



Universidad del Salvador

# NEWSLETTER COMERCIO INTERNACIONAL

AÑO 2013

Director Proyecto: Mag. Sergio Tortosa

## CONTENIDO

- BRICS. INSTRUMENTOS PARA LA GOBERNANZA GLOBAL
- NEGOCIACION ESTRATEGICA Y COMERCIO INTERNACIONAL
- ACTORES DEL COMERCIO INTERNACIONAL EN EL SIGLO XXI

Colaboradores en este número:

- .Mag. Pablo Maldonado
- .Mag. Cecilia Porfiri
- .Lic. Juan Rosello Fernandez
- .Mag. Diego Rigotti



## BRICS. INSTRUMENTOS PARA LA GOBERNANZA GLOBAL.

*Por Mag. Pablo Maldonado*

### Introducción

La categoría BRICS refleja no sólo el poder y el potencial de estos países dentro del sistema político y económico internacional sino que permite visualizar como los procesos decisivos tienen mucho que ver con este posicionamiento. Son países similares pero a su vez distintos en su concepción del poder y en la estructuración interna de estos hacia el exterior que a su vez se expresa por su poderío potencial (y real) a nivel internacional.

Finalmente, se analizarán las mejores condiciones que tienen estos países de liderar procesos de solución emergente para el mundo y si la gobernanza global puede dar un resultado satisfactorio a este disímil y a su vez significativo grupo de poder para con la compleja realidad internacional.

### Un cambio de escenario mundial: Presentación

Los países BRICS, responden de acuerdo a la literatura especializada, a una categoría de análisis que es utilizada de manera interdisciplinaria y que radica en la concepción de un nuevo poder real que interviene en el complejo sistema internacional. Esta complejidad la valoriza pues no representa una contraposición ideológica al “Eje Occidental” (Estados Unidos, Francia, Alemania, Japón) que ha establecido desde Bretton Woods, las reglas de juego en el marco económico y político sino que intenta impregnar casi por sus propias características el valor político de sus decisiones en los ámbitos de mayor poder decisivo. Es por ello que es necesario indicar algunas características que moldean este perfil y su interacción con su contexto.

En primer lugar, cabe mencionar que las características particulares que dan nacimiento a los BRICS están vinculadas con los atributos del Estado, en un sentido estricto de la palabra. El Derecho Internacional Público, define como los componentes del Estado a: la población, el territorio, la nacionalidad (el sentido de pertenencia de un pueblo con su territorio) y las fuerzas regulares. (Verdross, 1978) Estos atributos estatales están indicados como parte de su fortaleza frente al resto de las economías y poderes políticos, inclusive frente a espacios intergubernamentales donde pertenecen y comparten con el resto de sus socios: Mercosur, Movimientos no Alineados, G-8, OCDE, Naciones Unidas, G-20, Grupo de los 77. Los atributos estrictamente “estatales”, refuerzan una idea de poder, es decir que a través de una superioridad en estos atributos es como este grupo de países toma fuerza y resalta la importancia de la extensión del mismo en el terreno esencialmente internacional.

En segundo lugar, la categoría resalta un elemento que adquiere mayor trascendencia frente a la clásica concentración de poder que llamamos Eje Occidental y que como se expresó no va contra estos poderes sino que brinda más elementos a la complejidad del escenario: La Estructura Económica.

La estructura económica adquiere un sentido importante debido a que los países BRICS son capitalistas y con un extenso mercado que aglutina un potencial significativo en términos de consumo, crecimiento del Producto Nacional Bruto, potencial crecimiento de la infraestructura (realmente necesaria para estos países) y promotores de políticas de industrialización con desarrollo. Otro elemento significativo, es el valor que adquieren sus exportaciones como carta principal que juegan estos países y es así, muchas empresas de “origen BRICS” toman relevancia en el mundo globalizado. (IMF, 2011)

En tercer lugar, esta categoría en relación a este cambio de escenario, implica la proyección de estos países como una porción de poder real en la arena internacional. La cooperación de los países como parte del G-20, también indica, por un lado una virtual competencia y por otro lado, un camino para establecer reglas diferentes de las que se propugnan en el llamado “Eje Occidental” conformado por Estados Unidos más Europa. Este nuevo escenario

para los países en vías de desarrollo, o más bien llamadas, potencias medias (BRICS Policy Center), hace que los BRICS, tengan un valor singular en la determinación y en el eje de poder de este grupo. En este punto, no se trata de establecer que estas economías ya tienen un papel protagónico e insoslayablemente firme; sino que este escenario sumado a las decisiones domésticas al interior de los países pueden producir futuros y sostenidos cambios en la estructuración de la política internacional. Este creciente protagonismo, deberá aportar soluciones o disidencias en todos los temas que afectan al normal comportamiento del sistema y sus componentes. (Hidalgo García, 2012)

Este nuevo papel dentro de la estructura de poder mundial, también se materializa en una práctica de poder no orgánica, sino estructurada a través de conferencias internacionales que cada vez adquiere una mayor significación política.

### Componentes y perfiles estatales.

El Derecho Internacional Público (D.I.P), define al Estado como una comunidad humana perfecta y permanente que se gobierna plenamente así misma y no tiene sobre ella ninguna autoridad terrenal que no sea el Derecho Internacional. (Verdross, 1978)

En base a esta definición, hay países que poseen asimétricamente distintas porciones de estos atributos, especialmente, los conferidos a la población, al territorio y a los recursos naturales. Además esos atributos no los poseen perpetuamente, o al menos nadie puede determinar con la máxima seguridad, que los atributos y las ventajas o desventajas de estos sean estables. Al contrario, la complejidad inter-sistémica, implica que la temporalidad se incluya como un elemento de esa falta de estabilidad. La historia ha demostrado que los países, indistintamente de su pasado y poderío, pasaron por turbulencias y modificación de sus fisonomías formativas. (Rosales, 2009)

En el caso específico de los BRICS, es en los atributos del Estado donde, radica esencialmente su poder más allá de cómo se configura ese poder en la práctica. Los BRICS representan países altamente poblados, con una gran porción territorial, extensas costas y de acuerdo al índice elaborado por el FMI, se encuentran en posiciones determinantes respecto a su Producto Bruto, dato significativo para establecer el nivel de riqueza potencial que tiene su población. Las características esencialmente estatales que fundamentan su "poder inicial"; hacen que este grupo de países asuman posiciones de poder en sus regiones. Es decir, primeramente, estos países son potencias regionales indiscutidas, aún cuando en la literatura, no existe un consenso generalizado acerca de la definición y de los criterios para conceptualizarlo pero sin dudas se trata de poderes relevantes y emergentes. (Rosales, 2009)

Los BRICS, comparten características físicas y condiciones estatales comunes que perfilan un grupo de poder sustancial para las relaciones internacionales y para la economía internacional, pues los mismos representan cifras **sustanciales** a nivel global. Poseen el 25 % de la superficie terrestre global, el 43 % de la población mundial, el 25 % del PBI mundial, el 45% de las exportaciones mundiales y el 39 de las reservas monetarias internacionales. Este poderío estatal, como expresa Osvaldo Rosales, manifiesta la concepción de la fuerza relativa que viene construyendo este grupo como eje que compone el núcleo específico de las determinaciones frente al resto de los Estados. Es considerable admitir que estos Estados tienen además diferentes formas de concebir la política. Todas son democracias constituidas formalmente aunque existen diferencias sustanciales. Las mismas se ubican principalmente en dos cuestiones, por un lado, la concepción frente al mundo y la segunda las formas estrictamente institucionales de cada nación.

En el caso de Brasil, se trata de una democracia formal y con cuadros en política exterior y en economía, con objetivos a largo plazo, como es el propósito brasileño de obtener un lugar más representativo a nivel global. Brasil está trabajando desde hace años en la idea de conseguir un lugar de decisión legítima en el Consejo de Seguridad de Naciones Unidas, hecho que sí comparten, sus pares de China y Rusia. Por otra parte Brasil contiene una fortaleza legítima en su entorno institucional lo que significa que no existen rasgos de dificultad para reconocer el **liderazgo** internacional de Lula da Silva y de Dilma Ruseff, los cuales poseen un grado de legitimidad internacional relevante. Los desafíos de Brasil, radican especialmente en reducir los índices de pobreza aún altos y en proponerse a

eliminar un componente negativamente agudo para la institucionalidad: la corrupción. (Roberts, 2012).

Rusia es una potencia, previa a esta construcción teórica y real de los BRICS. Una característica negativa radica en un proceso de toma de decisiones donde la supremacía de la figura presidencial y la centralidad de sus políticas han hecho que existan voces contrarias a tal poderío. Evidentemente los históricos antecedentes, han demostrado que Rusia no es un socio dócil para Europa y para Estados Unidos y mucho menos para esta nueva estructura de poder emergente, como bien lo indica Cynthia Roberts en su trabajo "Russia Bric's Diplomacy". Sin embargo, el relacionamiento con este nuevo espacio, lo ubica a Rusia moldear una estructura del vínculo diferente, con nuevos socios con el objeto de crear un polo de poder económico y político propio frente a los Estados tradicionalmente configuradores de decisión. Los indicadores económicos que muestra Rusia en relación al crecimiento del PBI; lo ubican en una posición privilegiada detrás de Estados Unidos, China, India y Japón. Sin embargo, en Rusia aún sigue existiendo un fuerte componente estatal en la regulación o intervención en industrias estratégicas sumado a la corrupción burocrática, y a los conflictos internos en Caucaso y recientemente en Ucrania. Es por ello, que la mayor contribución de Rusia hacia nuevas formas de cooperación en un grupo de países dinámicos e interdependientes; puede provocar una mejora de sus perspectivas pero con las exigencias de reconvertir su economía para obtener mayor competitividad. (Roberts, 2012)

China, registra dentro de este grupo de países, el nivel más alto de poder económico. Desde 1979 y bajo el gobierno de Deng Xiao Ping, el país ha aplicado una política que ha marcado el reto de reconvertirse para enfrentar los cambios de la economía global. China y su excepcional transformación provocó un protagonismo que ha minado las bases del poder unipolar norteamericano en las últimas décadas. Sin embargo, esta no se ha transformado en una potencia con fines beligerantes como lo fue la ex URSS durante la Guerra Fría. La base de poder internacional de China se encuentra en su economía puntualmente. (Glosny, 2012) A nivel de política interna posee una democracia formal basada en un sistema de partido único. El proceso de mediación política basado en este sistema, elimina la competencia electoral y profundiza un sistema de toma de decisiones, radicalizadas en el Partido Comunista Chino, un régimen donde se neutraliza la competitividad de orientación política como caracteriza Sartori a los sistemas de partidos dominantes. Este perfil del sistema político chino trajo como corolario, una exitosa conducción en materia económica, lo que ha permitido a este país posicionarse óptimamente en la economía internacional. Sin embargo, el país aún tiene un desafío importante fundado especialmente en una mayor clarificación del funcionamiento de su sistema político y del tratamiento que da el proceso de toma de decisiones a la estructura institucional.

En cuanto a India, sus pronósticos económicos son interesantes y positivos debido al boom económico que tiene actualmente con tasas de **crecimiento** significativas y con un alto crecimiento de la población menor a veinticinco años. Sin embargo deberá revisar sus políticas hacia su propio mercado laboral con el objeto de crear una redistribución real del ingreso que afecte positivamente al empleo y a la salario de los trabajadores. En el plano político, es una democracia con instituciones heredadas del Imperio Británico, debido a que su Primer Ministro (Jefe de Gobierno) resulta elegido parlamentariamente y un Presidente elegido por la población que actúa como Jefe de Estado. Desde el punto de vista de las finanzas y las inversiones, India posee una elite económica que perfectamente se adaptó a las estructuras de los negocios, el conocimiento del inglés, otra herencia británica, ha sido una herramienta que ha sido un valor agregado a los negocios. Además, India ha tenido un crecimiento económico sostenido en base a un consolidado sector de servicios referente al desarrollo de tecnología, deslocalización de procesos de gestión y telecomunicaciones. En lo que se refiera a su integración en la economía internacional, India posee estrechos vínculos comerciales con China, Emiratos Árabes Unidos, Arabia Saudita y Estados Unidos, como lo demuestran sus principales importaciones. (World Bank, 2014)

Sin embargo, India posee aún algunas debilidades a considerar: disfuncionalidades en el sistema de representación democrática, fundados en servicios básicos insatisfechos, conflictos políticos en la región de Cachimira (histórico pleito con Pakistán), el nivel alto de marginalidad y las tensiones producidas en torno al sistema social, compuesto de castas y

líneas religiosas. Al igual que el resto de los países mencionados, responden aún a criterios de países emergentes, donde la integración completa de la sociedad, aún es una materia pendiente.

Por último, Sudáfrica fue incorporado al grupo en la III Cumbre de países BRICS y puede considerarse que este país posee atributos de menor dimensión en cuanto las características geopolíticas frente al resto de los cuatro países, específicamente en sus datos poblacionales y en su potencial económico. No obstante, mantiene un rol estratégico en África, como una de las naciones con mejores índices de desarrollo en todo el continente, lo cual le ha permitido contar con una **posición** de país emergente. El componente de país emergente que ha permitido a Sudáfrica contar con esta responsabilidad dentro de este grupo; es una potencia regional y por sus lazos con el resto de África más allá que se encuentra alejado de las cifras básicas del resto de los BRICS. (The Economist, 2011) Esta caracterización de los países BRICS en sus perfiles, permiten llegar a la parcial conclusión de que todos poseen similares a partir de la que construyen su imagen de emergentes para cumplir el rol de potencias económicas y responden también a un propósito internacional común, como lo han expresado en sus cumbres y se basa en que los procesos de decisión global requieren de mayor participación frente a la estructura tradicional de poder. Estos intentos y el futuro desenvolvimiento de este grupo; permitirán saber en un mediano plazo sí podrán contar con esa injerencia en los asuntos políticos internacionales, pues desde lo económico ya se encuentran camino a ese favorable escenario de co-participación en las decisiones.

### La Gobernanza global: una herramienta para los BRIC

El término gobernanza al igual que los BRICS, tiene también una dimensión multidisciplinaria originada en las Relaciones Internacionales, la Economía, la Ciencia Política, y los Estudios sobre el Desarrollo. Este concepto se ha prolongado y ha sobrepasado diferentes esferas. El término aplica de un modo ampliado a la gestión eficiente, es decir en una nueva gestión pública, en el relacionamiento entre los sectores económicos y el poder político y en la buena gestión de las crisis internacionales. (Natera Peral, 2005) Para el caso de los BRICS, podemos considerar que para el futuro de sus gestiones y consolidación de su poderío; la gobernanza implica un paso fundamental para la gestión eficiente de sus recursos y de su injerencia internacional. Esto se encuentra fundamentado por la literatura que distingue tres características excluyentes para definir el rol de la gobernanza.

En primer lugar, debe haber una estructura multicéntrica, el ejemplo de los BRIC's ilustra la ausencia de un poder hegemónico. En segundo lugar, el matiz de interdependencia entre los actores y la tendencia a alcanzar procesos y objetivos. El sistema de cumbres es un ejemplo al igual que la sensibilidad conjunta de configurar acciones. Y en tercer lugar, relacionado casi por defecto con el anterior, la existencia de interacciones diseñadas a través de un grado consensual de estabilidad. (Natera Peral, 2005)

En este escenario de gobernanza como suele llamarse a las características anteriormente mencionadas, radican otras explicaciones vinculadas con su grado de densidad el ingrediente de heterogeneidad del grupo, las relaciones internas de poder, la gestión y la administración de valores e intereses, la permeabilidad de los jugadores, los objetivos principales y el grado de institucionalidad como enumera Antonio. Evidentemente estas características se encuentran en mayor o menor grado dentro de este grupo.

