM : Consorcio.
CONSTRUCTIVE TOTAL LOSS : Pérdida total virtual.
CONSULAR CHARGES : Gastos consulares.
CONSULAR INVOICE : Factura Consular.
CONSULATE : Consulado.
CONSULTATION : Consulta / conferencia.
CONTAINER : Contenedor.- Car container : contenedor para vehículos.
- Cattle container : contenedor para ganado.
- Con-air container : cont. refrigerado.
- Dry bulk container : cont. granelero.
- Flat rack container : contenedor con plataformas con laterales.
- Full container load (F.C.L.) : contenedor completo.
- House container : contenedor «house» (llenado por cuenta y responsabilidad del tomador del flete).
- Insulated container : contenedor insulado (INS).
- Less than container load (L.C.L.) : contenedor de grupaje.

- Open top container : contenedor descubierto (OT).
 - Pier container : contenedor «pier» (contenedor llenado en zona portuaria con personal de estiba, por conveniencia del armador o buque).
 - Reefer container (R.F.) : contenedor refrigerado (RF).
 - Reinforced container : contenedor reforzado.
 - Superventilated container : contenedor superventilado (SPV).
 - 20' tandard container : contenedor clásico de 20 pies.
- CONTAINER SHIP** : Buque portacontenedor.
CONTAINERISE : Embalar (carga general) en grandes recipientes para facilitar su transbordo.
CONTRACT OF AFFREIGHTMENT : Contrato de fletamento.
CONTRACTUAL LIABILITY : Responsabilidad contractual.
CONVOY : Buque de pasajeros.
COSTS OF RECOVERY : Gastos de recupero.
COUNTER PURCHASE : Compra compensada.
COUNTER TRADE : Intercambio compensado / compensación bilateral.
COUNTRY : País.
- Country of destination : país de destino.
 - Country of origin : país de origen o procedencia.
- COURIER** : Mensajero.
to COVER : Mantener cubierto, cubrir.
COVERAGE : Cobertura.
- Automatic coverage : cobertura automática.
- CRAFT** : Embarcación menor.
CRANE : Grúa.
CRATE : Embalaje de tablas.
CREDIT : Crédito.
- Assignable credit : crédito cedible.
 - Back to back credit : crédito subsidiario.
 - Direct credit : crédito directo.
 - Divisible credit : crédito divisible.
 - Fractionable credit : crédito fraccionable.
 - Indirect credit : crédito indirecto.
 - Irrevocable credit : crédito irrevocable.
 - Pre-advised credit : crédito preavisado.
 - Revocable credit : crédito revocable.
 - Transferable credit : crédito transferible.
 - Transmissible credit : crédito transmisible.
- CREDIT DATE** : Fecha del crédito.
CREDITOR : Acreedor.
CREW : Tripulación.
CURRENCY : Moneda (de un país).
- Currency rate : tipo de cambio.
 - Foreign currency : divisa.
- CURRENT ACCOUNT** : Cuenta Corriente.
CUSTOMARY RISKS : Riesgos corrientes.
CUSTOMER : Cliente.
CUSTOMS : Aduana.
CUSTOMS DEALER / CLEARER : Despachante de Aduana.
CUSTOMS DUTIES : Derechos de Aduana.
CUSTOMS ENTRY FORM : Formulario de Declaración de Aduana.
CUSTOMS UNIT : Unión Aduanera.
CUSTOMS WARRANT : Certificado de Aduana.
C. & F. CLAUSE (CLAUSE COST AND FREIGHT) : Cláusula C.& F. (costo y flete) (ver Incoterms).

D

- DAILY INDEMNITY** : Renta diaria.
DAMAGE : Daño, siniestro.
DAMAGES : Daños y perjuicios.
DATE OF PICK-UP : Fecha de recogida.
DATE OF POST RECEIPT : Fecha de recepción en correos.
DEAD FREIGHT : Falso Flete.
DEATH : Muerte.

DEBT : Deuda.

DEBTOR : Deudor.

DECK : Cubierta.

- Deckload : cargamento sobre cubierta.
- On deck : sobre cubierta.
- Under deck : bajo cubierta.

DECLARATION : Declaración.

DECLARATION FOR DANGEROUS GOODS : Declaración de mercaderías peligrosas

DEADWEIGHT : Peso muerto.

DECLARED VALUE FOR CARRIAGE : Valor declarado para el Transporte.

DECLARED VALUE FOR CUSTOMS : Valor declarado para la Aduana.

DEDUCTIBLE : Franquicia.

DEFERRED PAYMENT : Pago diferido o a plazo.

DELAY : Demora, retraso.

DELIVERY : Entrega.

- Delivery against acceptance (d/a) : entrega contra aceptación.
- Delivery against payment : entrega contra pago.
- Delivery date : fecha de entrega.
- Delivery order : orden de entrega.

DEMURRAGE : Sobreestadía.

DEPARTURE : Partida, salida.

DEPOSIT : Depósito.

DEPOT : Depósito / estación de ferrocarril.

DEPTH : Profundidad.

DERAILMENT : Descarrilamiento.

DESCRIPTION : Descripción.

DETAINMENT : Detención.

DEVIATION : Desviación, cambio de ruta.

DIMENSION : Dimensión.

DIRECT LOSS : Pérdida directa.

DISABILITY : Incapacidad.

- Partial permanent disability : incapacidad parcial permanente.
- Temporary disability : incapacidad temporaria.
- Total permanent disability : incapacidad total permanente.

DISABILITY INCOME INSURANCE : Seguro por incapacidad.

DISBURSEMENT : Desembolso.

DISCHARGE : Descarga, desembarque. (verbo) descargar, desembarcar.

DISCLAIMER : Exoneración.

DISCLAIMER FOR ACTS OF AN INSTRUCTED PARTY : Exoneración respecto de los actos de terceros intervinientes.

