



**Conferencia de las  
Naciones Unidas sobre  
Comercio y Desarrollo**

Distr.  
GENERAL

TD/B/WG.2/6/Add.1/Part II  
6 de octubre de 1993

ESPAÑOL  
Original: INGLÉS

JUNTA DE COMERCIO Y DESARROLLO  
Grupo de Trabajo Especial sobre  
Eficiencia Comercial  
Tercer período de sesiones  
Ginebra

FACILITACION DEL COMERCIO

PROYECTO DE DIRECTRICES SOBRE MEJORES PRACTICAS COMERCIALES

Informe preparado por

SITPRO (Administración del Reino Unido encargada de simplificar  
los procedimientos del comercio internacional)

SITPRO es el organismo de facilitación del comercio del Reino Unido. Fue establecido por el Gobierno de Su Majestad en 1970 para "guiar, estimular y asistir en la racionalización de los procedimientos y la documentación del comercio internacional, así como de las corrientes de información con ellos relacionadas". Las opiniones expresadas en el presente informe son las de sus autores y no reflejan forzosamente las opiniones de la UNCTAD o de cualquier otro órgano del sistema de las Naciones Unidas. El informe se reproduce tal cual ha sido recibido, con las denominaciones dadas por los autores. Las denominaciones utilizadas no implican opinión alguna por parte de la secretaría de la UNCTAD en cuanto al carácter jurídico de cualquier país, región o territorio o de sus autoridades, ni en relación con sus límites fronterizos.

PROYECTO DE DIRECTRICES SOBRE MEJORES PRACTICAS COMERCIALES

Por razones técnicas, el documento se divide en dos partes:

Parte I:

Resumen

- A. Panorama estratégico
- B. Mejores prácticas comerciales

Parte II:

- C. Mejores prácticas de los gobiernos y de sus organismos
- D. Mejores prácticas de los servicios comerciales internacionales

Apéndice 1 - Serie de documentos alineados

Apéndice 2 - Intercambio electrónico de datos (EDI)

Parte C: MEJORES PRACTICAS DE LOS GOBIERNOS Y DE SUS ORGANISMOS

13. Funciones del gobierno

13.1. Triple función gubernamental.

13.1.1. Los gobiernos, tanto si han privatizado gran parte de sus infraestructuras nacionales, como si éstas siguen dependiendo del sector público, desempeñan tres funciones en lo tocante a garantizar un proceso comercial transparente y eficaz:

- dirigir, planear y desarrollar la economía nacional;
- efectuar controles oficiales cotidianos;
- administrar un negocio importante que compra y vende bienes y servicios.

13.1.2. La importancia relativa de cada uno de estos tres elementos varía de un país a otro, del mismo modo que la magnitud de la simplificación ya realizada. Por lo tanto, no es posible proponer una serie de medidas tipo. Cabe, sin embargo, establecer amplias directrices que puedan refinarse y concretarse ulteriormente habida cuenta de la situación real del país. Esas directrices figuran en las secciones 6 a 8.

13.1.3. El objetivo al que debe ajustarse todo gobierno en el desempeño de esas funciones es muy claro: ser eficaz, ser eficiente y ser económico. Cada vez se es más consciente de que los gobiernos tienen clientes, del mismo modo que las empresas comerciales. La satisfacción del cliente merece una gran prioridad. En la gestión de la economía nacional y de los correspondientes controles, la eficacia, la eficiencia y la economía deben considerarse en un marco global y no simplemente como elementos individuales del coste para los gobiernos.

14. Facilitación en el plano nacional

Todo gobierno que desee desarrollar su comercio exterior y mejorar considerablemente la eficiencia de los procesos comerciales debe tomar tres decisiones políticas:

- considerar las cuestiones de facilitación del comercio al formular su política comercial y de transportes;
- asegurarse de que las actividades de facilitación del comercio se coordinan en el plano nacional y de que los organismos gubernamentales desempeñan un papel activo a ese respecto;
- participar en los trabajos internacionales sobre normas internacionales y facilitación del comercio.