En primer orden, los BRICS está conformado por cinco actores que dominan una parte significativa de los atributos estatales mundiales y de la posición de la riqueza global. Su posición de emergentes los deja en una posición favorable pues permite conceder entre ellos; objetivos comunes en la estructuración hacia un nuevo orden de **gestión internacional** en contraposición con la actual estructura pero no a priori extremadamente antagónica al Eje Occidental” (Estados Unidos, UE, Japón). Los BRICS, buscan el camino hacia un nuevo diseño en el proceso global de toma de decisiones. Puede entonces considerarse, que existen intereses comunes y que sus gobiernos pugnan por un cambio a futuro en las relaciones internacionales. Estos países, han reafirmado la idea de reformar la coordinación macroeconómica internacional, respecto al crecimiento y a la recuperación de

la economía internacional así como la reformulación del sistema económico internacional a través de las instituciones de Bretton Woods y promover un marco institucional para debatir los temas más significativos del orden económico global, aumentando su participación y su capacidad decisoria. (Cumbre BRICS, New Delhi, 2012)

Esta posición respecto a intereses comunes, también se encuentra plasmada en una agenda política, propio de la teoría de la interdependencia (Dougherty, Pfaltzgraff, 1993) donde los aspectos vinculados al poder carecen de protagonismo y entran en la dimensión tópicos importantes tales como: reducción de la pobreza mundial, allanar el camino para la ayuda a los países pobres y apoyar las iniciativas internacionales de Naciones Unidas en relación al Desarrollo Sostenible y a la Diversidad Biológica. Esta visión interdependiente, merece ser mencionada pues el objeto clásico de concepción y creación de poder, no se fundamenta en una perspectiva unilateral y militar del mundo sino multipolar y complejo en la búsqueda de acuerdos en la realidad política internacional.

En segundo lugar, los BRICS, canalizan sus relaciones por medio de Conferencias donde publican en forma de Acta o Declaración, su visión del mundo y de sus problemas, hecho que marca una incipiente institucionalidad. Sin embargo, esta nueva concepción de poder, fundamentado en problemas esenciales de la vida mundial, no pretende una institucionalización mayor de la que se necesita para consolidar su posicionamiento. Al no existir una estructura orgánica, esto hace aún más eficiente la gobernanza puesto que no necesitan al menos por ahora de un mayor grado de institucionalización, o sea no existe una base física ni orgánica de poder decisorio que pueda "burocratizar" el proceso de toma de decisiones. Este grado de "informalidad" institucional de los BRICS, se funde en su mismo poderío, tal es así que en 2011, Sudáfrica fue incorporado como nuevo integrante de este emergente club sin necesidad de pasar por mecanismos burocráticos de selección y evaluación de comités (Cumbre BRICS, New Delhi, 2012)

En tercer lugar, la distribución de valores en esta red de gobernanza (Peral 2005), implica el compromiso con ideales comunes sobre la visión del mundo y además se sitúan en un aspecto estrictamente internacional. En la Declaración de Sanya (China) en la III Cumbre BRICS, sus gobiernos consideraron la resolución de temas explícitos y muy sensibles para la comunidad internacional como la crisis y guerra civil en Libia y la consideración del diálogo para la construcción de la paz y la seguridad mundiales. En el punto once del Acta de Conclusiones, el grupo expresó un profundo rechazo al terrorismo internacional y consideró en ese mismo punto el papel de Naciones Unidas en la coordinación frente a esta problemática y en el respeto por las leyes del derecho internacional. Esta vocación conciliadora, puede ser una herramienta más para elevar el papel y la fundamentación de poder de este grupo.

La distribución de valores también implica que este grupo no registra problemas de autoridad o imposición de un interés. (Declaración de Sanya, 2011). El carácter inorgánico de su relacionamiento y por ende la falta de autoridad central hace que no se consoliden disfuncionalidades importantes en los aspectos esenciales. Es por ello que valores, autoridad y propósitos del grupo responden a una entidad política y económica que los respalda y les permite elaborar su posición.

El nivel múltiple de la gobernanza también adquiere valor para los países BRICS. ¿En qué medida? La asignación de relaciones intergubernamentales y la falta de formalidad provocan que el terreno de la negociación sea mucho más abierto y horizontal. (Peters, Jon, y Murillo, 2002) Esta última característica implica que la posición de estos países, actualmente juega un rol singular debido a que, tal como se expresó, desde hace cuatro años, han sentado postura conjunta frente a diversos temas de la coyuntura internacional, como ser la creación de un entidad financiera que sea la contra parte a las instituciones de Bretton Woods. El desafío radica sobre todo, en cómo esa forma de gobernanza puede materializarse en una eficiencia de sus decisiones y en plasmar políticas concretas que puedan injerir en la agenda internacional. Como parte de la evidencia de esta garantía de gobernanza se encuentran las Cumbres y Declaraciones que proclaman en cada Conferencia. Todas las declaraciones, han indicado problemas concretos y han ratificado posiciones sustanciales como la reformulación de un nuevo orden económico internacional.

En resumen, los aspectos de gobernanza implican para los BRICS, situaciones que deben

enfrentar frecuentemente no sólo al interior del grupo sino internamente.

### Las responsabilidades de la Gobernanza

Los gobiernos, las organizaciones internacionales como así los Grupos de países tienen trazados en su constitución objetivos vinculados con el futuro. Y en esta tarea de rediseño de gobierno y responsabilidades, está en juego una mirada pragmática acerca de los hechos vinculados al mundo. Las responsabilidades de gobernar los acontecimientos globales están en relación directa con el futuro de las sociedades. En este sentido podemos mencionar dos visiones de un menú que ofrece Yehezkel Dror (1994) frente a la responsabilidad para gobernar y que se pretende adaptar explicativamente para el presente trabajo.

Un primer enfoque radica en subrayar el potencial para el cambio, es decir no sólo poner de manifiesto lo bueno o lo malo sino conducir a las sociedades a caminos de cambio.

Podemos considerar que el diseño de los cambios en la reducción de la pobreza en Brasil responde a un significativo esfuerzo en provocar un giro sustancial en las estructuras sociales brasileñas con el objeto de mejorar las perspectivas económicas o en la apertura a una economía social de mercado que ha adoptado China y la India. Una segunda visión, se especifica en la tarea de mejorar la competitividad en materia económica y en los recursos humanos así como en la infraestructura necesaria para conducir a los países sobre un camino firme. En el caso de los BRICS, todos los países tienen grandes desafíos en este aspecto. Puntualmente su potencial y sus condiciones poblacionales y geoeconómicas, los ubica en un lugar inmejorable para llevar a cabo este propósito.

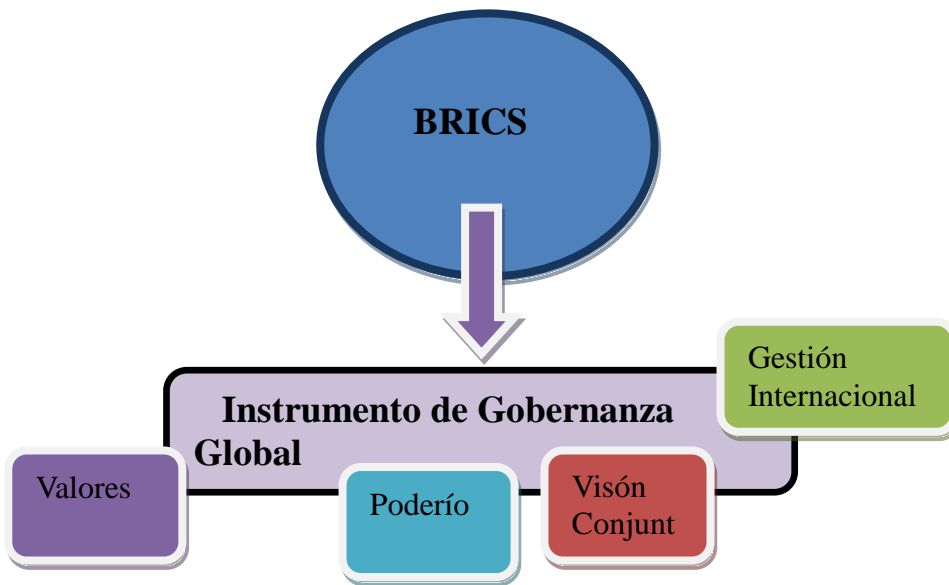
Estas dos grandes responsabilidades que poseen los gobiernos, deben estar acompañadas de procesos de toma de decisión innovadores, transfiriendo de esta manera algunas de sus tareas en otros actores, es decir no aumentar la capacidad estatal de decisiones que puede resultar ineficiente a la hora de establecer políticas a largo plazo. Los gobiernos, deben trasladar esa innovación a las sociedades pero para ello se necesita que el Estado cumpla con la implementación de elementos estratégicos, como el caso de la educación y el desarrollo económico de sus sociedades, como expresa Dror.

Finalmente, se puede mencionar que los Estados, deben enfrentarse ante las grandes transformaciones globales. En este aspecto, los gobiernos deben aumentar sus lazos de "inter-estatalidad", implicándose en responder a su tarea de gobernación incrementando sus lazos de cooperación. Los BRICS en este aspecto y a través de sus Conferencias Anuales se permiten discutir los temas de la agenda internacional pero también aumentar e intensificar sus relaciones económicas. Sin embargo esos lazos podrían ser más intensos y conflictivos en la medida que sus intereses comiencen a entrelazarse o contraponerse en una hipotética carrera hacia el liderazgo económico global. (Dror, 1994)

El aspecto de las responsabilidades de la gobernanza, radica también en las relaciones con el poder económico privado. Esta es otra de las características que subraya Dror, es decir, en los elementos específicos de relacionamiento entre el poder económico, sin demasiado lugar para el intervencionismo estatal sin el absoluto protagonismo del sector privado en el manejo de la economía.. (IMF, 2011)

Estas responsabilidades que se acaban de describir, implican un análisis pragmático de la realidad que indique la visión de estos países en los elementos esenciales de su transformación. Los retos de estos países en esta materia aún están por percibirse en su integridad, depende justamente de la dirección acertada de sus decisiones.

### Cuadro sobre las bases de Gobernanza Global para los BRICS



### Los BRICS y la gestión internacional futura

La administración de los asuntos políticos internacionales requiere además de la coordinación y la solidaridad entre los Estados, el crear contextos donde los procesos decisorios sean claros en sus horizontes. La falta de voluntad en la toma efectiva de las decisiones sobre temas concretos; ratifica la ineficacia de resolver las problemáticas agudas que posee el sistema internacional: administración de crisis financieras, conflictos sociales agudos, indefinición en temas ambientales, proliferación de armas nucleares entre otros tópicos esenciales en el que hacer de la **gestión internacional**. (Dror, 1994)

Por la fortaleza conjunta, Los BRICS pueden disponer en el futuro de bases sólidas para instalar estos temas con falta de resolución. La vigilancia en este sentido, radica en seguir los tópicos centrales no sólo de manera consultiva o declarativa sino en base a acciones que construyan realmente una base concreta de poder. La intervención y las propuesta *intra-grupo* en la Asamblea de Naciones Unidas como en la Cumbre del G-20 pueden disponer de recursos prácticos a la hora de imponer una definición en aspectos centrales.

Ahora bien, los BRICS se encuentran en lo que puede llamarse una "etapa formativa", o sea en una etapa inicial en el camino a la transformación interna de sus estructuras y de su visión sobre el mundo. Deben entonces, resolver problemas internos fuertes como el sistema de libertades públicas, sistemas políticos con propensión a la corrupción y conflictos sociales en lo que respecta a la reducción de la pobreza extrema y los conflictos étnicos presentes y futuros. Han sido sociedades que en el pasado respondieron a lógicas imperiales y se sucedieron erráticamente en materia política y económica. Con este criterio, se puede abrir el debate sobre el futuro y las responsabilidades de este grupo; en tres etapas :

La primera, responde a un conocimiento de sus intereses y problemas y a un reconocimiento de sus diferencias. El método de las Cumbres y sus atributos estatales junto con su expansión económica ayudan en esta tesitura.

La segunda, responde a una consolidación de ese poder. La misma deberá lograrse en base a la solución de problemas domésticos y a la solidez de su posición común internacional activa y no solo declarativa.

Finalmente, la tercera etapa estará en cómo estos Estados fundamentan su poderío económico y percibirán y visualizarán sus pujas de poder relativo, es decir que aparezcan diferencias sustanciales para la evolución de su relacionamiento.

Los BRICS, tienen el reto de consolidarse como potencia y en estimular los procesos de cooperación política y económica para evitar caer en el desgaste que hoy sobreviene a la Unión Europea y a Estados Unidos en la administración de la crisis internacional. Dependerá



mucho de su visión y capacidad resolutoria- creativa frente a los actuales y futuros problemas internacionales y cómo se determinen como instrumentos de gobernanza.

### Conclusiones

Los países BRICS, responden a una nueva categoría analítica que implica en parte, mayor responsabilidad en términos de implicancia a nivel internacional. Independientemente de su condición de emergentes y de las futuras crisis que puedan pesar sobre ellos, es necesario prestar atención a sus características y a su comportamiento en el sistema internacional. Sin embargo, éstos deben aumentar la calidad de sus instituciones a nivel interno para responder a las demandas y evitar que su desarrollo estratégico se desmantele.

El sostenimiento económico y político internacional entonces dependerá exclusivamente de su potencial y de sus acciones en los principales escenarios internacionales. Además, el principal asunto a resolver son los lineamientos y objetivos internos a futuro como forma de mayor integración dentro de un sistema internacional más interdependiente y complejo.

### Bibliografía Consultada

- BRICS. New Delhi Summit 2012. Stability, security and prosperity
- Declaración de Sanya, Tercera Cumbre BRICS, 14 de Abril de 2011
- Dougherty, James E – Pfaltzgraff, Robert L, “Teorías en pugna en las Relaciones Internacionales”, Grupo Editor Latinoamericano, Buenos Aires, 1993
- Dror, Yehezkel, “La capacidad de gobernar”, Informe al Club de Roma, FCE, México, 1994,
- Elliot, Leslie & Burges, Sean, “Brasil, the Entrepreneurial and Democratic BRIC, Polity, Volume 42, Numer 1, January 2012.
- Glosny, Michael A, “China and the BRIC’s: A real (but limited) Partnership in a Unipolar World, , Polity, Volume 42, Numer 1, January 2012.
- Hidalgo Garcia Maria del Mar, “La Cuarta Cumbre BRICS”, Instituto Español de Estudios Estratégicos. Abril
- [http:// www.ivex.es/.../informe.../INDIA-INFORME.../](http://www.ivex.es/.../informe.../INDIA-INFORME.../).
- <http://antoniogarciatrevijano.com/2006/05/21/democracia-formal-y-democracia-material/>
- <http://eleconomista.com.mx/economia-global/2011/01/26/sudafrica-nuevo-miembro-bric>, 26 de Enero de 2011
- [http://www.ieee.es/Galerias/fichero/docs\\_informativos/2012/DIEEEI19\\_2012\\_La\\_cuarta\\_Cumbre\\_de\\_los\\_BRICS.pdf](http://www.ieee.es/Galerias/fichero/docs_informativos/2012/DIEEEI19_2012_La_cuarta_Cumbre_de_los_BRICS.pdf)
- INTERNATIONAL MONETARY FUND, New Growth Drivers for Low-Income Countries: The Role of BRICs , January 12, 2011
- Kamdar, Mira, “India: Richer, Poorer, Hotter, Armed, Word Policy Journal, MIT Press, 2008
- Krugman Paul, De vuelta a la economía de la gran depresión y la crisis del 2008, Grupo Editorial Norma, Colombia, 2010
- Natera Peral, Antonio, “Nuevas Estructuras y redes de gobernanza (New Governance Structures and Networks), Revista Mexicana de Sociología, Vol.67, Número 4, (Oct-Dic., 2005)
- Outsider with Dreams of an Insider, , Polity, Volume 42, Numer 1, January 2012.
- Peters Guy B, Pierre Jon & Murillo S, Lorena, “La Gobernanza en niveles múltiples: ¿un pacto faústico?, Foro Internacional, Vol. 42 Número 3 (Jul. Sep., 2002), Roberts,
- Cynthia, “Russia’s BRIC’s Diplomacy: Rising
- Pugel, Thomas, “Economía Internacional, Decimosegunda Edición, Mc Graw Hill, Madrid, 2004
- Rosales, Osvaldo, “La Globalización y los Nuevos Escenarios del Comercio Internacional, Revista CEPAL, Abril 2009
- Verdross, Alfred, Derecho Internacional Público, Aguilar Ediciones, Sexta Edición, Madrid, 1978,

## Negociación estratégica y Comercio Internacional

### De la técnica a la estructura

Por Mag. Cecilia Porfiri

#### **Resumen**

La literatura acerca de la Negociación enfatiza de modo preponderante el eje diacrónico, es decir, la negociación concebida en términos de procesos y los procedimientos metodológicos y técnicos que en ella se desarrollan. En el presente trabajo la autora parte del concepto de técnica desarrollado por Martin Heidegger para explorar y describir el eje sincrónico de la Negociación en el ámbito del Comercio internacional. Desde esta concepción la técnica es vista no tanto como un modo de hacer sino más bien como una estructura que visibiliza la trama de la Negociación. Dentro de esta trama se destacan las relaciones de interdependencia, la comunicación intercultural y los obstáculos para la cooperación, a partir de éstos se elabora una matriz de análisis estructural.