DISCLAIMER ON EFFECTIVENESS OF DOCUMENTS : Exoneración respecto a la validez de los documentos.

DISCLAIMER ON THE TRANSMISSION OF MESSAGES : Exoneración respecto a la transmisión de los mensajes.

DISCOUNT : Descuento.

to **DISCOUNT** : Descontar.

DISCREPANCIES : Discrepancias.

to **Release Discrepancies** : Liberar discrepancias.

DISMEMBERMENT : Pérdida de miembros.

DISPATCH MONEY : Prima de celeridad de embarque.

DISPONENT OWNER : Armador disponente.

in **DISTRESS** : En peligro.

to **DISTRIBUTE** : Distribuir.

DISTRIBUTOR : Distribuidor.

DIVIDEND OPTIONS : Opciones para el pago de dividendos que surjan de pólizas de seguro de vida.

DO NOT STORE IN A DAMP PLACE : Colocar en lugar seco.

DOCK : Dique, muelle.

DOCKYARD : Astillero.

DOCUMENT : Documento

- **Transport document** : documento de transporte.

DOCUMENTARY CREDIT : Crédito documentario.

DOCUMENTARY TRANSFER : Transferencia documentaria.

DOMESTIC ROUTING : Rutas internas o nacionales.

DOUBLE BOTTOM : Doble fondo.

DOUBLE INDEMNITY RIDER : Suplemento de seguro de vida que brinda doble indemnización.
DRAFT : Efecto de comercio / letra de cambio.
Documentary draft : cobranza documentaria.
Sight draft : letra a la vista.
DRAMSHOP EXCLUSION : Exclusión de responsabilidad por daños originados por despacho de bebidas alcohólicas.
to DRAW : Girar, librar (documento).
DRAW BACK : Devolución de los derechos de importación que gravan los insumos importados que se utilizan en la elaboración de mercaderías que luego se exportan.
DRAWEE : Girado.
DRAWER : Librador.
DROPPAGE : Caída.
DRUM : Tambor.
DRY DOCK : Dique Seco.
DUE AGENT : Debido al agente.
DUE CARRIER : Debido al transportista.
DUMPING : Exportación a un precio inferior al valor nominal.
DUNNAGE : Material utilizado para sujetar la carga.
DUPLICATE : Duplicado.
In duplicate : Por duplicado.

E

EARNMARKED : Reservado / asignado.
EARTHQUAKE, FIRE FOLLOWING : Incendio por terremoto.
EARTHQUAKE, DAMAGE FOLLOWING : Daños materiales por terremoto.
EFFECTS NOT CLEARED : Efectos pendientes de cobro.
EMBARGO : Embargo.
EMBASSY : Embajada.
ENDORSEMENT : Endoso de póliza, suplemento.
ENDOWMENT INSURANCE : Póliza de seguro total.
ENGINE ROOM: Sala de máquinas.
ENTRY/IMMEDIATE DELIVERY : Declaración de Aduana / Entrega inmediata.
E. & O. E.: Salvo error u omisión.
EQUIPMENT INTERCHANGE RECEIPT : Recibo de intercambio.
ERASURE : Raspadura.
ERRORS & OMISSIONS INSURANCE (E. & O.) : Seguro de responsabilidad profesional.
ESTIMATED TIME OF ARRIVAL (E.T.A.) : Hora estimada de llegada.
ESTIMATED TIME OF DEPARTURE (E.T.D.) : Hora estimada de partida.
EXCEPTED PERILS : Riesgos excluidos.
EXEMPTION : Exención.
EXPEDITED DELIVERY SERVICE : Servicio de entrega urgente.
EXPLOSIVE : Explosivo.
EXPORT : Exportación.
to EXPORT : Exportar.
EXPORT LICENSE : Licencia de exportación.
EXPORT PACKING : Embalaje de exportación.
EXPORTER : Exportador.
EXPOSURE : Exposición ante un riesgo.
EXTENDED COVERAGE EXTENSION : Prórroga.
EXTENSION FOR SAFE BURGLARY : Suplemento de ampliación de cobertura a horas en caja.
EXTRA EXPENSE INSURANCE : Seguro para gastos extraordinarios.
EXTRALARGE : Recargo por exceso de medida.

F

FACTORING : Cobro por factores (sistema de cobro mediante el cual el exportador cede a la empresa de factores las cuentas a cobrar de sus clientes extranjeros).
FACULTATIVE REINSURANCE : Reaseguro facultativo.
FAIR PRICES : Precios justos.
F.A.S. CLAUSE (Free Alongside SHIP) : Cláusula F.A.S. (libre al costado del buque) (ver Incoterms).
FEE : Derecho / canon / tasa.
to FINANCE : Financiar.

FINANCING : Financiación.

FIRE : Incendio.

- Accidental fire: incendio causado en forma accidental.
- Friendly fire: fuego no hostil.
- Unfriendly fire: fuego hostil.

FIREBOAT : Barco bomba.

FIRE INSURANCE : Seguro contra incendio.

FIRST LOSS ABSOLUTE : A primer riesgo absoluto.

FIRST LOSS RELATIVE : A primer riesgo relativo.

FIT FOR CONSUMPTION : Apto para consumo.

FLAMMABLE LIQUIDS : Líquidos inflamables.

FLAMMABLE SOLIDS / SUBSTANCES : Sólidos/sustancias inflamables.

FLASH POINT : Punto de inflamación.

FLAT : Plataforma.

FLAT RACKS : Plataforma con laterales rebatibles.

FLEET POLICY : Seguro de flota de vehículos.

FLIGHT : Vuelo.

FLIGHT NUMBER : Número de vuelo.

FLOATING POLICY : Póliza flotante.

FLOOD : Inundación.

FLOOD INSURANCE : Seguro contra inundación.