#### 14.1. Política comercial y de transportes.

14.1.1. Ignorar la facilitación del comercio al elaborar cualesquiera políticas nacionales de comercio y de transportes puede resultar muy oneroso. Establecer prioridades para la promoción del comercio en países que no cuentan con medios de transporte o servicios financieros adecuados, es ineficaz. Fijarse como política el atraer inversiones sin ofrecer las formalidades simplificadas que van de concierto con esas actividades, es una pérdida de los recursos nacionales y de tiempo. Mantener en niveles bajos las tasas de almacenamiento en puertos y aeropuertos puede congestionar los puertos con productos importados y hacer más difícil y oneroso el embarque de las exportaciones del país. Construir nuevas instalaciones portuarias para reducir la acumulación de mercancías cuando el principal obstáculo lo constituyen prácticas portuarias inadecuadas, es un despilfarro de dinero.

Directriz: Al formular sus políticas de comercio y transportes, los gobiernos deben asegurarse de que se tiene debidamente en cuenta la facilitación del comercio.

#### 14.2. Coordinación nacional.

14.2.1. Para poder mejorar considerablemente el proceso comercial global, es preciso una política coordinada en el plano nacional. Deben participar en ella todos los componentes esenciales del proceso comercial, tanto del sector público como del sector privado.

14.2.2. En esta tarea deben estar representadas las aduanas y otros órganos gubernamentales pertinentes, los bancos centrales, los organismos de inspección, los exportadores, los importadores, los agentes de transportes, los transportistas de todo tipo, los operadores de puertos y aeropuertos, los banqueros y los aseguradores.

14.2.3. En la Recomendación Nº4 UN/ECE/WP4 se encarece el establecimiento de comités nacionales sobre facilitación de los procedimientos de comercio internacional (FALPRO). Ya se han creado algunos de esos comités, especialmente en Europa.

14.2.4. Para que tales comités tengan éxito, es indispensable que:

- estén respaldados mayoritariamente por el gobierno;
- cuenten con recursos humanos y financieros adecuados;
- sean independientes, a fin de evitar que estén dominados por un sector o se conviertan en un mero grupo de presión;
- apliquen normas internacionales ya existentes (y participen en su elaboración y mantenimiento).

14.2.5. Los puntos comerciales que están siendo creados en virtud del Programa Especial sobre Eficiencia Comercial de la UNCTAD constituyen

laboratorios de incalculable valor para examinar y evaluar el funcionamiento de los procedimientos y las prácticas comerciales en el comercio internacional. En consecuencia, debieran trabajar en estrecha cooperación con el comité nacional de facilitación.

Directriz: Se recomienda la creación de comités nacionales (FALPRO) con un claro mandato, donde no existan,

- para eliminar trámites burocráticos en los sectores público y privado;
- para fomentar el uso de mejores prácticas, incluidas técnicas de la información en todos los procesos comerciales, de distribución y de pagos, de conformidad con las prácticas internacionales; y
- para contribuir al desarrollo de la experiencia de las personas interesadas.

#### 14.3. Política de facilitación.

14.3.1. La política de FALPRO debiera consistir en identificar en los planos nacional, regional e internacional los problemas de procedimiento que plantean los procesos de transporte y pagos en el comercio internacional que afecten a los comerciantes, y en analizar esos problemas y proponer soluciones basadas en técnicas de vanguardia. El logro gradual de esos objetivos exige pasar del actual entorno procesal basado en las transacciones a otro basado generalmente en auditorías. (Control basado en la inspección periódica de la documentación de los comerciantes más bien que en la documentación detallada de expediciones individuales.) Los países que no se encuentran aún en esta fase tendrán que comprender las consecuencias de este nuevo concepto, para asegurarse de que cualquier cambio intermedio les permite desarrollar tales controles en el futuro.

14.3.2. Exige también el empleo de normas internacionales apropiadas en los intercambios de información, a fin de que puedan comunicarse de manera eficiente y normalizada los datos comerciales y administrativos necesarios.