**Palabras clave:** Negociación estratégica; técnica; estructura; comercio internacional; sincronía.

#### **Abstract**

Literature about negotiation emphasizes dominant mode the diachronic axis, i.e. negotiation conceived in terms of processes and the methodological and technical procedures involved in it. In this work the author based on the concept of technique developed by Martin Heidegger to explore and describe the synchronous shaft of the negotiation in the field of international trade. From this conception technique is seen not so much as a way of doing but rather as a structure that superposition the plot of negotiation. In this plot are the relations of interdependence, intercultural communication and the obstacles to cooperation, based on these made an array of structural analysis.

**Key words:** Strategic negotiation; technical; structure; international trade; synchrony.

**Clasificación JEL:** D74, F51, F59

**Cecilia Eugenia Porfiri:** Magíster en Gestión de la Comunicación en las Organizaciones (Universidad Austral). Licenciada en Psicología (USAL). Profesora de Negociación y Estrategia (Facultad de Ciencias Económicas, USAL).

*“In essence, the job of the strategist is to understand and cope with competition. Often, however, managers define competition too narrowly.”  
Michel Porter*

### 3. Introducción

Durante las últimas décadas se ha enfatizado sustantivamente la importancia y la conveniencia de incorporar técnicas y métodos de negociación, de modo tal de sistematizar esta actividad y ser así más eficientes a la hora de gestionar conflictos y elaborar acuerdos. El método de negociación cooperativa diseñado por Fisher, Ury y Patton de la Universidad de Harvard, los aportes de la Teoría de Juegos, la creciente sistematización de la Teoría de conflictos, la aplicación de la Programación Neurolingüística a la Negociación, entre otras teorías y disciplinas, han enfatizado de modo preponderante el concepto de intercambio en términos de *procesos*.

Desde esta perspectiva se ha estudiado y descrito de modo dominante la elaboración de acuerdos desde un punto de vista diacrónico. Es decir, es en el devenir del proceso donde los agentes (*stakeholders*)<sup>1</sup> construyen sus acuerdos. Es en la propia dinámica del conflicto donde es posible considerar tiempos más o menos aptos para avanzar competitivamente, formular propuestas de cooperación o aún, emprender la retirada.

La Negociación vista desde esta perspectiva se presenta como una actividad compensatoria dinámica donde las técnicas y métodos representan un rol fundamental, tal como es el de mediar en los actos de intercambio, intentando categorizar las conductas del otro (oponente/competidor/socio/amigo/enemigo), su estilo negociador, roles, intereses y posiciones. La estrategia determina el método que se utilizará en cada negociación, si cooperativo o competitivo, y en qué proporción. Las técnicas que se utilizarán están vinculadas al método que se emplee.

Cierta tendencia pragmática alimenta la ilusión de la gestión de los conflictos negociables a partir de la aplicación estricta de métodos y técnicas, y así se concibe la Negociación desde una visión meramente instrumental. Una especie de “manual de usos y procedimientos” que resulta siempre insuficiente y estrecho para abordar una disciplina-actividad social, por lo tanto, siempre compleja. De este modo, la ausencia de una concepción estratégica de la Negociación termina reduciéndola a una *praxis* casi burocrática alejándola de este modo de una concepción estratégica.

El problema se torna aún más enmarañado cuando se trata de negociar en el ámbito del Comercio internacional, donde más allá de la multiplicidad y diversidad de los actores, sus particularidades culturales, diferencias idiomáticas, distancias geográficas, existen órdenes institucionales, normativos, económicos y políticos que conforman una estructura que, a la manera de una trama, se vuelve imprescindible de develar y comprender si lo que se pretende es negociar en términos estratégicos y con el objetivo de alcanzar acuerdos sustentables en el tiempo, promoviendo consensos productivos que beneficien a las partes negociadoras.

---

<sup>1</sup> Término inglés utilizado por primera vez por E. Freeman en su obra: “*Strategic Management: A Stakeholder Approach*”, (Pitman, 1984) para referirse a quienes pueden afectar o son afectados por las actividades de una empresa

#### 4. Objetivos:

Reflexionar acerca del lugar de la técnica en la conceptualización de la Negociación en Comercio internacional.

Señalar algunas estructuras subyacentes del proceso de Negociación destacando su importancia para la elaboración de estrategias en el Comercio Internacional.

### 3. La técnica

*“La técnica no es lo mismo que la esencia de la técnica (...) De este modo, la esencia de la técnica tampoco es en manera alguna nada técnico”*

*Martin Heidegger*

#### 3.1. Definición

Según la definición de la Real Academia Española:

Def. RAE **técnico, ca.**<sup>2</sup>: *(Del lat. Technicus, y este del gr. Τεχνικός, de τέχνη, arte).*

1. *adj. Perteneciente o relativo a las aplicaciones de las ciencias y las artes.*
2. *adj. Dicho de una palabra o de una expresión: Empleada exclusivamente, y con sentido distinto del vulgar, en el lenguaje propio de un arte, ciencia, oficio, etc.*
3. *m. y f. Persona que posee los conocimientos especiales de una ciencia o arte.*
5. *f. Conjunto de procedimientos y recursos de que se sirve una ciencia o un arte.*
6. *f. Pericia o habilidad para usar de esos procedimientos y recursos.*
7. *f. Habilidad para ejecutar cualquier cosa, o para conseguir algo.*

#### 3.2. Marco conceptual

De las conceptualizaciones teóricas acerca de la técnica es sin dudas la heideggeriana la que mejor ahonda y describe el problema que aquí se plantea.

Heidegger considera que la pregunta por la técnica es una pregunta por su esencia. Desde dicha perspectiva incluye dos acepciones corrientes desde el punto de vista instrumental.

La técnica es entonces:

- Un medio para alcanzar ciertos fines.
- Un quehacer del hombre.

Dicha definición instrumental, si bien es correcta, no da cuenta de lo *verdadero* de la técnica. Según Heidegger definir la técnica de modo instrumental remite al concepto de *causa*, y éste a su vez, a la conceptualización de la *“Metafísica”* de Aristóteles quien señala la existencia de cuatro causas:

1. La causa material
2. La causa formal
3. La causa final
4. La causa eficiente

<sup>2</sup> Real Academia Española. Diccionario de la Lengua española. Vigésima edición, Madrid 1984.

La acepción corriente del concepto de causa enfatizaría entonces la causa eficiente, como un medio para obtener ciertos resultados. Heidegger destaca una acepción más antigua que la versión latina, donde la noción de causa evoca al *ser responsable de*, es decir, lo que da lugar. Remite a la concepción de Platón de la *poiesis*, tanto la *physis* (la presencia emerge desde sí) como la *techné* (la presencia emerge como arte o como producción técnica)

**“El producir produce desde el velamiento al develamiento. El producir acontece solamente cuando llega lo velado a lo develado. Este llegar se mueve y descansa en lo que nosotros llamamos desocultar. Para designarlo los griegos tenían la palabra *Aletheia* (acontecimiento).”<sup>3</sup>**

En virtud de lo descrito Heidegger conceptualiza a la técnica como *desocultar, develar, dar lugar, traer adelante algo que está oculto*.

Lo que reúne al hombre con dicho desocultamiento es lo que Heidegger llama *lo dispuesto (das gestell)*.

*“En lo dispuesto acontece apropiadoramente el develamiento, conforme al cual el trabajo de la técnica moderna desoculta lo real como constante”<sup>4</sup>*

Lo que domina la técnica moderna es una estructura, la **estructura de emplazamiento**.

### 3. 3. La técnica en la Negociación

Los desarrollos teóricos acerca de las técnicas en Negociación suelen ubicar a la técnica en un lugar instrumental. Tal como se describía en la introducción, como un medio para obtener ciertos fines, una manera de gestionar acuerdos eficaces. Ciertamente, la incorporación de técnicas de negociación a la gestión de conflictos, y especialmente en el ámbito del Comercio Internacional facilita la adquisición de habilidades negociadoras y orienta la acción a establecer estrategias de cooperación maximizando recursos, propiciando acuerdos. En este sentido la técnica orienta sobre *cómo* conviene negociar.

Pensada en términos heideggerianos, la técnica es un modo de develar estructuras, un modo de hacer visible aquello que está en la esencia, y le da origen y por lo tanto es mucho más abarcativo y profundo que el concepto anterior.

Lo que acontece (*Aletheia*) en la mesa negociadora, y el despliegue técnico que guía diacrónicamente dichos acontecimientos no hacen sino *emplazar* lo que sucede sobre otro eje, el sincrónico, y poner sobre la superficie las estructuras que lo sustentan.

La técnica sin develamiento de estructuras es equivalente a una mera operatoria. El carácter estratégico de la Negociación está dado precisamente por la capacidad de los actores de visibilizar, entender e intervenir en aquellas estructuras subyacentes a la Negociación.

Los métodos y técnicas de negociación facilitan el acceso a la estructura y ponen de manifiesto una representación cuya hermenéutica ubica al negociador al nivel de quien tiene como objetivo develar las relaciones estructurales.

---

<sup>3</sup> Heidegger, M “La pregunta por la técnica” en: Heidegger, M. “Filosofía, ciencia y técnica”, Editorial Universitaria, 1997

<sup>4</sup> Op Cit, pág 130.

## 4. La técnica de Negociación y el Comercio Internacional

### 4.1. Negocios internacionales

Según John Wild la definición de un negocio internacional está dada por los actores involucrados en el proceso, y las acciones y roles que cada uno de ellos desempeña.

*“International Business is the total of all business transactions that cross the borders of two or more nations. Consumers, companies, financial institutions, and governments are all important to international business activity. Consumers demand quality products from the international companies that sell and service them. Financial institutions help companies engaging in international business to finance investments, exchange currencies, and transfer money around the globe. Governments regulate flows of currencies, services, people, and capital across national borders”.*<sup>5</sup>

Otra definición de negocios internacionales que resulta esclarecedora al momento de diferenciar los negocios (*business*) de negociaciones (*negotiations*) es la que aporta John Daniels: *“Por negocios internacionales se entiende toda transacción comercial, privada o gubernamental, entre dos o mas países.”*<sup>6</sup>

Dicha transacción comercial debe contemplar variables tales como:

- Marco legal y normativo
- Integración a bloques económicos
- Distribución de la renta per cápita
- Información económica - financiera
- Geografía económica
- Relaciones de Poder
- Políticas comerciales
- Estereotipos culturales

Al momento de diferenciar los negocios de las negociaciones vale aclarar que quedan excluidos de las negociaciones aquellos *acontecimientos* a los que se podrían considerar como meras transacciones comerciales. Por tomar un ejemplo, el “regateo” (*bargaining*) signado por el precio sin otras variables que complejicen el intercambio, tales como la sustentabilidad de la relación comercial, son acontecimientos de simple intercambio a los que desde la concepción que aquí desarrollamos no alcanzan el status de Negociación propiamente dicha, y por lo tanto, no requieren ser pensados en otra dimensión que no sea la maximización de utilidades, es decir, del beneficio derivado de la rentabilidad inherente a la actividad comercial.

El Comercio Internacional plantea otro tipo de escenarios realmente complejos que demandan elementos de análisis y herramientas de intervención acorde a dicha complejidad. En ciertas ocasiones y circunstancias los negocios requieren de una fase de negociación, en otras son producto de ésta, pero en ningún caso obedece confundir epistemológica ni técnicamente el concepto de negocios con el de negociación.

---

<sup>5</sup> WILD, John. *International Business: an integrated approach*. Prentice Hall Editors. New Jersey, 2000. Pág. 5

<sup>6</sup> DANIELS, John. RADEBAUGH, Lee. Y SULLIVAN, Daniel. *Negocios internacionales*. Pearson Educacion. Décima edición. México, 2004. Pág. 676

El *cuadro 1* da cuenta de algunos de los tantos aspectos intervinientes en las operaciones de negocios internacionales. Su inclusión obedece a la intención de evidenciar que la mera enumeración y categorización de los elementos de operatoria no necesariamente plantea un escenario de negociación. Gestionar y concretar negocios internacionales no es equivalente a negociar. No obstante, en cada paso de la operatoria pueden suscitarse conflictos que requieran de un abordaje negociador específico que vaya más allá de la operatoria o la gestión de negocios.

**Cuadro 1: Aspectos a negociar en operaciones internacionales<sup>7</sup>**

<p><b>COMPRAVENTA DE UN PRODUCTO</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tipo y gama de producto.</li> <li>• Calidad.</li> <li>• Cantidad.</li> <li>• Precio.</li> <li>• Condiciones de entrega.</li> <li>• Condiciones y medios de pago.</li> <li>• Plazo de entrega.</li> <li>• Servicios complementarios.</li> </ul>
<p><b>CONTRATO DE DISTRIBUCIÓN</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Objetivos comerciales.</li> <li>• Gama de productos.</li> <li>• Área geográfica.</li> <li>• Exclusividad.</li> <li>• Suministro a otros clientes.</li> <li>• Condiciones de entrega y de pago.</li> <li>• Precios y descuentos.</li> <li>• Marcas y derechos de propiedad industrial.</li> <li>• Intercambio de información.</li> <li>• Pactos de no competencia.</li> <li>• Duración y causas de extinción del contrato.</li> </ul>
<p><b>JOINT-VENTURE</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Delimitación de productos, sectores, mercados y clientes.</li> <li>• Aportaciones de capital de cada socio.</li> <li>• Valoración de activos, maquinaria, instalaciones, patentes, Marcas, asistencia técnica, etc., aportados por cada socio.</li> <li>• Compras de materias primas, componentes, maquinaria, etc.</li> <li>• Planes de marketing</li> <li>• Composición de los órganos de Administración.</li> <li>• Sistemas para la toma de decisiones (<i>quórum</i>).</li> <li>• Política de amortizaciones y nuevas inversiones.</li> </ul>

<sup>7</sup> Llamazares García Lomas, Olegario. *Aspectos clave de la negociación internacional*, 2ª edición Instituto Español de Comercio Exterior, España. 2011

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Política de reparto de beneficios.</li> <li>• Diseño de la estructura directiva.</li> <li>• Selección y contratación de personal.</li> <li>• Resolución de conflictos</li> </ul>
--	---

## 5. Negociación

Una definición en sentido amplio acerca de la negociación conduce a señalarla como un proceso que se da en el contexto de la comunicación, en el que las partes involucradas en un conflicto, se someten a una escena de interacción para tratar de dirimir diferencias con el objetivo de construir acuerdos. Dicha interacción supone el despliegue de métodos y técnicas que implican la adquisición de destrezas y habilidades, las más importantes, ligadas a la ciencia de la comunicación.

Con independencia de cuántas partes estén involucradas, cuántas partes se vean afectadas, más allá aún, si las partes son sólo dos personas o si la negociación involucra empresas, organizaciones o Estados, la negociación se despliega siempre a través del lenguaje. Lenguaje que en ocasiones se manifiesta en palabras que se profieren, en otras se actúan y también se silencian. Existe en toda negociación una trama discursiva que, en el mejor de los casos, es producto de una posición estratégica.