F.O.B.CLAUSE (FREE ON BOARD) : Cláusula libre a bordo (ver Incoterms).

FORCED CALL : Arribo forzoso.

FORECASTLE : Castillo de proa.

FORE DERRICK POST : Poste de carga de proa.

FOREIGN INSURER : Asegurador extranjero.

to FORFEIT THE PREMIUM : Perder la prima.

FORWARD PERPENDICULAR : Perpendicular de proa.

FORWARDER/FORWARDING AGENT : Embarcador / Agente de embarque

FRAGILE : Frágil.

FRAME : Estructura.

FRANCHISE : Franquicia.

FREE FROM GENERAL AVERAGE (F.C. & S.) : Libre de avería particular.

FREE OF CAPTURE AND SEIZURE (F.C. & S.) : Riesgo de apresamiento excluido.

FREE PORT : Puerto libre.

FREE SHIP : Barco neutral.

FREIGHT : Flete.

- Advanced freight : Flete pagado por adelantado.
- Freight collect : Flete a cobrar/pagadero en destino.
- Freight prepaid : Flete pagadero en origen.
- Inland freight : Flete terrestre.
- Ocean freight : Flete marítimo.

FREIGHT CONFERENCE : Conferencia de Fletes.

FREIGHT FORWARDER : Transitario / Agente de embarques / Agente despachador.

FREIGHT PLANES : Aviones de carga.

FULL DETAILS TO FOLLOW : Siguen detalles completos.

FUNNEL: Chimenea.

G

GEAR : Guinche.

GENERAL AVERAGE : Avería gruesa.

GLASS : Vidrio / cristal.

GOAD : Guinche.

GOODS : Mercaderías.

- Damaged goods : mercaderías averiadas.
- Dangerous goods : mercaderías peligrosas.
- Lawful goods : mercaderías autorizadas.
- Unsound goods : mercaderías defectuosas.

GOODS TRAIN : Tren de carga.

GOOSENECK : Sustentante.

GRACE PERIOD : Período de gracia.

GROSS PREMIUM : Prima bruta.

GROSS REGISTER TONNAGE (G.R.T.) : Tonelaje bruto de registro en metros cúbicos.

GROSS WEIGHT : Peso bruto.
GROUP HOSPITALIZATION INSURANCE : Seguro colectivo de asistencia médica.
GROUP LIFE INSURANCE : Seguro de vida colectivo.
GROUPAGE : Agrupamiento.

H

HAIL : Granizo.
HANDLE WITH CARE : Manejar con cuidado.
HANDLING : Manipuleo de la carga.
HANDLING CHARGES : Gastos de manipulación.
HANDLING OUT : Manipuleo de salida (del contenedor).
HANGER : Soporte colgante / gancho.
HARBOUR DUTIES : Derechos portuarios
HATCH : Compuerta / escotilla.
HAZARD : Riesgo, obstáculo.
HEALTH AUTHORITY : Autoridad sanitaria.
HEAVY LIFT : Mercadería pesada / recargo por sobrepeso.
HEAVY WEATHER : Tempestad.
HINDRANCE : Obstáculo.
HIRE : Renta.
HOLD : Bodega.
HOMEOWNERS' FORMS : Seguro combinado familiar.
HOPPER TANK : Tanque alimentador.
HOSTILE ACT : Acto hostil.
HOSTILITIES : Hostilidades.
HOUSE AIR WAYBILL : Guía aérea interna (hija).
HOUSE BILL OF LADING : Conocimiento de embarque marítimo interno (hijo).
HULL : Casco.

I

ICEBREAKER : Rompehielos.
IMPORT : Importación.
to IMPORT : Importar.
IMPORT DUTIES : Derechos de Importación
IMPORT LICENSE : Licencia de importación.
IMPORTER : Importador.
IN BOND : En depósito.
IN BULK : A granel.
INCUR NO CHARGES : Sin gastos.
IN TRANSIT : En tránsito.
INCOMPLETE INSTRUCTIONS : Instrucciones incompletas.
INDIRECT LOSS : Pérdida indirecta.
INDIVIDUAL RETIREMENT ACCOUNT (I.R.A.) : Cuenta de Retiro Individual.
INDIVIDUAL RETIREMENT ANNUITY (I.R.A.N.) : Renta de retiro individual.
INDUCEMENT : Recargo que suele aplicarse cuando un buque debe escalar en un puerto no habitual y la carga no devenga un flete considerado suficiente.
INDUSTRIAL ACCIDENT : Accidente del Trabajo.
INLAND FREIGHT : Flete interno.
INLAND MARINE INSURANCE : Seguro de transporte marítimo interno.
INLAND WATERWAY TRANSPORT : Transporte fluvial.
INSOLVENCY : Insolvencia.
INSTALLMENT : Pago parcial a cuenta / cuota.
INSURABLE INTEREST : Interés asegurable.
INSURABLE RISK : Riesgo asegurable.
INSURANCE : Seguro.

- Accident insurance : seguro de accidentes personales.
- Aeronautic insurance : seguro aeronáutico.
- Air Travel insurance : seguro contra accidentes por aeronavegación.
- All risk insurance : seguro contra todo riesgo.
- Annuity insurance : seguro de renta.
- Automobile insurance : seguro del automotor.
- Burglary insurance : seguro contra robo.

Collision insurance : seguro contra daños materiales (al vehículo).

