

# ÍNDICE

## PRIMERA PARTE

### Primeros aspectos del Comercio Exterior

---

#### CAPÍTULO 1

#### Concepto, antecedentes y desarrollo del comercio exterior

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

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

## SEGUNDA PARTE

### La internacionalización del Estado

---

#### CAPÍTULO 2

##### Internacionalización del Estado: La formación del escenario internacional

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

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

### CAPÍTULO 3

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

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

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

## CAPÍTULO 4

### El Estado y la internacionalización. La política internacional

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

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

## CAPÍTULO 5

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

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

**CAPÍTULO 6**

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

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

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

## TERCERA PARTE

### La empresa y la internacionalización

#### CAPÍTULO 7

##### Teorías de la internacionalización de empresas

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

#### CAPÍTULO 8

##### Cómo y por qué se internacionaliza la empresa. El camino desde y hacia el exterior

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

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



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

## CAPÍTULO 9

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

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

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

## CUARTA PARTE

### La empresa y la operación comercial internacional

---

#### CAPÍTULO 10

##### De la preparación al cierre del negocio

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

#### CAPÍTULO 11

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

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

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

**CAPÍTULO 12**  
**Instrumentación de la operación.**  
**Logística y acondicionamiento de mercadería**

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

**CAPÍTULO 13**  
**Instrumentación de la operación.**  
**Transporte internacional de mercadería**

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

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

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

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

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



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

## CAPÍTULO 14

### La actividad bancaria y el comercio exterior

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

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

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

**CAPÍTULO 15**  
**Seguros usuales en comercio exterior**

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

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

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

2.4.5.6. Pérdida neta definitiva en caso de insolvencia del comprador .....	462
2.4.5.7. Monto de la indemnización .....	462
2.4.6. Riesgo extraordinario (políticos y catastróficos) .....	462
2.4.6.1. Riesgos cubiertos .....	463
2.4.6.2. Tipos de póliza para riesgos extraordinarios.....	463
2.4.6.3. Porcentaje de cobertura.....	463
2.4.6.4. Plazos.....	463
2.4.6.5. Evaluación de los riesgos políticos.....	463
2.4.6.6. Costo de las primas .....	464
2.4.6.7. Compradores públicos.....	464
2.5. Seguro de caución .....	464
2.5.1. Aplicación .....	464
2.5.2. Ejemplos de usos del seguro de caución en operaciones aduaneras .....	465
2.6. El seguro de cambio .....	465
2.6.1. Concepto y uso .....	465
2.6.2. Sujetos y operación.....	465

**CAPÍTULO 16**  
**Aduanas y comercio exterior**

1. Las aduanas: antecedentes. Organización. Derechos aduaneros.....	467
1.1. Introducción.....	467
1.2. Breve evolución histórica de la Aduana en la Argentina.....	468
1.3. Introducción a la organización aduanera .....	469
1.4. Las principales funciones de las aduanas .....	470
2. El territorio aduanero .....	470
2.1. El ámbito espacial en términos aduaneros (artículos 1 al 8 del Código Aduanero) .....	470
2.1.1. El territorio aduanero .....	470
2.1.2. Territorio aduanero general.....	471
2.1.3. Territorio aduanero especial o área aduanera especial....	471
2.1.4. Zona primaria aduanera .....	471
2.1.5. Zona secundaria.....	472

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

**CAPÍTULO 17**  
**Las operaciones aduaneras.**  
**Importación y exportación**

1. Introducción a las operaciones aduaneras.....	495
2. Importación (Artículos 130 a 255 del Código Aduanero argentino) ..	496
2.1. Concepto .....	496
2.2. Arribo .....	496
2.3. Permanencia .....	496
2.4. Descarga .....	497
2.5. Destinaciones de importación .....	497
2.5.1. Importación definitiva .....	497
2.5.2. Destinaciones suspensivas .....	498
2.5.2.1. Destinación temporal .....	498
2.5.2.2. Destinación de almacenamiento .....	498
2.5.2.3. Destinación de tránsito.....	498
2.5.3. El caso del despacho de oficio .....	499
2.6. Tributos a la importación .....	499
2.7. El Sistema Malvina .....	500
2.8. El despacho de importación: canales de selectividad .....	501
2.8.1. Canal verde.....	501
2.8.2. Canal naranja .....	502
2.8.3. Canal rojo .....	502
2.9. Verificación y valor.....	502
3. Exportación (Artículos 321 al 409 Código Aduanero argentino) .....	503
3.1. Concepto de exportación .....	503
3.2. El destino a los fines aduaneros que puede tener la exportación .....	503
3.2.1. Definitiva de exportación para consumo.....	503
3.2.2. Destinación suspensiva de exportación temporaria .....	503
3.2.3. Destinación suspensiva de tránsito de exportación.....	504
3.2.4. Suspensiva de removido.....	504
3.3. Regímenes especiales.....	505
3.3.1. Exportación por aduanas de fronteras .....	505
3.3.2. Compensación de envíos.....	505



3.3.3. Operaciones por cuenta de terceros .....	505
3.3.4. Los envíos en consignación .....	506
3.4. Los principales documentos aduaneros de una exportación .....	506
3.5. Salida de la mercadería: el depósito provisorio de exportación ...	506
3.6. El problema del valor de la mercadería en exportación .....	507
3.6.1. Un breve análisis de la normativa establecida en el Código Aduanero.....	507
3.6.2. Los agentes valoradores y su actividad.....	508
3.7. Gravámenes a que se encuentra sujeta la mercadería: los derechos de exportación .....	509
3.7.1. Derecho de exportación.....	509
4. Regímenes especiales .....	509
4.1. Régimen de muestras .....	509
4.2. La admisión temporaria .....	510
4.3. Régimen de Garantías Aduaneras.....	511
4.3.1. Conceptos y aspectos a ser garantizados .....	511
4.3.2. Forma de utilización del régimen .....	512
4.3.3. Registros de entidades emisoras y tipos de garantías vigentes .....	513
4.4. La exportación en embarques escalonados.....	513
4.5. Encomiendas postales internacionales .....	513
4.6. El caso de la exportación temporaria de material filmico, video y otros .....	514
4.7. Los contratos de exportación llave en mano.....	514
4.8. Operaciones de transbordo .....	515
4.9. Equipaje .....	516
4.9.1. Disposiciones generales aplicadas al equipaje .....	516
4.10. Contenedores .....	517
4.11. Régimen de Provisiones de Abordo y Suministros del medio de transporte .....	517
4.12. Regímenes aduaneros vinculados a los regímenes industriales especiales .....	518
4.13. Exporta simple .....	518

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

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

**CAPÍTULO 19**  
**El comercio exterior de servicios**

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

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

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

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

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

## CAPÍTULO 21

### La estructura organizacional del comercio exterior en la empresa

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

## ANEXO

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