Se señaló al principio del presente trabajo el énfasis que se ha puesto en los últimos años en la adquisición y desarrollo de competencias negociadoras bajo la forma de técnicas y métodos. Lo que interesa acá es reflexionar acerca del camino que abren dichas técnicas al momento de develar ciertas estructuras emplazadas en la escena misma de la negociación.

Si, al decir de Heidegger, la técnica desoculta y produce un emplazamiento, cabe preguntarse en qué consiste aquello que es emplazado a través de las técnicas en la negociación. Qué tramas son las que dan sustento a la acción negociadora y qué particularidades específicas les confiere el ámbito del comercio internacional. La estructura de emplazamiento en una mesa negociadora visibiliza la estructura de la negociación de cuya trama se destacan:

- las relaciones de interdependencia
- la comunicación intercultural
- los obstáculos para la cooperación

### 5. 1. Relaciones de interdependencia

La interdependencia se entiende como la capacidad de influencia recíproca que tienen los actores. Si bien es un concepto concerniente al ámbito de la Política y las Relaciones internacionales, su aplicación en la negociación en el ámbito del Comercio internacional, resulta imprescindible para pensar la trama estructural.

Para explicar la interdependencia, Kenneth Waltz utiliza los conceptos de *vulnerabilidad* y *sensibilidad*.

La vulnerabilidad de un Estado, emerge cuando no se pueden hacer sustitutos domésticos de las importaciones o se pueden hacer a costos muy altos. En este caso el intercambio se convierte en un gran valor para el país y es de esencial importancia para los que manejan la



política exterior de ese Estado.<sup>8</sup>

La sensibilidad consiste en adecuar las políticas económicas internas a las condiciones económicas externas. Esta es mayor si los países son capaces de desplazarse dentro de su producción doméstica y extranjera y en las inversiones en respuesta a márgenes de ganancia relativamente pequeños. La interdependencia como sensibilidad implica escasa vulnerabilidad, es decir que cuanto más automática y rápida es la adaptación del factor costo menores se tornan las consecuencias políticas y el intercambio disminuye.<sup>9</sup>

La política internacional juega un rol importante, donde los Estados serían interdependientes si el costo del quiebre de sus relaciones, o la reducción de sus intercambios, fuera igual para cada uno de ellos. Sin embargo, la desigualdad es parte de la naturaleza misma del *Sistema Internacional* y las diferencias de fuerzas nacionales, poder, capacidades y competencias de los Estados explican los destinos de éstos y dan forma a los resultados políticos.<sup>10</sup>

Robert O. Keohane y Joseph S. Nye, en su obra "*Poder e interdependencia*", introducen el concepto interdependencia para referirse a situaciones de orden internacional caracterizadas por efectos de influencia recíproca entre Estados o entre actores de diferentes Estados. Dichos intercambios internacionales involucran dinero, personas e información que traspasan las fronteras de un Estado.

Los costos y los beneficios para cada actor dependerán de la naturaleza de la relación entre ambos países y de los valores de los agentes involucrados. Esta interdependencia por lo tanto puede convertirse en *simétrica o asimétrica*. En el caso de esta última puede convertirse en una fuente de poder a ser utilizada por los Estados.<sup>11</sup>

El *poder*, según Keohane y Nye, es la "*habilidad de un actor para conseguir que otros hagan algo que de otro modo no harían*" o "*la influencia de éste sobre los resultados*".<sup>12</sup> Sin embargo ese poder otorgado por las asimetrías favorables no le garantiza a un Estado el control sobre los resultados de esa interacción.

La dimensión estratégica de la negociación deberá necesariamente contemplar las vulnerabilidades, propias y de los agentes, en el proceso de construcción de poder. Del mismo modo, se tendrá en cuenta la sensibilidad que afecta a distintos países favorecida por los múltiples canales que conectan a las sociedades, y la determinación y jerarquización de intereses ya no sólo por cuestiones de agenda interna sino por relaciones de interdependencia estructural.

El Comercio internacional ofrece escenarios óptimos de interdependencia donde desplegar la estrategia negociadora.

Las técnicas de negociación permiten emplazar y develar las relaciones de interdependencia subyacentes entre los agentes tanto como operar tácticamente sobre éstas. Las simetrías y asimetrías de poder lejos de ser un obstáculo pueden ser concebidas, en la dinámica del Comercio internacional, como oportunidades de construcción de poder, de alianzas, coaliciones, y de negocios.

---

<sup>8</sup> Waltz, Kenneth N., *Teoría de la política internacional*. Ed: Grupo Editor Latinoamericano, Buenos Aires, 1988.

<sup>9</sup> Waltz, Kenneth N., *ibid* 6.

<sup>10</sup> Waltz, Kenneth. *Op.Cit.* pág. 211,212.

<sup>11</sup> Keohane, Robert y Nye Joseph S., *Poder e Interdependencia, la política mundial en transición*, Ed.: Grupo Editor Latinoamericano, Buenos Aires, 1988. Pág. 22,23.

<sup>12</sup> Keohane, Robert y Nye, Joseph S. *Op.cit.* Pág. 25.

## 5. 2. Comunicación intercultural

Zartman señala diversos factores como catalizadores de la comunicación, la interacción y el aumento de la integración. Entre ellos: el desarrollo tecnológico, el colapso de la división ideológica del mundo, y la multiplicación de inversiones extranjeras que derivan en un aumento de las oportunidades de negociación, por lo tanto de encuentro cultural.

*“Modern society with its technological development has brought men considerable closer to each other, suppressed distances, and increased opportunities for communicating and interacting.*

*With the collapse of the ideological division of the world, the development of third world economies, the multiplication of foreign investments, and the huge growth of exchanges, the world economy has gone one step further in achieving a higher degree of integration. Even countries that were for so long out of the global trend are now strongly part of this movement. As a consequence, opportunities for negotiators dramatically increase. It also means that more and more individuals meet around the negotiation table and, thus, provide conditions for cultural encounters”<sup>13</sup>*

El “*encuentro alrededor de la mesa negociadora*” requiere para ser gestionado, de un tratamiento técnico que pone en evidencia una *gestell*. Estructura que a su vez sostiene una percepción, una actitud, un estilo y una forma para negociar.

El grado de permeabilidad en el acceso a la estructura determinará la configuración en la calidad de la interacción. Las características comunicacionales, cuya barrera expresiva más evidente son las diferencias idiomáticas, están íntimamente ligadas a las formas que el lenguaje, la cultura y la historia imprimen a cada grupo social. No se trata tan solo de conocer las generalizaciones en cuanto a estereotipos culturales, sino más bien, de ahondar en la historia del modo de intercambio de cada cultura, su relación con el poder, el nivel alto o bajo de contextualización cultural, el tratamiento primario que se haga de la información, las particularidades en cuanto a la proxemia, la monocromía o policromía en relación al empleo del tiempo, y la puesta en escena de la interacción.

La interacción cultural en el marco de una negociación en Comercio internacional plantea el desafío y la necesidad de profundizar desde el encuentro alrededor de la mesa negociadora a la concurrencia intersubjetiva e intercultural, donde la relación dialéctica entre identidad y alteridad, en su acontecer, construyen sentido.

Aquello que la técnica devela sobre la mesa negociadora como conflicto intercultural tiene su reverso en la estructura bajo la forma de la necesidad de construcción de una *Tercera cultura*.<sup>14</sup> Dicho movimiento implica la acción cooperativa de los actores, quienes en la interacción, tendrán la oportunidad de negociar y reconfigurar sus diferencias comunicacionales.

<sup>13</sup> Berton, Kimura y Zartman, International Negotiation. U. S. A. 1999, p. 11

<sup>14</sup> El término “*Tercera cultura*” fue acuñado por Fred L. Casmir. El concepto se inscribe en los desarrollos teóricos de la Escuela de Palo Alto y el Interaccionismo simbólico.

### 5. 3. Obstáculos para la cooperación

Los beneficios que conlleva la cooperación fueron ampliamente estudiados en la literatura sobre Negociación. Las ventajas que aporta en cuanto al sostenimiento en las relaciones a largo plazo y la economía de recursos es un hecho verificable. No obstante, las asimetrías estructurales de poder y las propias características del orden mundial obligan a plantearse si las conclusiones conocidas acerca de la cooperación son extrapolables al ámbito del Comercio Internacional. De ser así, bajo qué condiciones y cuáles son los elementos estructurales de contexto que coadyuvan a negociar cooperativamente.

Los modelos estudiados para dirimir cuestiones en torno a la cooperación (dilema del prisionero, trabajador no sindicalizado de Mancur Olson) coinciden en señalar a la cooperación como una conducta problematizada por un proceso de toma de decisiones.

Dicho proceso incluye una racionalidad que halla sus fundamentos en:

- La lógica de pensamiento, cuya comprensión permite develar consonancias y disonancias cognitivas.
- La particular concepción acerca de los costos de la negociación.
- La armazón axiológica, como fundamento de la legitimidad.
- La evaluación de la función de utilidad, como determinante de conductas con metas altruistas y egoístas.

Las características mencionadas para la racionalidad que interviene en el proceso de toma de decisiones en escenarios de posible cooperación se integran a ciertos obstáculos específicos de la estructura misma del Comercio Internacional que dificultan la posibilidad de la conducta colaborativa:

- **La cantidad de actores involucrados:** tratándose de actores colectivos el riesgo de la fragmentación amenaza la posibilidad de generar y sostener en el tiempo los procesos identificatorios que mantienen la cohesión y propician la colaboración en las acciones de metas compartidas.
- **La despersonalización del intercambio:** propiciada por la mediación tecnológica que facilita el acceso en tanto saltea distancias físicas pero pierde la riqueza de la interacción personal, auténtica fuente de comunicación.
- **La posibilidad de realizar transacciones únicas:** en contraposición al juego iterado cuya repetición devela la utilidad de la lógica de la cooperación, la incertidumbre domina la escena del Comercio internacional, especialmente en los países latinoamericanos. Según informes de la Cepal:

*Además de otros aspectos más técnicos (diferencias estructurales, disparidad en los niveles de ingreso), el pasado nacionalista y proteccionista continúa ejerciendo una considerable influencia sobre la política económica a pesar de las similitudes culturales e idiomáticas que tienden a favorecer los acercamientos estratégicos. Ello explica la persistencia del dilema. Los dirigentes políticos no se atreven a tomar nuevas iniciativas debido a una serie de incertidumbres: las dificultades que enfrentan los países en evaluar por adelantado cómo se distribuirán los impactos; el recelo frente a las reacciones de los demás países; la falta de consenso sobre la situación y sobre las mejores medidas que debería adoptarse; la ausencia de continuidad de quienes formulan las políticas económicas como resultado del alto índice de rotación de los equipos económicos; el temor de verse atado de manos frente a los vecinos y transformarse en el blanco de la crítica populista de su propio electorado (culto a la soberanía); la debilidad institucional,*

*falta de autoridad y mala reputación (problemas de credibilidad), o incluso la ausencia de instituciones regionales o de arbitraje creíbles.*<sup>15</sup>

- **Las diferencias institucionales:** las diferencias en las capacidades coercitivas de los Estados, cuyas restricciones siguen muchas veces lógicas de coherencia interna pero afectan de modo negativo la posibilidad de cooperación entre países y dificultan la posibilidad de integración e intercambio económico regional.

Las diferencias en cuanto a la racionalidad empleada en el proceso de toma de decisiones cooperativo / competitivo, y los obstáculos estructurales para la cooperación en el Comercio internacional, permiten generar una matriz (cuadro 2) que evidencia la complejidad estructural de la estrategia cooperativa.

**Cuadro 2: Matriz de obstáculos para la cooperación en Comercio Internacional**

	Lógica de pensamiento	Costos de la negociación	Legitimidad	Metas altruistas y egoístas
Cantidad de actores				
Despersonalización del intercambio				
Transacciones únicas				
Diferencias institucionales				

## 5. Conclusiones

Los estudios sobre la Negociación durante las últimas décadas han enfatizado sustantivamente la importancia y la conveniencia de incorporar técnicas y métodos de modo tal de sistematizar esta actividad y ser así más eficientes a la hora de gestionar conflictos y elaborar acuerdos. Desde esta perspectiva se ha estudiado y descrito de modo dominante la elaboración de acuerdos desde un punto de vista diacrónico. Cierta tendencia pragmática alimenta la ilusión de la gestión de los conflictos negociables a partir de la aplicación estricta de métodos y técnicas, y así se concibe la Negociación desde una visión meramente instrumental. De este modo, la ausencia de una concepción estratégica de la Negociación termina reduciéndola a una *praxis* casi burocrática alejándola de una concepción estratégica.

La conceptualización de Heidegger acerca de la técnica la concibe como *desocultar, develar, dar lugar, traer adelante algo que está oculto*.

Lo que reúne al hombre con dicho desocultamiento es lo que Heidegger llama *lo dispuesto (das gestell)*. Lo que domina la técnica moderna es la estructura de emplazamiento.

Pensada en términos heideggerianos, la técnica es un modo de develar estructuras, un modo de hacer visible aquello que está en la esencia, y le da origen. Lo que acontece (*Aletheia*) en la mesa negociadora, y el despliegue técnico que guía diacrónicamente dichos acontecimientos no hacen sino *emplazar* lo que sucede sobre otro eje, el sincrónico, y poner sobre la superficie las estructuras que lo sustentan. Los métodos y técnicas de negociación facilitan el acceso a la estructura y ponen de manifiesto una representación cuya hermenéutica ubica al negociador al nivel de quien tiene como objetivo develar las relaciones estructurales.

<sup>15</sup> [http://www.eclac.org/publicaciones/xml/2/22812/lcg2270e\\_Cap7.pdf](http://www.eclac.org/publicaciones/xml/2/22812/lcg2270e_Cap7.pdf)

Al momento de diferenciar los negocios de las negociaciones vale aclarar que quedan excluidos de las negociaciones aquellos *acontecimientos* a los que se podrían considerar como meras transacciones comerciales. Gestionar y concretar negocios internacionales no es equivalente a negociar. No obstante, en cada paso de la operatoria pueden suscitarse conflictos que requieran de un abordaje específico que vaya más allá de la operatoria o la gestión de negocios.

Una definición en sentido amplio acerca de la negociación conduce a señalarla como un proceso que se da en el contexto de la comunicación, en el que las partes involucradas en un conflicto, se someten a una escena de interacción para tratar de dirimir diferencias con el objetivo de construir acuerdos. Dicha interacción supone el despliegue de métodos y técnicas que implican la adquisición de destrezas y habilidades, las más importantes, ligadas a la ciencia de la comunicación. Existe en toda negociación una trama discursiva que, en el mejor de los casos, es producto de una posición estratégica.

La estructura de emplazamiento en una mesa negociadora visibiliza la estructura de la negociación de cuya trama se destacan: las relaciones de interdependencia, la comunicación intercultural, y los obstáculos para la cooperación.

Las técnicas de negociación permiten emplazar y develar las relaciones de interdependencia subyacentes entre los agentes tanto como operar tácticamente sobre éstas. Las simetrías y asimetrías de poder lejos de ser un obstáculo pueden ser concebidas, en la dinámica del Comercio internacional, como oportunidades de construcción de poder, de alianzas, coaliciones, y de negocios.

La interacción cultural en el marco de una negociación en Comercio internacional plantea el desafío y la necesidad de profundizar desde el encuentro alrededor de la mesa negociadora a la concurrencia intersubjetiva e intercultural, donde la relación dialéctica entre identidad y alteridad, en su acontecer, construyen sentido.

Aquello que la técnica devela sobre la mesa negociadora como conflicto intercultural tiene su reverso en la estructura bajo la forma de la necesidad de construcción de una *Tercera cultura*. Dicho movimiento implica la acción cooperativa de los actores, quienes en la interacción, tendrán la oportunidad de negociar y reconfigurar sus diferencias comunicacionales.