- Coprehensive insurance : seguro contra todo riesgo.
- Compulsory insurance : seguro obligatorio.
- Deposit insurance : seguro de depósitos bancarios.
- Endowment insurance : seguro dotal
- Errors & Omissions insurance : seguro de responsabilidad profesional.
- Export credit insurance : seguro de crédito a la exportación.
- Fire insurance : seguro contra incendio.
- Fleet policy insurance : seguro de flota de vehículos.
- Flood policy insurance : seguro contra inundación.
- Government insurance : seguro nacional para veteranos de guerra.
- Group life insurance : seguro de vida colectivo.
- Hail insurance : seguro contra granizo.
- Homeowners' insurance : seguro combinado familiar.
- Hull insurance : seguro de casco.
- Insurance contract : contrato de seguro.
- Liability insurance : seguro de responsabilidad civil.
- Life insurance : seguro de vida.
- Livestock insurance : seguro de animales / seguro de ganado.
- Marine insurance : seguro marítimo.
- Product Liability insurance : seguro de responsabilidad civil de fabricantes.
- Title insurance : seguro de título.
- Theft insurance : seguro contra robo.
- Unemployment insurance : seguro de desempleo.
- Workers' compensation insurance : seguro de accidentes del trabajo.

BROKER:Productor de Seguros / intermediario.

INSURANCE COMPANY : Compañía de Seguros.

INSURANCE CONTRACT : Contrato de seguro.

INSURANCE POLICY : Póliza.

INSURANCE SERVICES OFFICE (I.S.O.) : Oficina de Servicios de Seguro.

to INSURE : Asegurar.

INSURED : Asegurado.

INSURER : Asegurador.

INTENDED VESSEL : Buque previsto.

INTEREST : Interés.

INTERLINE AGREEMENT : Acuerdo interlínea.

INTERNATIONAL COURT OF ARBITRATION : Tribunal Internacional de Arbitraje.

INTERNATIONAL TRADE : Comercio Internacional.

INVOICE : Factura.

• Consular invoice : factura consular.

• Proforma invoice : factura proforma.

I.O.U. (I OWE YOU) : Vale/reconocimiento de deuda en papel sin timbrar, sin cláusula a la orden.

ISSUANCE DATE : Fecha de emisión.

to ISSUE : Emitir.

ISSUER : Emisor.

Issuer of documents : Emisor de documentos.

ISSUING BANK : Banco emisor.

ISSUING CARRIER : Transportador emisor.

J

JETTISON : Echazón.

JOINT SURVEY : Peritaje.

K

KEEL : Quilla.

KEEP DRY : Mantener en lugar seco.

KEEP IN COLD PLACE : Mantener en lugar fresco.

KEEP UPRIGHT : No dar vuelta.

KEGS : Barriles pequeños (generalmente usados para transportar productos químicos).

KEY EMPLOYEE LIFE INSURANCE : Seguro de vida sobre empleados indispensables.

L

LABEL : Etiqueta.

LABOR DISTURBANCES : Disturbios laborales.

LANDING CERTIFICATE : Certificado de descarga.

LATENT : Oculto.

LATENT DEFECTS : Vicios ocultos.

LAY DAYS : Tiempo de estadía.

LEADING MARKS : Marcas de identificación.

LEAKAGE : Derrame.

LENGHT : Eslora.

LENGHT BETWEEN PERPENDICULARS : Eslora entre perpendiculares.

LASH BARGE : Barcaza lash.

LENDER : Prestamista.

LENGHT ON WATERLINE : Eslora en flotación.

LETTER OF CREDIT (L/C) : Carta de crédito.

- Advanced letter of credit : carta de crédito anticipada.
- Confirmed letter of credit : carta de crédito confirmada.
- Cumulative letter of credit : carta de crédito acumulativa.
- Deferred letter of credit : carta de crédito diferida.
- Divisible letter of credit : carta de crédito divisible.
- Documentary letter of credit : carta de crédito documentaria.
- Green clause letter of credit : carta de crédito con cláusula verde.
- Indivisible letter of credit : carta de crédito indivisible.
- Irrevocable letter of credit : carta de crédito irrevocable.
- Letter of credit payable at ...days : carta de crédito pagadera a ... días.
- Non-confirmed letter of credit : carta de crédito no confirmada.
- Non-cumulative letter of credit : carta de crédito no acumulativa.
- Non-transferable letter of credit : carta de crédito intransferible.
- Red clause letter of credit : carta de crédito con cláusula roja.
- Revolving letter of credit : carta de crédito rotativa.
- Sight letter of credit : carta de crédito a la vista.
- Standby letter of credit : carta de crédito standby.
- Subsidiary letter of credit : carta de crédito subsidiaria.

Transferable letter of credit : carta de crédito transferable

LETTER OF INDEMNITY : Garantía bancaria.

LEVY : Embargo.

LIABILITY : Responsabilidad civil / obligación.

LIEN : Derecho de retención.

LIFE ANNUITY : Renta o pensión vitalicia.

LIFEBOAT : Bote salvavidas.

LIFT HERE : Levántese aquí.

LIGHTER : Lancha.

LIGHTERAGE : Lanchaje, cabarraje.

LINER TERMS : Términos de línea.

LINER VESSELS : Buques de línea.

LIQUIDATION OF THE ENTRY : Liquidación de la declaración de Aduana.

LLOYD'S agent : agente del Lloyd.

to LOAD : Cargar.

LOAD : Carga, cargamento.

LOAD LINE DISC: Disco de línea de carga.

LOADING GEAR : Equipo de carga.

LOAN : Préstamo.

- Long term loan : préstamo a largo plazo.
- Medium term loan : préstamo a mediano plazo.
- Short term loan : préstamo a corto plazo.

LOCK OUT : Cierre patronal.

LOADING CHARGES : Gastos de carga.

LOSS : Pérdida.

- Actual loss : Pérdida real.

LOSS RATIO : Porcentaje de pérdida.
LOT : Lote.
LUMP SUM : En cifras redondas, importe alzado.
LUMP SUM FREIGHT : Flete proporcional.

M

MACHINERY BREAKDOWN : Rotura de maquinarias.
MADE IN : Fabricado en.
MAIN MAST : Palo mayor.
MALICIOUS DAMAGE : Daños producidos con malicia.
MANIFEST : Manifiesto.