Los modelos estudiados para dirimir cuestiones en torno a la cooperación (dilema del prisionero, trabajador no sindicalizado de Mancur Olson) coinciden en señalar a la cooperación como una conducta problematizada por un proceso de toma de decisiones.

Dicho proceso incluye una racionalidad que halla sus fundamentos en: la lógica de pensamiento, cuya comprensión permite develar consonancias y disonancias cognitivas. La particular concepción acerca de los costos de la negociación. La armazón axiológica, como fundamento de la legitimidad. La evaluación de la función de utilidad, como determinante de conductas con metas altruistas y egoístas.

Las características mencionadas para la racionalidad que interviene en el proceso de toma de decisiones en escenarios de posible cooperación se integran a ciertos obstáculos específicos de la estructura misma del Comercio Internacional que dificultan la posibilidad de la conducta colaborativa, se destacan: la cantidad de actores involucrados, la despersonalización del intercambio, la posibilidad de realizar transacciones únicas, y las diferencias institucionales en tanto capacidad coercitiva de los Estados.

El develamiento, análisis y comprensión del eje sincrónico aportan a la Negociación, la trama y la dinámica estructural imprescindibles para gestionar desde la técnica los procesos que en ella se despliegan.

## 6. Bibliografía

- ALBRECHT, Karl. *Como negociar con éxito: el método de avanzada para construir tratos justos para todos*. Editorial Granica, 1994.
  - BERGER, Peter y LUCKMANN, Thomas. *Modernidad, pluralismo y crisis de sentido. La orientación del hombre moderno*. Paidós Barcelona, 1997.
  - CASMIR, Fred. *Third-Culture Building: A Paradigm Shift for International and Intercultural Communication*, en S. A. Deetz. *Communication Yearbook/16*, London, 1993.
  - COASE, Ronald. *The Problem of Social Cost*, *Journal Of Law and Economics*, 1960.
  - COLAIACOVO, Juan Luis. *Negociación y contratación internacional*. Editorial Ediciones Macchi, 1991.
  - DANIELS, John. RADEBAUGH, Lee. Y SULLIVAN, Daniel. *Negocios internacionales*. Pearson educación. Décima edición, México, 2004.
  - ENTELMAN, Remo F. *Teoría de conflictos. Hacia un nuevo paradigma*. Editorial Gedisa, Barcelona, 2002.
  - FREEMAN, E. *Strategic Management: A Stakeholder Approach*. Ed. Pitman, 1984
  - GOFFMAN, Erving. *El orden de la interacción*. En *Los momentos y sus hombres*. Textos seleccionados y presentados por Yves Winklin (Comp.). Editorial Paidós, Buenos Aires, 1991.
  - GOFFMAN, Erving. *La presentación de la persona en la vida cotidiana*. Editorial Amorrortu, Buenos Aires, 2004.
  - HABERMAS, Jürgen. *Facticidad y validez (2a ed.)*. Editorial Trotta Madrid, 2000.
  - HABERMAS, Jürgen. *Problemas de legitimación en el capitalismo tardío*. Editorial Amorrortu, Buenos Aires, 1998.
  - HEIDEGGER, Martin, *La pregunta por la técnica en: Heidegger, M. "Filosofía, ciencia y técnica"*, Editorial Universitaria de Buenos Aires, 1997.
  - KEOHANE Robert y NYE Joseph S., *Poder e Interdependencia, la política mundial en transición*, Ed.: Grupo Editor Latinoamericano, Buenos Aires, 1988.
  - LLAMAZARES GARCÍA LOMAS, Olegario. *Aspectos clave de la negociación internacional*, 2ª edición Instituto Español de Comercio Exterior, España. 2011.
  - MARTIN N. Judith, NAKAYAMA K. Thomas. *Intercultural Communication in Contexts*. McGraw-Hill Higher Education. U.S.A., 2009.
  - NORTH, Douglas. *Instituciones; cambio institucional y desempeño económico*. Fondo de cultura económica, México, 1995.
  - RAIFA, Howard. *El arte y la ciencia de la negociación*. Editorial Fondo de cultura económica, México, 1996.
  - WALTZ, Kenneth N., *Teoría de la política internacional*. Grupo Editor Latinoamericano, Buenos Aires, 1988.
  - WILD, John. *International Business: an integrated approach*. Prentice Hall Editors. New Jersey, 2000.
-

## Actores del comercio internacional en el Siglo XXI

*Por Juan Rosello Fernandez y Diego Rigotti*

Una operación comercial internacional es un proceso dinámico y complejo en el que intervienen numerosos actores de diferente índole mercantil, bancaria, logística, aduanera y de servicios. Estos mismos forman una cadena, que en caso de ocurrir una eventualidad en uno de los eslabones finalmente la carga arribará tarde al último depósito.

La iniciación de una operación entre residentes de diferentes zonas del globo, puede comenzar por un simple pedido de cotización del importador o bien por una oferta del exportador previa aceptación del destinatario de la misma.

El importador luego de la evaluación costo-beneficio, conociendo el costo aterrizado de su producto, viabilidad de su negocio, la ponderación aduanera en su país de importación<sup>16</sup> y la aceptación de la oferta o bien la emisión de la orden de compra (en inglés: *purchase order*, ó P.O.) estaría dando lugar a la configuración del Contrato de Compraventa Internacional que lo ligaría contractualmente con el vendedor (el exportador). De esa forma, ambas partes asumirían diferentes obligaciones de dar y recibir mercancías, como así también sumas monetarias, según lo establece la Convención de Viena sobre Contratos de Compraventa Internacional de Mercancías del año 1.980.

Tanto el comprador como el proveedor internacional, son personas físicas o jurídicas que deben gozar de capacidad económico-financiera y contar con la autorización aduanera en su país para poder operar en comercio exterior. Las naciones han instruido a lo largo de los años registros habilitantes por el cual conceden permisos para operar como importadores y exportadores a personas de existencia ideal y visibles. En la República Argentina el viejo Registro de Importadores y Exportadores fue reemplazado por un novedoso sistema por el cual el interesado, simplemente ingresando al *site* de la *Administración Federal de Ingresos Públicos (A.F.I.P)*, puede completar su inscripción como importador y exportador sin intermediarios.<sup>17</sup>

El comprador comúnmente llamado "importador" es un actor fundamental en el comercio internacional, ya que sin él no existe mercado externo para los exportadores. En la actualidad existen diferentes tipos de importadores, en cuanto a su envergadura comercial. Los hay pequeños, medianos, grandes y multinacionales, todos ellos con diferentes perfiles y capacidades económicas que deben ser bien observadas por los ávidos exportadores que buscan oportunidades fuera de sus fronteras.

El advenimiento del comercio electrónico, ha posibilitado que millones de compradores de baja envergadura (*B to C, business to consumer*) hayan ingresado al fenómeno de la

---

16 El importador deberá consultar a su despachante para así contar con la posición arancelaria de la mercancía y además conocer el tratamiento aduanero, especialmente en lo que se refiere a tributación, intervenciones extra aduaneras, licencias y prohibiciones de importación.

17 El interesado en obtener el Registro de Importación y Exportación en la República Argentina deberá reunir varios requisitos formales entre los que se encuentra la solvencia fiscal. No obstante, la utilización de Seguros de Caucción podrían facilitar este requerimiento aduanero.

*transaccionalidad global*, lo que les permite adquirir a través de diversos *market places*, miles de artículos novedosos y competitivos en cualquier punto del planeta, incluso bajo la modalidad *free shipping*. Es por ello que el comercio internacional, ha dejado de ser un ámbito meramente empresarial, para instalarse en la casa del consumidor final y ser tan inmediato como un rápido y sencillo click. Obviamente que bajo ésta forma, los requerimientos aduaneros son escasos, visto que por el momento el grueso de tributación de importación proviene de empresas importadoras. Sin embargo, varios países han comenzado a analizar proyectos para gravar arancelariamente el comercio de importación a nivel *B to C*, como sucede en el *B to B (business to business)*.

---

## El Estado en el Comercio Internacional

### *Breve definición de Estado*

El Estado es un concepto utilizado para definir una forma de organización social, política soberana y coercitiva, formada por un conjunto de instituciones con potestad para regular la vida nacional en un territorio determinado. Usualmente, suele adherirse a la definición del Estado, el reconocimiento por parte de la comunidad internacional.

No debe confundirse con el concepto de gobierno, ya que éste es simplemente la parte encargada de llevar a cabo las funciones del Estado delegando en otras instituciones sus capacidades. El Gobierno también puede ser considerado como el conjunto de gobernantes que, temporalmente, ejercen cargos durante un período limitado dentro del conjunto del Estado. Tampoco equivale totalmente al concepto, de carácter más ideológico, de "Nación", puesto que se considera posible la existencia de naciones sin Estado y la posibilidad de que diferentes naciones o nacionalidades se agrupen en torno a un solo Estado. Comúnmente los Estados forman entes denominados "Estado Nación" que aúnan ambos conceptos, siendo habitual que cada nación posea o reivindique su propio Estado.

### *La Política Comercial*

Desde la formación de las diversas naciones se ha desarrollado una fuerte polémica sobre cómo deben los países instrumentar sus relaciones comerciales con el resto del mundo. Específicamente las diferentes escuelas de pensamiento económico existentes, se han encargado de remarcar dos planteamientos bien antagónicos: por una parte, el esquema proteccionista y, por la otra, el planteamiento librecambista. El primero de ellos se refiere a la vocación de los Estados de mantener balanzas comerciales superavitarias *in extremis*, restringiendo las importaciones y fomentado ampliamente a las exportaciones. El caso opuesto viene de la mano del librecambismo que supone Estados que aplican aranceles bien bajos o nulos a las importaciones, permitiendo solapadamente la especialización de los países y la división internacional del trabajo y con ello el comercio entre las naciones, teorías sustentadas en planteamientos desarrollados por Adam Smith.

Es así como la política comercial se define *como el manejo del conjunto de instrumentos al alcance del Estado, para mantener, alterar o modificar sustantivamente las relaciones*



*comerciales de un país con el resto del mundo. Comprende, entre otros, la política arancelaria, que es un mecanismo protector y de captación de recursos para el erario nacional bajo la forma de impuestos, que gravan las operaciones del comercio exterior; añadiendo un componente artificial al precio del artículo y volviéndolo, por tanto menos competitivo.*

En la actualidad son varios los especialistas económicos que consideran que no hay una sola nación que pueda considerarse autosuficiente en sí misma y que no necesite del “apoyo” de los demás países. Es más, aún las naciones más ricas del mundo necesitan recursos de los cuales carecen y que por medio de las negociaciones y acuerdos mundiales suplen sus necesidades y carencias en diferentes áreas.

El flujo comercial internacional puede generar superávits o déficits en la Balanza Comercial de los países. En virtud de lo expuesto, es que algunas naciones en ocasiones realizan acciones dirigidas cuyo objetivo es la defensa de sus mercados, mediante lo que se ha denominado restricciones comerciales, las cuales controlan e influyen sobre el comercio internacional, abarcando desde los aranceles hasta las menos obvias regulaciones y restricciones no arancelarias. Estas limitaciones pueden influir sobre el nivel y las pautas del comercio, y sobre la situación competitiva de los países. En muchos casos, sus consecuencias son importantes tanto para los países exportadores como para los importadores.

Ocasionalmente, las estrategias restrictivas han sido razonables y mayoritariamente aceptadas por los actores involucrados en el juego; no obstante, otras veces, ambas prácticas han tomado el carácter de desleales, pues intentan como única y primordial finalidad eliminar a la competencia, ya sea por medio de maniobras agresivas de precios o de subsidios, y mediante mecanismos defensivos que apuntan a cerrar los territorios nacionales a los productos extranjeros.

### *El Estado y sus Estrategias de control comercial*

#### *El arancel*

Es el instrumento más común de protección pero no el único y los países pueden restringir su comercio exterior de muchas otras maneras, las barreras arancelarias continúan cayendo como resultado de negociaciones multilaterales.

Los Estados normalmente suelen aplicar el *Derecho Ad Valorem*, es decir, una alícuota sobre el Valor en Aduana de las Mercaderías importadas o exportadas<sup>18</sup>, con objetivo rentístico y de proyección de la industria local (en el caso de la importación) y del consumidor nacional (en el caso de la exportación). También en sede aduanera, los Estados para algunos tipos de mercaderías pueden aplicar el *Derecho Específico* que se calcula sobre una unidad de medida determinada.

En la República Argentina la Importación a Consumo se encuentra gravada con derechos de importación, siendo los más bajos del 0% (para mercadería de origen MERCOSUR) y

---

<sup>18</sup> La mayoría de los países del mundo definen como Valor en Aduana de Importación a través Costo, Flete y Seguro Internacional (C.I.F.); mientras que el Libre a Bordo (F.O.B) suele ser el valor imponible para el cálculo del derecho de exportación.

elevándose al 14%, 16%, 18%, 20% y 25% en algunos casos. El tope que suscribe nuestro país por acuerdo ratificado con la OMC es del 35 % sobre el Valor en Aduana de la mercadería importada.

Además del derecho en Importación se deberá tener en cuenta los siguientes: Tasa de estadística (0,5% con tope de USD 500 ó del 0% si correspondiera en el caso de Bienes de Capital o de mercadería originaria de Chile o Bolivia); IVA tasa general del 21% , IVA adicional del 10,5% si se tratara de bienes de capital, informática o telecomunicaciones; Ingresos Brutos de corresponder del 1,5% y Tasa de Oficialización de Aduana (Tasa SIM) de USD 10,00 para todos los casos y la reciente Tasa de Digitalización de Documentos de USD 18,15.

Es para destacar que la alícuota del 10% de IVA Adicional y del 3% de Imp. a las Ganancias se duplicará al 20% y al 6% respectivamente si el importador no posee CVDI (Certificado de Validación de Datos de Importadores). Los responsables inscriptos como importadores en el Registro de Importadores y Exportadores, podrán solicitar el "Certificado de Validación de Datos de Importadores", denominado "C.V.D.I.", a fin de quedar excluidos de la aplicación de las alícuotas sustitutivas que se aplicarán a quienes no posean el mencionado certificado. Los requisitos para lograr el CVDI se enumeran debajo<sup>19</sup>:

- a) Tener actualizada la información respecto de la o las actividad/es económica/s que se realizan..
- b) Tener actualizado el domicilio fiscal declarado, en los términos establecidos o la que la reemplace y/o complemente.
- c) Haber cumplido con la obligación de presentación de las declaraciones juradas del impuesto al valor agregado correspondientes a los DOCE (12) últimos períodos fiscales, o las que corresponda presentar desde el inicio de la actividad, vencidas con anterioridad a la fecha de solicitud.
- d) Haber cumplido con la obligación de presentación de las DOCE (12) últimas declaraciones juradas de los recursos de la seguridad social, o las que correspondan presentar desde el inicio de la actividad, vencidas con anterioridad a la fecha de solicitud.
- e) Haber cumplido con la obligación de presentación de la última declaración jurada de los impuestos a las ganancias, a la ganancia mínima presunta y sobre los bienes personales, según corresponda, vencidas a la fecha de la solicitud.
- f) No registrar deuda líquida y exigible con esta Administración Federal a la fecha de la solicitud, por las obligaciones mencionadas en los puntos c) y e) precedentes, a la fecha de la solicitud.
- g) Estar incluido en el Registro de Importadores y Exportadores.
- h) C.A.I. (Código de Autorización de Impresión) vigente al momento de presentación de la solicitud.
- i) Registrar, a la fecha de la solicitud, una antigüedad mínima de 3 meses como contribuyente.
- j) Haber cumplido, de corresponder, con el régimen de información establecido por la **Resolución General N° 4.120 (DGI)**, sus modificatorias y complementarias. A los fines de

---

<sup>19</sup> Según resolución AFIP - C.V.D.I. (R.G. 2238)

la aplicación del presente inciso, los agentes de información deberán cumplir con la obligación de presentación de la última declaración jurada vencida a la fecha de la solicitud.

El "C.V.D.I." tendrá una vigencia máxima de UN (1) año, contado a partir del día de su publicación en la página "web" de este Organismo.

Será renovado en forma automática anualmente a su vencimiento, sin necesidad de solicitud expresa por parte del responsable, siempre que a su vencimiento se encuentren cumplidos la totalidad de los requisitos para su otorgamiento.

### *Las Subvenciones*

Podríamos definir que la subvención se produce cuando el Gobierno o algún organismo público otorgan contribuciones financieras a un sector económico o empresa determinada, mediante la transferencia de fondos públicos o concesión de avales, la condonación de impuestos y gravámenes.

### *Restricciones cuantitativas*

Se logra limitando el volumen físico en los cupos de importaciones y exportaciones a través de regulaciones estatales.

### *Dumping*

El dumping o competencia desleal consiste en vender un producto a un precio inferior al coste incurrido para producirlo en el mercado del importador, con el objetivo de competir más eficazmente en el mercado y así dañar la industria nacional. El artículo VI del GATT establece que el dumping es dañino en caso de introducir productos a los mercados importadores a precios más bajos que su valor normal.

## **El rol de los Organismos Internacionales como reguladores del Comercio**

### ***Organización Mundial del Comercio***

La Organización Mundial del Comercio es una entidad que persigue la apertura del comercial de los países. También es un foro para que los gobiernos negocien acuerdos comerciales y un lugar en el que pueden resolverse diferencias comerciales. En lo fundamental, la OMC es un lugar al que los gobiernos Miembros acuden para tratar de resolver los problemas comerciales que tienen unos con otros.

La entidad nació como consecuencia de negociaciones, teniendo su origen en el Acuerdo de Marraquech, suscrito por 125 países el año 1994. La función actual de la OMC surge de las negociaciones mantenidas en el período 1986-1994 en la llamada Ronda Uruguay, y de anteriores negociaciones en el marco del Acuerdo General

sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT). La OMC es actualmente el foro de nuevas negociaciones en el marco del “Programa de Doha para el Desarrollo”, iniciado en 2001.

Cuando ciertos Estados han planteado obstáculos al comercio, las negociaciones emprendidas por la OMC en numerosas oportunidades contribuyeron a abrir mercados. Sin embargo, la labor de la institución no se circunscribe a la apertura de los mercados, y en algunos casos sus normas permiten mantener obstáculos comerciales, por ejemplo para proteger a los consumidores o para impedir la propagación de enfermedades.

Constituyen el núcleo de la OMC los denominados Acuerdos de la OMC, negociados y firmados por la mayoría de los países que mantienen intercambios comerciales. Esos documentos establecen las regulaciones de carácter jurídico, fundamentales del comercio internacional. Son en lo esencial, contratos que obligan a los gobiernos a mantener sus políticas comerciales dentro de límites convenidos. Se logran luego de largas negociaciones y son firmados por los gobiernos, pero su finalidad es ayudar a los productores de bienes y servicios, a los exportadores y a los importadores a desarrollar sus actividades, si bien permitiendo que los gobiernos alcancen objetivos sociales y ambientales.

El propósito primordial del sistema es contribuir a que el comercio fluya con la mayor libertad posible, sin que se produzcan efectos secundarios no deseables, porque eso es importante para el desarrollo económico y el bienestar. Esto conlleva en parte la eliminación de obstáculos. También requiere asegurarse de que los particulares, las empresas y los gobiernos conozcan cuáles son las normas que rigen el comercio en las distintas partes del mundo, de manera que puedan confiar en que las políticas no experimentarán cambios abruptos. En otras palabras, las normas tienen que ser “transparentes” y previsibles.

Las relaciones comerciales conllevan a menudo intereses contrapuestos. Los acuerdos, incluidos los negociados laboriosamente en el sistema de la OMC, tienen muchas veces que ser interpretados. La forma más armoniosa de resolver estas diferencias es mediante un procedimiento imparcial basado en un fundamento jurídico convenido. Ese es el propósito del sistema de solución de diferencias integrado en los Acuerdos de la OMC.

#### *Objetivos de la OMC en el Siglo XXI*

Los Objetivos de Desarrollo del Milenio (ODM) de las Naciones Unidas son ocho objetivos de desarrollo internacional que los 192 miembros de las Naciones Unidas y una serie de organizaciones internacionales acordaron alcanzar para el año 2015 con el fin de acabar con la pobreza. Entre ellos figuran los siguientes: reducir la pobreza extrema, reducir las tasas de mortalidad infantil, luchar contra epidemias de enfermedades, como el VIH/SIDA, y fomentar una alianza mundial para el desarrollo.

El principal objetivo que afecta a la OMC es el ODM 8: fomentar una alianza mundial

para el desarrollo. No obstante, las actividades de la OMC abarcan también otros objetivos, como el ODM 1, es decir, erradicar la pobreza extrema y el hambre. En realidad, los ODM no se pueden abordar por separado: todos ellos están conectados entre sí.

*Objetivo 1: Erradicar la pobreza extrema y el hambre*

*Meta 1a: Reducir a la mitad la proporción de personas con ingresos inferiores a 1 dólar por día*

*Meta 1b: Lograr el empleo pleno y productivo y el trabajo decente para todos, incluidos las mujeres y los jóvenes*

*Meta 1c: Reducir a la mitad el porcentaje de personas que padecen hambre*

*Objetivo 2: Lograr la enseñanza primaria universal*

*Meta 2a: Asegurar que los niños y niñas de todo el mundo puedan terminar un ciclo completo de enseñanza primaria.*

*Objetivo 3: Promover la igualdad entre los sexos y el empoderamiento de la mujer.*

*Meta 3a: Eliminar las desigualdades entre los géneros en la enseñanza primaria y secundaria, preferiblemente para el año 2005, y en todos los niveles de la enseñanza antes de finales de 2015.*

*Objetivo 4 Reducir la mortalidad de los niños*

*Meta 4a: Reducir en dos terceras partes la mortalidad de niños menores de cinco años*

*Objetivo 5: Mejorar la salud materna*

*Meta 5a: Reducir un 75 por ciento la tasa de mortalidad materna*

*Meta 5b: Lograr, para 2015, el acceso universal a la salud reproductiva*

*Objetivo 6: Combatir el VIH/SIDA, la malaria y otras enfermedades*

*Meta 6a: Detener y comenzar a reducir la propagación del VIH/SIDA*

*Meta 6b: Lograr, para 2010, el acceso universal al tratamiento del VIH/SIDA de todas las personas que lo necesiten*

*Meta 6c: Detener y comenzar a reducir la incidencia de la malaria y otras enfermedades graves*

*Objetivo 7: Garantizar la sostenibilidad del medio ambiente*

*Meta 7a: Incorporar los principios del desarrollo sostenible en las políticas y los programas nacionales y reducir la pérdida de recursos del medio ambiente*

*Meta 7b: Haber reducido y haber ralentizado considerablemente la pérdida de diversidad biológica en 2010*

*Meta 7c: Reducir a la mitad la proporción de personas sin acceso sostenible al agua potable y a servicios básicos de saneamiento*

*Meta 7d: Haber mejorado considerablemente, en 2020, la vida de al menos 100 millones de habitantes de barrios marginales*

*Objetivo 8: Fomentar una alianza mundial para el desarrollo*

*Meta 8a: Desarrollar aún más un sistema comercial y financiero abierto, basado en normas, previsible y no discriminatorio*

*Meta 8b: Atender las necesidades especiales de los países menos adelantados*

*Meta 8c: Atender las necesidades especiales de los países sin litoral y de los pequeños Estados insulares en desarrollo*

*Meta 8d: Encarar de manera general los problemas de la deuda de los países en desarrollo*

*Meta 8e: En cooperación con las empresas farmacéuticas, proporcionar acceso a los medicamentos*

### **Cámara de Comercio Internacional**

La Cámara de Comercio Internacional es la organización empresarial que representa mundialmente intereses empresariales. Se constituyó en París en 1919 y continúa teniendo su sede social en la capital francesa.

Sus fines estatutarios básicos son actuar a favor de un sistema de comercio e inversiones abierto y crear instrumentos que lo faciliten, con la firme convicción de que las relaciones económicas internacionales conducen a una prosperidad general y a la paz entre los países.

Los miembros de la CCI son empresas que efectúan transacciones internacionales y también organizaciones empresariales, entre ellas muchas Cámaras de Comercio. En la actualidad los miles de empresas que agrupa proceden de más de 130 países y se organizan como Comités Nacionales en más de 90 de ellos.

El Comité Español de la CCI se constituyó en 1922, a iniciativa de empresarios barceloneses y nunca ha dejado de actuar. Como asociación formalmente constituida, tiene personalidad propia. Actualmente, su sede estatutaria radica en Madrid y su secretaría es operativa en Barcelona.

Un año después de la creación de las Naciones Unidas, la CCI obtuvo el rango de organismo consultivo del más alto nivel ante la ONU y sus agencias especializadas. Es también ente consultivo privilegiado de la Organización Mundial de Comercio, del Fondo Monetario Internacional, del Banco Mundial, OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico), Comisión Europea, etc. Incluso el G-8 recibe en cada una de sus reuniones un informe sobre las grandes preocupaciones empresariales del momento, que es entregado en visita "ad hoc" al primer ministro del Estado anfitrión.

Dentro de su actividad creando instrumentos que faciliten el comercio y las inversiones internacionales, destacan la Corte Internacional de Arbitraje, la recopilación y actualización de usos comerciales internacionales (Incoterm, Reglas y Usos uniformes relativos a los créditos documentarios, etc) y la elaboración de reglas y códigos de conducta sobre muchos aspectos de la actividad empresarial internacional (Carta de las Empresas para un Desarrollo Sostenido, Código de prácticas legales en publicidad, Código de buenas prácticas para la elaboración de

estudios de mercado, Reglas contra la extorsión y el cohecho en las transacciones internacionales, Guía para el comercio electrónico, etc.)

### **La Administración Aduanera**

El Servicio Aduanero es un organismo de tipo administrativo que se encarga de la aplicación de la legislación relacionada a la importación y exportación de mercaderías y servicios. En la Argentina la antigua Administración Nacional de Aduanas (A.N.A.) fue reemplazada por la Dirección General de Aduanas (D.G.A.) que opera bajo la esfera de la A.F.I.P. Goza de ciertas facultades interpretativas de las normas aduaneras y en ciertas circunstancias instruye sumarios de tipo administrativo contra contribuyentes aduaneros que infrinjan la ley.

Funciones básicas de la aduana:

- ⤴ Ejercer el control sobre el tráfico internacional de mercaderías
- ⤴ Aplicar y fiscalizar las prohibiciones a las importaciones y exportaciones
- ⤴ Aplicar, liquidar, percibir, devolver y fiscalizar los tributos a las importaciones y exportaciones
- ⤴ Conceder esperas para el pago de tributos
- ⤴ Habilitar lugares y horarios para la salida o entrada de personas o mercaderías
- ⤴ Impartir normas generales para la interpretación y aplicación de leyes y reglamentos de la materia

### **Aduanas domiciliarias<sup>20</sup>**

Son administraciones aduaneras que se constituyen en los domicilios propios de las empresas consideradas de buen cumplimiento fiscal, habilitadas para operaciones de importación y exportación.

Para poder operar bajo ésta modalidad, las empresas interesadas además de poseer un estado fiscal saludable, deben constituir una garantía a favor de la DGA por un monto que se determina en base al patrimonio de la empresa y el volumen de operaciones tramitadas en el último año fiscal.

## **Principales Actores Comerciales**

### **De exportación**

#### **Exportador**

Es aquella persona que en su nombre exporta mercadería o servicios, ya sea que la llevare consigo o la que un tercero llevare en su nombre. Tal como se ha expuesto, el exportador debe gozar de autorización estatal para realizar actos de comercio de índole internacional. A tal fin, en nuestro país, debe ser un responsable inscripto o

---

<sup>20</sup> Según Resolución Afip (DGA) nro. 596/99

bien poseer Monotributo (Régimen Simplificado para pequeños contribuyentes). En ambas circunstancias su *Clave Única de Identificación Tributaria* (C.U.I.T.) le permitirá realizar el trámite de inscripción.

El exportador es quien se encuentra habilitado legalmente para recibir los estímulos a la exportación vigente, tales como el *reintegro*, *draw back* y los *reembolsos*.

El exportador suele ser el productor del bien a comercializar en el exterior, quien debió costear cada actividad y tarea ligada a la producción, comercialización y entrega de los bienes a fin de lograr competitividad. Obviamente es quien debe negociar los términos del intercambio, por lo que define junto a su contraparte la cláusula de Incoterm que ofrecerá a la operación un marco propicio para la transferencia del riesgo y los costos que asumen cada una de las partes.

Usualmente el exportador directo se encarga de adaptar el producto para suplir las necesidades del mercado externo y también para lograr el estándar requerido. Esto último puede realizarse mediante una investigación de mercados en el país de destino, basadas en fuentes primarias y/o secundarias de información. Otros aspectos vinculados a la coordinación de la entrega con el Importador y otros asuntos relacionados con el envío de muestras, documentos y contacto con el Despachante de Aduana y un Agente de Cargas son funciones casi ineludibles en su actividad normal de exportación.

### ***Trading companies***

Según la World Federation of Trading House Association (WFTA), las trading companies son *"intermediarios especializados en el desarrollo a largo plazo del comercio de productos y servicios suministrados, en su mayoría, por terceros. Utilizan redes e infraestructuras internacionales, tanto para abastecerse como para abastecer a sus clientes"*.

En otras palabras, podríamos decir que el "Trader" es una persona jurídica que puede adquirir orientación importadora, exportadora o ambas a la vez. Su función muchas veces resulta imprescindible para la exportación de commodities que por su volumen o calidad u otras razones, no pueden ser exportados directamente por sus productores. El caso de la exportación de miel en la Argentina, resulta un caso ejemplificador para explicar la función del trader. Nuestro país por su dotación natural y extensión territorial produce diferentes estilos de miel, en gran medida causado por la gran variedad de floración. Es por ello, que diferentes productores locales pueden tener un producto influenciado por eucaliptus o girasol, por ejemplo, como también por cientos de variedades como especies florales existan. De ahí resulta que el trader especializado en la comercialización de miel, generalmente acopia diferentes varietales, los mezcla y luego los exporta logrando de esa manera, homogeneizar el sabor, la textura y el dulzor.

En principio suele adquirir bienes estandarizados en el país de origen y luego se convierte en el intermediario de exportación, por lo que goza de grandes ventajas que



le reportan un interesante Profit (Ganancia), sustentado en que el Estado del país exportador lo hace partícipe de estímulos a la exportación como el reintegro, además de que percibe las ventajas cambiarias al convertir las divisas provenientes de la comercialización internacional en moneda nacional. Un beneficio adicional consiste en la posibilidad de abonar a los productores nacionales en moneda nacional y así beneficiarse de la rentabilidad en moneda extranjera, como se ha dicho.

El trader puede ser una alternativa de exportación apropiada para aquellas empresas que desean internacionalizarse y no gozan de capacidad productiva, financiera o conocimiento relativo al comercio internacional.

### ***Consortios de exportación***

Un consorcio de exportación es una alianza voluntaria de empresas o productores pequeños, con el objetivo de promover y/o comercializar los bienes y servicios de sus miembros en el extranjero. Pueden estar formados por empresas del mismo sector productivo o por empresas que producen bienes complementarios. En gran medida el éxito de un Consorcio de Exportación depende del trabajo serio y ordenado de sus integrantes.

Las pequeñas empresas en general suelen tener grandes dificultades para entrar en mercados externos, ya que siempre se encuentran limitantes como lo son los volúmenes de producción, la calidad de producto, el conocimiento del mercado, la capacidad económica y el poder de negociación. Es por ello que el Consorcio de Exportación puede convertirse en una alternativa interesante, de internacionalización empresarial.

La forma jurídica que adopte un consorcio dependerá siempre de los objetivos precisos de las empresas participantes y, ante todo, de las características del sistema jurídico. Se deben tener en cuenta consideraciones sobre el monto del capital aportado, la responsabilidad de las empresas participantes, la existencia o no de fines de lucro, los requisitos en materia de presentación de informes.