- Entry manifest : manifiesto de carga.

MARINE ADVENTURE : Travesía marítima.
MARINE CONTRACT : Contrato marítimo.
MARINE INSURANCE : Seguro marítimo.
MARINE RISK : Riesgo marítimo.
MARITIME COMPANY : Compañía marítima.
MARITIME CONFERENCE : Conferencia marítima.
MARITIME LAW : Derecho marítimo.
MARITIME LOAN : Préstamo marítimo.
MARITIME PERIL : Riesgo marítimo.
MARK : Marca.

- Handling mark : marca de manipuleo.

Informative mark : marca informativa

- Standard mark : marca estándar.

MARKET : Mercado.

- Foreign market : mercado externo.

MARKING : Marcado.

MASTER : Capitán.

MASTER AIR WAYBILL : Guía aérea principal (madre).

MASTER BILL OF LADING : Conocimiento de embarque principal (madre).

MATE : Piloto.

MATE'S RECEIPT (M.R.) : Recibo provisorio / reci-bo sin observaciones / recibo de a bordo.

MATERIAL DAMAGE : Daños materiales.

MATOR (MATERIAL ORDER): Pedido de materiales.

MATURITY : Vencimiento.

MAJOR MEDICAL BENEFITS : Beneficios médicos suplementarios.

MEANS OF CONVEYANCE : Modalidad de transporte.

MEDICAL-PHARMACEUTICAL ASSISTANCE : Asistencia médico-farmacéutica.

MERCHANDISE : Mercadería.

MERCHANT : Negociante, comerciante.

METHOD OF PAYMENT : Forma de pago.

MIDDLEMAN : Intermediario.

MILL CERTIFICATE : Certificado de fábrica.

MISREPRESENTATION : Declaración falsa.

MISTATEMENT OF AGE CLAUSE : Cláusula de ajuste de indemnización en caso de declaraciones falsas.

MONTHS SIGHT : Meses vista.

to **MOOR** : Anclar, amarrar.

MOORING : Amarradero.

MOORING PIPE : Pasacabos.

MOORING WINCH : Guinche de amarre.

MULTIMODAL : Multimodal.

MULTIMODAL TRANSPORT : Transporte multimodal.

MUTINY : Motín.

N

NAMED PERIL CONTRACT : Contrato que cubre los riesgos especificados.

NAUTICAL MILE : Milla náutica.

NEGLIGENCE : Negligencia.

NEGOTIABLE : Negociable.

NEGOTIABLE DOCUMENT : Documento negociable.
to NEGOTIATE : Negociar.
NET PROFIT : Beneficio neto.
NEW JASON CLAUSE : Cláusula restrictiva de responsabilidad del transportista / cobertura de los riesgos resultantes de la cláusula New Jason.
NO FUNDS : Sin fondos.
NON DELIVERY : Falta de entrega.
NON DOCUMENTARY CONDITIONS : Condiciones no documentarias.
NON-FORFEITURE OPTIONS : Opciones de pago.
NON FULFILLMENT : Incumplimiento.
NON NEGOTIABLE : No negociable.
NON NEGOTIABLE SEA WAYBILL : Documento de embarque marítimo no negociable.
NON OWNED AUTOMOBILES : Vehículos de terceros.
NON OWNERSHIP LIABILITY : Responsabilidad sobre bienes de terceros.
NOT TO BE DROPPED : No volcar.
NOTICE OF DAMAGE : Denuncia de siniestro.
NOTICE OF READINESS : Carta de alistamiento / notificación de arribo.
NOTICE OF SHIPMENT : Declaración de embarque.
NULL AND VOID : Nulo.

O

ODD : Impar.
OFFSET : Compensación.
ON BOARD : A bordo.
ON STREAM : Llave en mano.
to OPEN A LETTER OF CREDIT : Abrir una carta de crédito.
OPEN ACCOUNT : Cuenta corriente.
OPEN HERE : Abrir aquí.
OPTION TO CONSOLIDATE : Cláusula de consolidación.
ORDER : Orden.

- Order of payment : orden de pago.
- to order of...: a la orden de ...

ORDER NUMBER : Número de pedido.
ORIGINAL : Original.
OWNER : Armador.
OTHER CHARGES : Otros cargos.
OTHER RISKS : Otros riesgos.
OUTFIT : Equipamiento.
OUTSIDER : Buque que realiza un tráfico cuyo itinerario coincide a grandes rasgos con el que sirve la Conferencia sin que éste (o su armador) la integren.
OVER INSURANCE : Sobre seguro.
OVERDRAFT : Descubierta en cuenta.

P

PACKAGE : Bulto, paquete.
PACKET : Paquete o fardo pequeño.
PACKING : Embalaje.
PACKING BOX/ CASE : Cajón, caja de embalaje.
PACKING LIST : Nota o lista de empaque.
PAID (P.D.) : Pagado.
PALLET : Paleta de carga.

- Double entry pallet : paleta de doble entrada.
- Four-entry pallet : paleta de cuatro entradas.
- Plain pallet : paleta plana.
- Sole base pallet : paleta de base única.

PALLET-LESS UNIT LOADS : Unidades de carga sin paletas.
PARCEL : Paquete.
PARTIAL DAMAGE : Daño parcial.
PARTIAL SHIPMENT : Embarque parcial
PASSENGER LIABILITY : Responsabilidad civil hacia terceros transportados.
PASSENGER SHIP : Barco de pasajeros.

to **PAY** : Pagar.

PAYLOAD : Pasaje o carga aérea / carga útil.

PAYMENT : Pago.

- Deferred payment : pago diferido.
- Payment date : fecha de pago.
- Payment in installments : pago en cuotas.
- Sight payment : pago a la vista.