#### *Tipos de Consortios de Exportación*

##### *De acuerdo al sector productivo*

Consortios sectoriales

Consortios multisectoriales

##### *De acuerdo a su sistema de asociación*

Consortios de promoción

Consortios de venta

Cooperativas de exportación

### ***Representante de ventas (brokers)***

Son los encargados de representar a la empresa en el mercado internacional. Operan

siempre bajo el costo y riesgo de la empresa exportadora, por lo que son remunerados a través de comisiones por ventas.

### ***Franquiciante***

Es la persona física o jurídica propietaria de una franquicia. Es quien posee los derechos de una marca de comercialización de bienes o servicios, posee los mecanismos y conocimientos técnicos, administrativos, de control y tecnológicos de un determinado negocio de franquicias. A esta persona también se le puede denominar Franquiciador.

La franquicia es una forma de distribución indirecta que le reporta a la empresa exportadora un control casi perfecto de la cadena de distribución y las estrategias de marketing de su producto.

La empresa exportadora que desee comercializar franquicias con su marca es la encargada del posicionamiento de la misma en el país meta, la responsable del posicionamiento y branding.

No cualquier emprendimiento puede acceder a ésta forma particular de inserción internacional. Tan solo pueden aspirar a ello, compañías con capacidad de generar productos altamente diferenciados que logren instalar conceptos de distinción en la mente de los consumidores.

En general, los exportadores de franquicias suelen ser dueños de franquicias instaladas exitosamente en sus propios países. El franquiciante por sí mismo o por intermedio de algún agente especializado puede comercializar la franquicia en el país meta. Esa tarea consiste en encontrar inversores interesados (posibles franquiciados) en adquirir la franquicia, por el pago de un fee de ingreso y un canon periódico.

La desventaja principal del franquiciante es que se encuentra el riesgo de elegir el “socio” incorrecto, la calidad de problemas de producción, problema en los pagos, incumplimiento del contrato mismo y la imposibilidad de controlar acciones, como ser, de Marketing. En cuanto al lado positivo, es posible establecer acuerdos de licencia, que crean oportunidades de exportación y abran la puerta a relaciones de producción de bajo riesgo. También permite la aceleración de difusión de nuevos productos o tecnologías; y son más evidentes cuando el capital es escaso. Hay altas barreras de entrada al país de destino, el mercado-país tiene políticas restrictivas de la propiedad extranjera, es necesario proteger patentes y marcas de posibles cancelaciones por falta de uso.

## **De importación y distribución**

### ***Importadores***

Son personas que en su nombre importan mercadería o servicios, ya sea que la

trajeran consigo o lo que un tercero trajere por ellos. Al igual que los exportadores, deben poseer inscripción fiscal por realizar actos de comercio habitualmente y contar con cierta solvencia constituida que les permita emitir solicitudes de abastecimiento internacional.

El importador es el sujeto responsable del cumplimiento de las obligaciones aduaneras de carácter fiscal y no fiscal. Las primeras tienen relación con el pago de tributos exteriores e interiores que gravan a la importación a consumo tales como el derecho de importación, tasa estadística, derechos compensatorios y antidumping, Impuesto al Valor Agregado, Anticipo del Impuesto al Valor Agregado, Impuesto a los Ingresos Brutos, Tasa por uso del Sistema Informático María, Tasa de Digitalización, entre otros.

Las obligaciones de carácter extra fiscal están vinculadas a las certificaciones normalmente requeridas para la importación de bienes que requieren intervención de organismos especializados como el Instituto Nacional de Alimentos (I.N.A.L.), la Administración Nacional de Medicamentos (A.N.M.A.T), el Instituto Nacional de Tecnología Industrial (I.N.T.I.), Secretaría de Industria y Comercio, entre otros.

El importador es que quien conoce el mercado y recopila información sobre los gustos del consumidor y además proyecta ventas en un mercado determinado. Además pondera los tiempos rectores de la operación internacional.

Desde la confirmación de la compra, suele estipularse conjuntamente con el proveedor un tiempo de producción. Además debe contemplarse el tiempo de tránsito, siendo éste, la cantidad de días o semanas que toma el medio transportador hasta llegar a destino y los tiempos requeridos en el país importador para el desaduanado de la mercadería.

Por otro lado, una de sus funciones esenciales es el seguimiento de la competencia instalada, lo que implica la instauración de un sistema de inteligencia que reporte información sobre precios y productos existentes, productos sustitutos y complementarios.

### ***Distribuidor***

Son personas jurídicas que se encargan de la distribución local de productos importados. Pueden realizar diferentes tipos de distribución, pudiendo representar exclusivamente a un único exportador como también operar sin exclusividad geográfica. En general, deben estar inscriptos como contribuyentes fiscales ya que realizan con habitualidad actos de comercio. A diferencia de los representantes, los distribuidores actúan como clientes de la empresa en los mercados de destino, ya que le adquieren los productos y luego se encargan de comercializarlos por su cuenta y riesgo, obteniendo sus beneficios de la compraventa que realizan y no de las comisiones que pudiere pagar el exportador.

La relación entre la empresa exportadora y el distribuidor queda plasmada en un

contrato de distribución en donde se vuelcan los lineamientos a los que debe sujetarse el distribuidor y los límites de precio, descuento o esquemas de comunicación, que en caso de no respetarse, pueden dejar sin efecto el acuerdo contractual.

Los distribuidores son actores que participan en los proyectos de exportación de inserción indirecta. Son los que tienen el contacto directo con el último eslabón de la cadena logística, cosa que los coloca en un lugar de privilegio en comparación con el exportador. Una de las principales ventajas del distribuidor es que la empresa exportadora reduce los riesgos de cobranza y facilita los aspectos logísticos. Sin embargo, muchas veces son los responsables de problemáticas distorsiones en la cadena de distribución que generan inconvenientes a nivel retail e incluso la insatisfacción del cliente final.

### ***Franquiciado***

Es la persona física o jurídica que compra una franquicia. Es quién adquiere los derechos de comercializar bienes o servicios de una marca, pudiendo estar limitada su área de mercado. Es también quien recibe los apoyos para la organización, administración y control de un negocio, a fin de disminuir los riesgos de inversión. A ésta persona también se le puede denominar Franquiciatario.

La desventaja principal de la licencia es que puede ser una forma de participación muy limitada. Si la licencia tratara del saber hacer, aquellos que “no saben lo que no saben” se encuentran en peligro; los beneficios potenciales de Marketing y producción pueden perderse y el acuerdo podría tener una corta vida si el concesionario desarrolla su propio saber hacer y capacidad de mantenerse vigente sobre el producto autorizado, y es aún más doloroso es cuando éstos se convierten en competidores y posibles líderes en la industria.

Las franquicias pueden ser controladas estrechamente o ser autónomas y así permitir la expansión internacional sin un gran compromiso de capital o de personal, siempre y cuando los licenciarios posean las capacidades necesarias. Si bien es auspicioso, no todas las licencias son exitosas debido al trabajo de encontrar, supervisar y motivar al licenciario.

### ***Agente de compras***

Son los encargados adquirir internacionalmente, insumos o productos terminados para empresas con las que operan bajo contrato de agencia. Actúan siempre bajo el costo y riesgo de la empresa contratante, por lo que son remunerados a través de comisiones.

Su ejecución real reviste el carácter de oficina comercial de las empresas del exterior en nuestro país. Para lograr un exitoso servicio, deben poseer un mayor conocimiento del desarrollo del mercado, realizan una permanente búsqueda de proveedores y

productos, manteniéndolos continuamente informados sobre las nuevas tendencias del mercado.

Se ocupan nos ocupamos de la búsqueda y selección de productos y proveedores, supliendo necesidades. Visitan las industrias, definen los parámetros de calidad exigidos, negocian los precios pretendiendo que sean competitivos, y confirman las órdenes de compra.

Una tarea importante es el control de calidad de los productos enviados, para garantizar la satisfacción del cliente de recibir lo estipulado.

## Actores logísticos

### ***Empresa de Transporte***

El transporte comercial moderno está al servicio del interés público e incluye todos los medios e infraestructuras implicadas en el movimiento de las personas o bienes, así como los servicios de recepción, entrega y manipulación de tales bienes. El transporte comercial de personas se clasifica como servicio de pasajeros y el de bienes como servicio de mercancías.

El traslado de productos desde las plantas de fabricación a bodegas, o desde empresas internacionales, nacionales y regionales a distribuidores puede representar un ítem importante en los costos logísticos en su totalidad, sumado la distribución final a tiendas o consumidores finales, dichos costos pueden aumentar.

En estas empresas dedicadas al transporte de mercadería se pueden encontrar soluciones a medida de logística, con un diseño de red de su cadena de suministro, así optimizar y lograr mayor eficiencia operativa.

Sea un embarque aéreo o marítimo siempre participa en la cadena una empresa de transporte, o bien el dueño de la mercadería se haría cargo de este eslabón, por lo que es de suma importancia contar con una empresa responsable para no generar demoras y/o extra costos. En todos los puertos del mundo se podrá observar miles de camiones esperando descargar o cargar.

**Logística** podría definirse como el conjunto de métodos y medios necesarios para llevar a cabo la organización de una empresa, o de un servicio, especialmente de distribución. La logística es fundamental para el comercio internacional. Las actividades logísticas conforman un sistema de enlace entre la empresa productora y los mercados que están separados por el tiempo y la distancia. Dentro de este sistema nombrado las empresas de transporte juegan un papel vital. La logística empresarial cubre la gestión y la planificación de las actividades de los departamentos de compras, producción, transporte, almacenaje, mantenimiento y distribución. La Cadena de suministros incluye la denominada Logística inversa, dado que en la distribución de un producto no es lo único importante sino que también lo es, cómo

recuperar las devoluciones de clientes y los productos obsoletos. La administración efectiva de las devoluciones permite recaptar el valor y reducir incobrables.

### ***Terminales portuarias***

Un puerto es una infraestructura puntual cuya principal función es transferir mercancías y/o pasajeros entre dos modos de transporte: el marítimo y el terrestre. Es una pieza central dentro del sistema de transporte y, por extensión, del sistema económico.

#### *Servicios*

1. Servicios relacionados con el mar: engloba todos los servicios necesarios para acceder al puerto y, en su caso atracar, como por ejemplo, ayudas a la navegación, practicaje, remolque y amarra.
2. Servicios relacionados con tierra: comprende todos los servicios que puede precisar el barco o su mercancía desde el lado de tierra, como por ejemplo: la manipulación de la mercancía por parte de los trabajadores portuarios, el servicio prestado por las grúas del puerto, otros equipos o vehículos, y el almacenaje.
3. Servicios relacionados con la distribución, como por ejemplo, la manipulación de la mercancía en la terminal de carga de contenedores y el transporte dentro del puerto.

Se estima que el 90% del comercio internacional se realiza a través del transporte marítimo, por lo que poseer Terminales Portuarias con un buen dragado para que puedan amarrar los buques de gran envergadura, como así también grúas pórticos que permitan los buques operar con celeridad, siendo gráficamente la carga y descarga de contenedores.

También existen una seria embarcaciones que transportan carga no incluida en contenedores, uno de estos buques se los denomina Roll On – Roll Off (rodar dentro – rodar fuera) y transportan únicamente mercancías con ruedas que son cargadas y descargadas mediante vehículos tractores en varias cubiertas comunicadas mediante rampas o ascensores. En esta clasificación de buques con respecto a nuestro país dado de mayor volumen de exportación, son los buques graneleros, también conocidos por la palabra inglesa “bulkcarries” se dedican al transporte de cargas secas a granel. Para cada tipo de buque, la terminal portuaria debe estar acondicionada de forma acorde para poder brindar el servicio de carga y descarga, suelen estar bien diferenciadas.

### ***Depósitos fiscales***<sup>21</sup>

---

21 Según Res. Afip (DGA) nro. 3343/94

Son locales, instalaciones, plazoletas, predios para el almacenamiento de sólidos, líquidos y gaseosos, que tienen que cumplir con los siguientes requisitos:

- ⤴ Sectores separados para el almacenamiento de mercaderías de importación /exportación
- ⤴ Piso firme con instalaciones y equipamiento para la verificación física de las mercaderías
- ⤴ Balanza
- ⤴ Sistema Informático María en terminales legalmente habilitadas
- ⤴ Habilitación municipal y otras según naturaleza de la mercadería
- ⤴ Póliza de seguro contra robo e incendio
- ⤴ Perímetro exterior hasta un mínimo de 2,50mt alto
- ⤴ Garantía a favor de la DGA

Según disposición de Aduana Argentina la Mercadería puede estar hasta 90 días como plazo máximo de permanencia en el Depósito Fiscal, dependiendo el medio de transporte con el que la carga ingreso al territorio aduanero. Además brinda la posibilidad de fraccionar la carga por bulto y así realizar varios despachos de importación.

### ***Zonas francas***

Es un área no comprendida dentro del Territorio Aduanero en la cual la mercadería no se encuentra sometida a los controles aduaneros habituales, por lo que su ingreso y egreso no hallan gravados con el pago de tributos ni alcanzados por prohibiciones de carácter económico. También Están exentas de impuestos nacionales, provinciales y municipales.

#### *Objetivos de las Zonas Francas*

- ⤴ impulsar el comercio y la actividad industrial exportadora;
- ⤴ favorecer la intervención y el crecimiento del empleo;
- ⤴ impulsar la competitividad y la integración regional.

#### Tipos de Zonas Francas

- ⤴ De depósito;
- ⤴ Comerciales;
- ⤴ Industriales.

En este caso por disposición de Aduana Argentina, la mercadería puede permanecer por tiempo indeterminado hasta alguna destinación aduanera, como así también, el pago de tributos. En el caso de parcialización la ZF permite parcializar la carga por unidades y sin restricción de bultos, brinda adicionalmente la posibilidad de reexportar a otros países haciendo un Hub logístico en la Zona Franca.

#### *Actores bancarios*

Los bancos son una parte fundamental en el comercio internacional. Sin ellos las

transacciones no podrían ser cobradas o pagadas de manera segura.

Existen diferentes tipos de bancos, según el instrumento de cobro o pago determinado por las partes. Además los bancos son las entidades necesarias para la financiación de proyectos de exportación e importación y también la instancia propicia para la negociación de los documentos.

### *Actores aseguradores*

Las compañías aseguradoras protegen numerosos riesgos en el comercio internacional. Los intereses asegurables podrían ser la carga (su integridad y llegada al cliente en buen estado), el cobro (el Seguro de Crédito a la Exportación es una excelente herramienta que se podría utilizar cuando el cliente o su país no representan un nivel de confiabilidad elevado), los terceros (responsabilidad civil del transportista) y las personas (pasajeros y tripulación, por ejemplo en el caso del transporte aéreo). También existen coberturas para ciertas eventualidades aduaneras que pueden ser alcanzadas por seguros de caución, como por ejemplo la falta de solvencia del contribuyente o la garantización de tributos en destinaciones suspensivas.

## **Auxiliares del Servicio Aduanero**

### ***Despachante***

El **despachante de aduana** es un **agente de comercio exterior**, de existencia visible autorizado por el organismo fiscalizador y de control, habilitado para gestionar en nombre y por cuenta de un tercero las legislaciones y los trámites de introducción y extracción de mercaderías ante la **aduana**.

Esta figura que fue recientemente confirmada por el Mercosur para su continuidad con un papel muy importante en Comercio Internacional. En Agosto del 2011 los países integrantes del Mercosur firmaron el estatuto que dio origen al ODASUR *Organización de Despachantes de Aduanas del Mercosur*, además de confirmar su personería jurídica para el Mercado Común Regional, la organización se encarga de contribuir a mantener la seguridad en el comercio internacional promoviendo la adopción de medidas eficaces para prevenir y/o eliminar amenazas de tráfico ilegal de mercancías, de ilícitos aduaneros u otros quebrantamientos de las leyes a aduaneras y de comercio exterior, basándose en la importancia de orden a la armonización de las legislaciones de los países miembros y a una mejor integración y desarrollo en los lineamientos de la política aduanera de cada uno de ellos.