PAUL vs. VIRGINIA: Fallo de la corte suprema de los E.E.U.U. del año 1868 que estableció que el seguro no constituye un comercio.

PER CENT (P.C.): Por ciento.

PERFORMANCE BOND: Garantía de buena ejecución.

PERILS: Riesgos.

- Covered perils : riesgos cubiertos / riesgos asegurados.
- Excepted perils : riesgos excluidos / riesgos no cubiertos.
- Maritime perils : riesgos de la navegación / riesgos marítimos.

PERISHABLE : Perecedero.

PERSONAL ACCIDENTS : Accidentes personales.

PIECE : Bulto.

PIER : Muelle.

PILFERAGE : Piratería.

PILOT : Práctico.

PIRACY : Piratería.

PLACE OF DEPARTURE : Procedencia.

PLACE OF DESTINATION : Destino.

PLATE GLASS : Cristales.

POINT OF DESTINATION : Punto de destino.

POINT OF ORIGIN : Punto de origen.

POISONOUS SUBSTANCES : Sustancias venenosas.

POLICY : Póliza.

- Endowment policy : póliza de seguro total.
- Floating policy : póliza flotante.
- Life insurance policy : póliza de seguro de vida.
- Open covered policy : póliza de cobertura abierta.
- Time policy : póliza temporaria.
- Voyage policy : póliza por viaje.

POLICY HOLDER : Tenedor, tomador.

POOL AGREEMENTS : Convenios de explotación en común.

POOP : Popa.

PORT : Puerto / babor.

- Intermediate port : puerto intermedio.
- Port of arrival / port of discharge / final port : puerto de llegada o destino.
- Port of call : puerto de escala.
- Port of distress : puerto de arribada forzosa.
- Port of loading / shipment : puerto de carga.
- Port of unloading / discharge : puerto de descarga.
- Port of refuge : puerto de refugio.
- Port dues : derechos portuarios.
- Port side : banda de babor.

PRICE : Precio.

Gross price : precio bruto

- Index price : precio índice.
- Net price : precio neto.
- Replacement price : precio de reemplazo.
- Total price : precio total.
- Unit price : precio unitario.

PRINCIPAL : Capital.

PRIVITY : Complicidad.

PROBABILITY : Probabilidad.

PROFIT : Beneficio, ganancia.

PROFIT SHARING PLAN : Plan de participación en las utilidades.

PROHIBITED : Prohibido.

PROMISSORY NOTE (P/N) : Pagaré.

PROMPT NOTICE : Aviso inmediato.

PROOF OF LOSS : Prueba del siniestro.
PROPELLER : Hélice.
PROPOSAL FORM : Propuesta de celebración de un contrato.
PRO RATA : A prorrata.
PROVISION : Cláusula, estipulación.
PROXIMATE CLAUSE : Causa directa.
to PURCHASE : Comprar.
PURCHASE : Compra.
PURCHASE ORDER : Nota de pedido / orden de compra.
PURCHASER : Comprador.

Q

QUALIFIED RECEIPT : Recibo condicionado / recibo con reservas.
QUALITY : Calidad.
QUALITY CERTIFICATE : Certificado de calidad.
QUANTITY : Cantidad.
QUAY : Muelle.
QUOTATION : Cotización.
QUOTATION REQUEST : Pedido de cotización / pedido de precios.
QUOTE : Cotización / término utilizado para indicar el comienzo de un texto copiado.

R

RADAR MAST : Palo de radar.
RADAR SCANNER : Antena radar.
RADIOACTIVE SUBSTANCES : Sustancias radioactivas.
RAIL TRANSPORT : Transporte ferroviario.
RANCE agent : agente de seguros.
RANGE LIGHT : Luz de alcance.
RATE : Tarifa.

- Class rate, with reduction : tarifa de clase inferior a la normal.
- Class rate, with surcharge : tarifa de clase superior a la normal.
- Commodity rate : tarifa especificada.
- Specific Commodity Rate : tarifa para mercadería específica.

Temporary rate : tarifa temporaria
RATE CLASS : Tarifa de Clase.
RATE OF EXCHANGE : Tasa de cambio.
RATE OF INTEREST : Tasa de interés.
RAW MATERIAL : Materia prima.
REASONABLE DISPATCH : Prontitud razonable.
REBELLION : Rebelión.
RECEIPT : Recibo.
RECOVERABLE : Indemnizable.
RED LABEL : «Etiqueta roja» (mercaderías peligrosas).
REEL : Carrete.
REGULAR MEDICAL INSURANCE : Seguro que cubre gastos médicos extraordinarios.
REIMBURSEMENT : Reembolso.

- Additional reimbursement : reembolso adicional.
- Direct reimbursement : reembolso directo.
- General reimbursement : reembolso general.
- Indirect reimbursement : reembolso indirecto.

REIMPORT : Reimportación.
REINSTATEMENT : Rehabilitación (de póliza).
REINSURANCE : Reaseguro.
to REJECT : Rechazar.
REJECTION : Rechazo.
REMITTANCE : Remesa.
RENTAL CONTAINER : Alquiler de contenedor.
REPAYMENT : Reembolso.
REPAYMENT GUARANTEE : Garantía de reembolso.
REPLACEMENT COST : Valor de reposición.
REPLACEMENT COST INSURANCE : Seguro que cubre gastos de reposición.
REPORTING FORM : Póliza por declaraciones.

to RESCIND : Rescindir.
to RESHIP : Reembarcar.
RESHIPMENT : Reembarque.
RESTRAINT : Restricción.
RESTRAINTS OF PRINCES AND RULERS : Restricciones impuestas por la autoridad.
RETAIL : Venta minorista.
RETAIL PRICE : Precio minorista.
RETAILER : Vendedor minorista.
REVOCATION : Revocación.
REVOLUTION : Revolución.
REVOLVING CREDIT : Crédito rotativo.
RIDER : Suplemento, endoso.
RIDERS : Cláusulas particulares adicionales.
RIGHTS : Derechos.
RIOT : Tumulto, alzamiento.
RISK : Riesgo.

- Credit risk : riesgo de crédito.
- Extraordinary risk : riesgo extraordinario.
- Manufacture risk : riesgo de fabricación.

ROAD TRANSPORT : Transporte por carretera o rodoviario.
ROTOR SHIP : Barco de rotores.
ROUND TRIP : Modalidad del fletamento a tiempo por la cual el armador fletante cede el buque por un período expresamente no determinado, sin dar al fletador la opción de apartarse de dichas zonas sin su previo consentimiento.
ROUTE : Trayecto.
ROYALTY : Canon pagado al creador de un producto por el derecho de utilizarlo en su provecho.
RUDDER : Timón.

S

SACK : Saco / saqueo.
SAFETY : Seguridad.
SAID BY SHIPPER TO CONTAIN : Dice contener según el cargador.
SAID TO WEIGHT : Dice pesar.
SALVAGE : Salvamento.
SAMPLE : Muestra.
SAMPLE ORDER : Pedido de muestra.
SCRAP VOYAGE : Último viaje de un buque.
SCUTTLED SHIP : Buque que se fue a pique.
SEA WATER : Desgaste natural por el uso del buque.
SEA WAYBILL : Documento de embarque marítimo.
SEAWORTHINESS : Navegabilidad.
SEAWORTHINESS CERTIFICATE : Certificado de navegabilidad.
SEIZURE : Apoderamiento.
SELLER : Vendedor.
SENDER : Remitente.
SET : Juego (de documentos).

- Complete set : juego completo.

SETTLEMENT OPTIONS: Opciones de pago.
SHEER : Arrufo.
SHIPPING agent : agente marítimo.
to SHIP : Embarcar.
SHIP : Buque.
SHIPMENT : Expedición / embarque.

- Partial shipment : embarque parcial.

SHIPOWNER : Armador propietario.
SHIPPER : Cargador, fletador, expedidor.
SHIPPING COMPANY : Compañía naviera.
SHIPPING DOCUMENT : Documento de embarque.
SHIPPING NOTE : Nota de embarque.
SHIPWRECK : Naufragio.
SHORT DELIVERY : Entrega menor que la cantidad solicitada.
SHORT FORM : Abreviado.
SIDE LIGHTS : Luces de costado.
SIDE PROPELLER : Hélice lateral.

SIGNAL FLAG : Bandera de señales.
SIGNAL YARD : Palo de señales.
SIGNATURE : Firma.
SINCE SHIPPED : Embarcado desde.
SKID : Corredera, larguero, viga de asiento.
SLIP-SHEETS : Láminas termocontráctiles.
SMOKE : Humo.
SMUGGLER : Contrabandista.
SMUGGLING : Contrabando.
SPECIAL MULTIPLE PERIL POLICY (S.M.P.) : Seguro integral de Comercio.
SPOOL : Carrete.
S.S.H. (Saturday, Sunday, Holiday) : Sábados, Domingos y Feriados.
S.S.H. included : Incluidos Sábados, Domingos y Feriados.
STALE : Caducado, vencido, fuera de plazo.
• Stale bill of lading : conocimiento de embarque caducado, presentado fuera de término.
STARBOARD : Estribor.
STARBOARD SIDE : Banda de estribor.
STEAMBOAT : Vapor.
STERN : Popa.
STEVEDORS : Estibadores.
STOP : Escala.
STORAGE : Depósito, almacenaje.
STORAGE COSTS : Gastos de almacenaje.
to **STOW** : Arrumar.
STOWAGE : Arrumaje.
STOWAGE COMPANY : Empresa de estibaje.
STOWAGE ORDER : Orden de estiba especial.
STOWAGE PLAN : Plano de estiba.
to **STRAND** : Encallar.
STRAW CERTIFICATE : Certificado de paja.
STRIFE : Sublevación.
STRIKE : Huelga.
STRIKE, RIOTS AND CIVIL COMMOTIONS (S.R. & C.C.) : Huelga, alzamientos y conmociones civiles.
STRIKER : Huelguista.
to **STUFF** : Embalar.
SUBJECT MATTER : Objeto.
SUBROGATION : Subrogación.
SUBROGATION RIGHTS : Derechos de subrogación.
SUE AND LABOR CLAUSE : Cláusula por la cual el asegurado debe realizar todo lo necesario después de un siniestro para evitar daños mayores.
SUICIDE : Suicidio.
SUNKEN DECK : Cubierta bajo nivel.
SUPPLIER : Proveedor.
to **SUPPLY** : Proveer.
SURETY BOND : Caución.
to **SURRENDER** : Renunciar.
SURRENDER VALUE : Valor de rescate.
SURVEY : Peritaje.
SWAP : Pase de mercaderías / pase financiero.
SWITCH TRADING : Desvío comercial.
SWITCHER : Empresa que desvía negocios del intercambio compensado.

T

TACKLE : Aparejos.
TAKING IN CHARGE : Tomado para carga
TALLY : Inventario que se efectúa a la descarga de mercaderías.
TANKTAINER : Contenedor tanque.
TARE : Tara.
TARIFF : Tarifa, arancel.
TAX : Impuesto / gravamen.
TAXABLE BASIS : Base imponible.
TELEGRAPHIC TRANSFER (T.T.) : Transferencia telegráfica.
TEMPORARY EXPORT : Exportación temporaria.
TENDER : Oferta.
TENDER BONDS : Bonos corrientes.

TERMINATION : Cancelación.

TERMS : Condiciones.

THEFT : Hurto.

THIS SIDE DOWN : Abajo.

THIS SIDE UP : Arriba.

THROUGH FLIGHT : Vuelo sin escalas.