Para poder cumplir con esta tarea, las personas físicas o jurídicas deberán contraer domicilio permanente en un estado parte y dentro de un radio urbano de la Aduana en el que hubiere de ejercer su actividad; cumplimentar la carrera terciaria con su examen de calificación técnica extendido por la Administración Nacional de Aduanas, habiendo cumplido el nivel secundario de Educación, sin poseer antecedentes penales ni deudas fiscales. A fines de acreditar solvencia se deberá justificar el



patrimonio y además constituir a favor de la Administración Nacional de Aduanas una garantía.

Dentro de sus tareas más renombradas se encuentra la valoración y clasificación de la mercadería de importación o bien exportación. La clasificación se refiere al uso del NCM – Nomenclatura común del Mercosur, es un listado que se presenta en forma estructurada y sistematizada el universo las mercancías que son objeto del comercio internacional, identificándolas por medio de códigos numéricos, en este universo se contempla desde la Sección 1 "animales vivos" hasta Sección 21 con "obras de arte", estas secciones además contienen para su organización 99 capítulos con sus respectivas partidas. El Sistema María, con cual cuenta la Aduana de Argentina contempla para la posición arancelaria de cada mercancía 11 dígitos y una letra (dígito control) y devenido de esta posición se podrá observar la valoración en términos de tributos que dispara la misma.

Sumado a la tarea de encontrar perfectamente la posición arancelaria utilizando la Nomenclatura Común del Mercosur, con la cual se podrá obtener el listado de tributos a pagar o garantizar según el caso, el Despachante realiza la oficialización del Despacho de Importación o el registro del Permiso de embarque para las operaciones de exportación.

Siguiendo el caso de la importación, incluirá la destinación acordada para la mercadería, la que es definida por el cliente importador.

Las Destinaciones son declaraciones de carácter jurado que debe registrar el Despachante de Aduanas a través del Sistema Informático María<sup>22</sup>, manifestando el motivo y el plazo por el que las mercaderías ingresan o egresan al/del Territorio Aduanero.

Las destinaciones de importación vigentes son:

- ⤴ Destinación de Importación Definitiva: es aquella en virtud de la cual la mercadería ingresa al territorio aduanero por tiempo indeterminado, previo al pago de derechos, tasas e impuestos por lo que adquiere libre circulación luego del libramiento.
- ⤴ Destinación Suspensiva de Importación Temporal: es aquella mediante la cual por intermedio de una garantía que tiene como beneficiario a la Aduana, podrá supeditarse el pago de tributos, no así el de tasas de servicios, dado que la mercadería ingresa por un tiempo limitado y se obliga así a reexportarla. La mercadería puede permanecer en el mismo estado en el que se encuentra o transformarse, elaborarse, mezclarse, sufrir reparación o perfeccionamiento. La mercadería que debiere permanecer en el mismo estado debe ser reexportada para consumo en los plazos siguientes: a) 3 años: mercadería que constituye un bien de capital, y hubiere de ser utilizada como tal en un proceso económico. b) 8 meses: exposición, feria, congreso, muestras comerciales, máquinas aparatos. c) 1 año: circo. Antes del mes del vencimiento de los plazos podrá solicitar al Servicio Aduanero una prórroga del mismo (éste mismo

---

22 En breve el Sistema Informático María se supone será reemplazado por el Sistema Malvinas.

será el plazo de caducidad). Suponiendo que no se conceda dicho plazo, se otorgará un plazo perentorio de 20 días a contar desde la fecha de notificación para reexportarla. Aún cuando no se hubiere reexportado definitivamente se considera cumplido con la obligación, con el ingreso a depósito de exportación o si se solicitó la destinación de reexportación para consumo.

- ⚡ Luego la Destinación Suspensiva de tránsito de importación, donde la mercadería importada, que careciere de libre circulación en el territorio aduanero, puede ser transportada dentro del mismo desde la aduana por la que hubiere arribado hasta otra aduana para ser sometida a otra destinación aduanera; los tributos también serán garantizados, promoviendo el éxito de la operación. La destinación de tránsito de importación puede ocurrir de dos formas: **de tránsito directo**, cuando el transporte de la mercadería tuviere lugar desde una aduana de entrada, que arribare, hasta una aduana de salida, a fin de ser exportada ó **de tránsito hacia el interior**, cuando el transporte de la mercadería tuviere lugar desde una aduana de entrada hasta otra aduana, a fin de ser sometida en ésta a una ulterior destinación suspensiva de importación o a una importación para consumo. A esta última aduana se denomina aduana interior.
- ⚡ Destinación Suspensiva de Depósito de Almacenamiento, que menciona que la mercadería importada puede quedar almacenada bajo control aduanero por un plazo determinado, para ser sometida a otra destinación autorizada; también se garantiza los tributos que corresponderían a una Importación a consumo, a excepción de las tasas por servicios. Las mercaderías, pueden hasta quedar en el mismo recinto, siendo petición del titular por un plazo determinado (15 días), al término se debe decidir por una nueva destinación.
- ⚡ Despacho Directo a Plaza: no es una destinación de importación pero sí es un procedimiento aduanero en virtud del cual la mercadería puede ser despachada directamente a plaza sin previo sometimiento de la misma al régimen de depósito provisorio de importación cuando cuya permanencia en depósito implicare peligro para la integridad de las personas, para la inalterabilidad de la propia mercadería o de la mercadería contigua, salvo que ingresare a depósitos especialmente acondicionados para esa especie de mercadería. Asimismo se aplicara este procedimiento cuando se tratara de mercadería cuyo almacenamiento fuere sumamente dificultoso. Podrá solicitarlo dentro de los 5 días anteriores al arribo del transporte, con la salvedad de que es factible el mismo trámite para cualquier tipo de mercadería.

En el caso de la importación, el importador por medio de su despachante deberá oficializar una destinación aduanera dentro del plazo de los 15 días del arribo del medio de transporte. Caso contrario será pasible de una multa automática del 1% del valor de la mercadería en aduana.

En cuanto a la exportación el exportador por intermedio de su Despachante, podrá optar por diferentes destinaciones para poder exportar. Para ello, deberá contar con la información acabada del producto para poder clasificarlo dentro de universo de productos de la Nomenclatura Común del Mercosur, además la Factura E (de Exportación) y el Packing List, siendo este una lista detallada de la mercadería.

Las destinaciones de exportación vigentes son:

- ⤴ Destinación Definitiva de Exportación a Consumo, será cuando la mercadería puede permanecer fuera del territorio aduanero por tiempo indeterminado. En el caso de embarcar la mercadería vía acuática y aérea no podrá desistirse una vez que el medio de transporte hubiere partido con destino al exterior. En el caso de un embarque vía terrestre, no podrá desistirse una vez que el último control de la aduana de frontera hubiere autorizado la salida del medio de transporte. El exportador, por intermedio de su despachante de aduana, debe comprometer una declaración indicando la posición arancelaria, mercadería, naturaleza, especie, calidad, estado, peso, cantidad, precio, destino y toda circunstancia necesaria para determinar la correcta clasificación arancelaria y valoración de la mercadería.
- ⤴ Declaración suspensiva de exportación temporaria. Corresponde cuando la mercadería exportada puede permanecer con una finalidad y por un plazo determinado, fuera del territorio aduanero quedando sometida desde el momento de su exportación a la obligación de ser reimportada para consumo con anterioridad al vencimiento del plazo indicado. La mercadería puede ingresar en el mismo estado o puede haber sido sometida en el exterior a algún trabajo de perfeccionamiento o beneficio (perfeccionamiento pasivo). En este último caso, el retorno de la mercadería perfeccionada o beneficiada industrialmente, está sujeta a la imposición de tributos a la importación que se aplicara sobre el mayor valor de la mercadería. Esta destinación puede ser transformada en Destinación Definitiva, en el supuesto de que el exportador venda la mercadería en el exterior. La Aduana determinará:  
La mercadería susceptible de ser sometida a este régimen, la finalidad a la que podrá ser destinada, las seguridades a exigir, con carácter previo al libramiento, garantía de la obligación de reimportar, Medidas de control pertinentes y el plazo de caducidad de los permisos.
- ⤴ Destinación suspensiva de tránsito de exportación. Es aquella en virtud de la cual, la mercadería de libre circulación en el territorio aduanero, sometida a una destinación de exportación en una aduana, puede ser transportada hasta otra aduana del mismo territorio aduanero con la finalidad de ser exportada desde esta última. El exportador, mediante el despachante de aduana, debe pedir el tránsito de exportación nombrando la aduana de salida en el permiso de embarque, indicando también si el transporte se efectuará mediando transbordo a otro medio de transporte, dado su importancia dispone que se agregue la hoja de ruta con el itinerario a seguir, estableciendo también el tiempo que tomara llegar a destino. Debe estar suscripta por un ATA (Agente de Transporte Aduanero) y certificada su firma por el despachante. Se solicitará también, la verificación de la mercadería y al posterior precintado de las puertas o elementos respectivos del medio de transporte, de lo que se dejará constancia en el documento de embarque. La mercadería transita desde la aduana en la que ha sido declarada hasta la aduana de salida amparada por la documentación. En la aduana de salida se realiza el libramiento de la mercadería, y se cancela la operación mediante el SIM (Sistema informático María).

- ⤴ Destinación suspensiva de removido. Es aquella en virtud de la cual, la mercadería de libre circulación en el territorio aduanero puede salir de este para ser transportada a otro lugar del mismo, con intervención de las aduanas de salida y destino, sin que, durante su trayecto, atraviere o haga escala en un ámbito terrestre no sometido a la soberanía nacional. Incluye asimismo a los ríos de navegación internacional entre dos puntos del territorio. Se documenta la misma por medio de la guía de removido. Si hubiesen faltantes de mercaderías se presume que fue exportada a consumo, por lo que procederá al pago de tributos, salvo por caso fortuito o fuerza mayor, debidamente acreditados. En el caso de demoras la responsabilidad es del Agente de Transporte Aduanero (ATA) y del transportista, subsidiariamente del cargador y de aquel que tuviere derecho a disponer de las mismas.

La función del Despachante es algo compleja, de un lado está la Aduana y del otro el cliente que siempre pretende que las operaciones sucedan en el menor tiempo. En un estudio de un despachante de Aduana, son pocas los computadores que poseen el acceso al Sistema Informático María. La razón además del costo de la tarjeta de acceso es que la persona que lo realiza debe ser una persona idónea.

Cada minuto es valioso dado que los costos de almacenaje o logísticos son muy altos y la mayoría de ellos cotizan en dólares.

Los Despachantes suelen especializarse en ciertos rubros, es decir que se profesionalizan en los diferentes industrias, a saber, químicos, electrónicos, alimentos etc.

### **Agente de cargas**

Es una persona física o jurídica que se encarga de brindar a los cargadores servicios especializados de transporte. Básicamente es el responsable de coordinar y organizar todas las operaciones de logística internacional. El agente de cargas también es conocido con el nombre de *Freight Forwarder*.

Encontramos agentes en todos los modos de transporte, se encuentran en conexión directa con las compañías aéreas, marítimas y terrestres según sea la especialidad. Deben poseer conocimiento acerca de las mercancías a transportar, de sus características particulares y sus requerimientos específicos, además de información sobre rutas y transportistas a fin de seleccionar un itinerario favorable para su cliente. Es el responsable de contactar al transportista y efectuar reservas. Además pueden asesorar sobre temas de embalaje, almacenamiento, movimiento, ingreso a depósito fiscal y zona franca, entre otros aspectos relacionados. Es el encargado de preparar y concluir el documento y contrato de transporte, dependiendo del tipo se llaman de diferente forma: Marítimo – Bill Of Lading o Conocimiento de embarque; Aéreo – AirWay Bill o Guía Aérea; Terrestre – CRT o Carta de Porte; Ferroviario – TIF DTA, Transporte Internacional Ferroviario.

En la Argentina quien pretenda obtener matrícula para operar como Agente de

Cargas, debe rendir examen de idoneidad en sede aduanera, lo que lo habilitará para operar en el rubro.

Normalmente un agente de cargas posee corresponsales en los principales puertos, aeropuertos y ciudades del mundo, así como redes, representantes, filiales y sucursales en diferentes localidades. Los agentes de carga son gráficamente intermediarios entre el cliente final y la empresa de transporte internacional, brindando un servicio diferencial. Dependiendo el volumen de carga y/o compra que entre ambos agentes, en origen y destino, se podrá cerrar contratos de tarifas preferenciales con las diferentes Agencias marítimas y Aerolíneas.

Tanto el exportador como el importador según el término comercial convenido, podrán reservar espacio en el medio de transporte a través del agente de cargas y mantenerse informado sobre el ETD (Estimated time of delivery – Fecha de carga) y ETA (Estimated time of Arrival – Fecha de arribo).

El agente de cargas es el encargado de confeccionar el documento de transporte, siendo este el que sirve para demostrar la titularidad de la mercadería, la vigencia del Contrato de Transporte y el Recibo de Fletamento.

Los documentos pueden confeccionarse en origen o destino según lo convenido. En caso de que la emisión resulte en origen podrá enviarse el set de documentos vía Courier, Correo Internacional, o acompañando a la carga. Es para resaltar que bajo ninguna circunstancia pueden existir dos juegos de documentos sobre una misma carga.

Al momento del arribo de la mercadería, dependiendo del medio de transporte, el Agente de Cargas deberá realizar el registro del Manifiesto de Importación (MANI) en el Sistema Informático María, siendo un paso importante porque es el primer conocimiento que tiene la Aduana de la carga, por lo que una vez “*cerrado a depósito*” (según la jerga) el Despachante recién ahí podrá oficializar la carga de importación. En el caso de la exportación, el Agente de Cargas deberá registrar el Manifiesto de Exportación (MANE).

El agente será el encargado de ir a cancelar los cargos que fueren ante el medio transportador, los fletes pueden ser Collect (pagadero en destino) o Prepaid (pagado en origen), así lograr el Libre Deuda para la posterior liberación de la mercadería.

El agente de cargas realiza un paso importante en el despacho de aduana, dado que los tributos que se irán a pagar para la importación tendrán una base imponible, esto se refiere a que esta base será el Incoterm CIF (Cost, Insurance and freight – Costo, seguro y flete) más/menos ajustes, la importancia se suscita dado que no siempre en el documento de transporte figura el valor del flete, al no ser un requisito obligatorio, por lo que el agente de carga deberá confirmar con firma del ATA (Agente de transporte Aduanero) la Certificación del Flete, que no es otra cosa más que el valor del flete mismo a mero propósito de lograr la base imponible para el cobro de tributos.

Dentro de los agentes de carga también existen sectores diferenciales, dependiendo del medio de transporte o por la naturaleza de la carga. En el caso de los embarques marítimos hay agentes que se encargan o bien su core business es el FCL (Full Container Load – Contenedores) o LCL (Less Container Load – Carga consolidada).

Materializándolo, el segundo LCL, se encarga de tener varios clientes que su carga no lleguen a completar un contenedor, por lo que los unen y consolidan así uno con todos los dueños de partes, éste tipo de servicio cotiza Tn/M3, es decir que se abonara por el mayor de cualquiera de los ítems.

Finalmente, el agente de cargas (Forwarder) es una empresa de servicios, e intermedia entre los diferentes oferentes de medios de transporte y el cliente final, agregando valor. El manejo de información arista más notoria, como así también los contratos con tarifas preferenciales con los respectivos medios. A saber, entre agentes de carga existe una gran diferencia, se pueden observar Agentes Internacionales, globales, significa que en cada oficina del mundo se llaman de la misma manera y el segundo grupo, son miles de agentes que pertenecen a redes de agentes, es decir, que son empresas independientes en cada país o región que trabajan conjuntamente con otra de la misma manera, en destino u origen. Dentro de cada uno de estos grupos no existe una gran diferenciación, salvo en tarifas o bien servicio al cliente.