THROUGH TRAFFIC : Tráfico de larga distancia.

THROUGH TRANSPORTATION : Transporte directo.

TIME CHARTER : Fletamento a tiempo.

TIME DRAFT : Letra de cambio a plazo.

TIME POLICY : Póliza temporaria.

TITLE INSURANCE : Seguro de título.

TON : Tonelada.

- Long ton : tonelada larga.

- Short ton : tonelada corta.

TONNAGE : Tonelaje.

- Gross register tonnage (G.R.T.) : tonelaje de registro bruto en metros cúbicos.

- Light displacement tonnage : tonelaje de desplazamiento.

- Net register tonnage (N.R.T.) : Tonelaje de registro neto en metros cúbicos.

TORPEDO : Torpedo.

TOTAL LOSS : Pérdida total.

- Actual total loss : pérdida efectiva total.

- Constructive total loss : pérdida total virtual.

TOWAGE : Remolque, derechos de remolque.

TRADEMARK : Marca.

TRADING : Compañía de Comercialización Internacional.

TRADING COMPANY : Compañía de Comercio Exterior.

TRAFFIC ACCIDENT : Accidente de tránsito.

TRAILER : Remolque.

TRAMP VESSEL : Buque de tráfico irregular.

TRANSACTION : Transacción.

TRANSHIPMENT : Transbordo.

to TRANSFER : Transferir.

TRANSFER : Transferencia.

- Advanced transfer : transferencia anticipada.

- Deferred transfer : transferencia de pago diferido.

- Documentary transfer : transferencia documentaria.

- Prepaid transfer : transferencia de pago anticipado.

- Sight transfer : transferencia de pago contado.

- Transfer in advance : transferencia anticipada.

TRANSFERABLE : Transferible.

TRANSFeree : Beneficiario de una transferencia, crédito o documento de transporte.

TRANSHIPMENT : Transbordo.

TRANSIT : Tránsito.

- In transit : en tránsito.

TRANSIT TIME : Tiempo de viaje.

TRAWLER : Barco de pesca.

TRIBUTARIES : Ríos afluentes.

TRIP : Viaje.

TRIP CHARTER / TRIP OUT : Variante del fletamento por tiempo por la cual el armador cede el buque por períodos no establecidos expresamente, pero sí aproximados para que el fletador realice un viaje entre determinados puertos.

TRIPPLICATE : Triplicado.

- In triplicate : por triplicado.

TRUST RECEIPT : «recibo de confianza» (Recibo por el cual el importador contrae el compromiso de no enajenar las mercaderías debiendo utilizar la franquicia que se le otorga obligándose a abonar la remesa en el plazo que se acuerda o a entregar la transferencia de la Aduana en favor del banco y devolver los documentos restantes).

TUGBOAT : Barco remolcador.

TURN KEY JOB : Contrato «llave en mano».

TURNOVER : Vuelco.

U

UNCLEAR INSTRUCTIONS : Instrucciones imprecisas.
UNDER DECK PASSAGE : Pasaje bajo cubierta.
UNDER INSURANCE : Infra seguro.
UNDER RESERVE : Bajo reserva.
to UNDERTAKE : Asumir.
UNDERWRITER : Asegurador.
UNEMPLOYMENT INSURANCE : Seguro de desempleo.
UNFIT : Impropio, inapto.
UNFORESEEN EVENT : Evento imprevisto.
UNITARY LOAD DEVICE (ULD) : Dispositivo unitario de carga.
UNLOADING GEAR: Equipo de descarga.
UNNAMED TRANSPORT : Transporte no identificado.
UNSEAWORTHINESS : Innavegabilidad.
UNSOUND GOODS : Mercaderías defectuosas.
URTEL : Abrev. de «Con referencia a su telegrama».
USANCE DRAFT : Letra de cambio con vencimiento cierto establecido.
USE NO HOOKS : No use ganchos.
USUAL RISKS : Riesgos habituales.

V

VALIDITY : Validez.
VALIDITY FOR NEGOTIATION : Validez para negociación.
VALIDITY FOR SHIPMENT : Validez para embarque.
VERIFICATION OF DAMAGE : Comprobación del siniestro
VESSEL : Buque.
VOLUME : Volumen.
VOYAGE : Travesía.
VOYAGE CHARTER : Fletamento por viaje.

W

WAR : Guerra.
WAREHOUSE : Depósito, almacén.
WAREHOUSE ENTRY : Entrada en almacén.
WAREHOUSE TO WAREHOUSE CLAUSE : Cláusula depósito a depósito.
WAR RISKS INSURANCE : Seguro contra riesgos de guerra.
WARRANT : Garantía.
WARRANTIES : Condiciones / garantías.
WATER BALLAST : Lastre de agua.
WATER DAMAGE : Daños por agua.
WAYBILL : Hoja de ruta / duplicado de carta de porte.
WEATHER WORKING DAY (W.W.D.) : Días en los cuales el clima permite trabajar.
WEIGHT : Peso.

- Gross weight : peso bruto.
- Gross for net weight : peso bruto por neto.
- Net weight : peso neto.
- Weight list : lista de peso.

WEIGHT CERTIFICATE : Certificado de peso / nota de peso.
WHARF : Dársena, muelle.
WHARFINGER : Administrador de muelle.
WHEEL HOUSE : Timonera.
WHOLESALE : Venta al por mayor.
WHOLESALE : Mayorista.
WITH DEDUCTIBLE : Con franquicia.
WITH PARTICULAR AVERAGE (W.P.A.) : Con avería particular.
WITHOUT DEDUCTIBLE : Sin franquicia.
WITHOUT OUR RESPONSABILITY (W.O.R.) : Sin responsabilidad por nuestra parte.
WORKERS' COMPENSATION INSURANCE : Seguro de accidentes del trabajo.
WORKING DAYS : Días laborables.