14.3.3. Los países que basan aún los controles en la documentación sobre transacciones individuales deben fijarse dos objetivos. Además de prever el paso en una etapa futura a controles basados en auditorías, deben hacer hincapié en que los operadores comerciales vinculen sus documentos externos a sus aplicaciones internas, tales como la tramitación y contabilización de ventas. La utilización interna de ordenadores y el uso externo del EDI hace que este objetivo sea cada vez más fácil de realizar. Todas estas son fases vinculadas a medida que evolucionan los países y las empresas.

14.3.4. Las comunicaciones son también una cuestión importante. ¿Se dispone de un abanico adecuado de medios de comunicación: correo, télex, facsímil, servicios de mensajería, correo electrónico y EDI? En caso contrario, ¿qué limitaciones existen: ausencia de instalaciones, ineficacia, política

gubernamental de telecomunicaciones restrictiva, adquisiciones, etc.? En 1919, un exportador de carbón del Reino Unido se servía de un avión para hacer llegar sus manifiestos de embarque a la Europa continental debido a los importantes retrasos originados a sus cargamentos de carbón por las mediocres comunicaciones que quedaron en pie después de la primera guerra mundial (la aeronave solía también transportar pasajeros para aprovechar los asientos vacíos y reducir gastos).

14.3.5. Cualquier país puede hacer un uso inmediato del EDI por escasos que sean sus recursos. La comunicación por EDI de manifiestos de carga en barcos o aeronaves en un formato aceptable por los sectores público y privado puede ofrecer ventajas inmediatas. La carencia de equipo de telecomunicación puede dificultar esta tarea. Como se indicó en la sección 3.3, la facilitación del comercio tiene por objetivo conseguir que la información llegue al país de importación antes que las mercancías. El fax, el télex y el correo electrónico pueden cumplir esta función tan bien como EDI, pero no en una forma que permita su tramitación sin reproducir los datos según otro sistema, lo que lleva tiempo y aumenta la probabilidad de error.

14.3.6. Cada vez es más evidente que la legislación y las prácticas comerciales no están debidamente adaptadas al empleo de EDI. La aplicación del principio de las mejores prácticas de facilitación del comercio y el empleo de las técnicas de la información se verá restringida, a menos que se revisen las limitaciones legislativas y comerciales existentes a fin de tener en cuenta la evolución actual, es decir la aceptación del comercio sin papeleo y los pagos y la autenticación electrónicos.

14.3.7. Otra cuestión clave que debe tratarse en tanto que actividad que ha de coordinarse nacionalmente es la de si se han adoptado o no medidas nacionales para hacer frente al transporte mediante contenedores y remolques. No se trata sólo de controles oficiales, sino asimismo de prácticas comerciales conexas. Por ejemplo, no sirve de nada vender mercancías FOB (franco a bordo) en un puerto dado, si las mercancías se cargan en un contenedor en un almacén tierra adentro, dado que no se procederá a comprobación alguna al transferir la carga a bordo del barco.

14.3.8. Para derivar los máximos beneficios del transporte en contenedores y remolques, hacen falta tres cosas:

- la posibilidad de efectuar el despacho de aduanas en el punto de carga (descarga) de la unidad de transporte, es decir, la fábrica/almacén si se trata de cargamentos completos o los depósitos interiores aprobados en el caso de cargamentos parciales;
- operadores de transportes que faciliten a los comerciantes los servicios requeridos: fábrica a fábrica; almacén a almacén; puerto a puerto, etc., mediante un solo contrato de transporte; y
- un sistema de documentación y procedimientos a la altura de lo anterior.

14.3.9. Se trata de un tema muy importante que tiene repercusiones en la política de transportes. Por ello, quizás los gobiernos debieran analizar sus políticas nacionales de transportes antes de que organismos tales como un FALPRO nacional se ocupen de otros elementos individuales.

14.3.10. Es natural que en la simplificación se haga hincapié en procedimientos y documentos para la exportación. Una de las principales responsabilidades del exportador consiste en facilitar información adecuada y oportuna acerca de los proveedores comerciales, transportistas y servicios financieros utilizados, a fin de que éstos puedan asegurar los servicios para los que han sido contratados. El exportador debe también cerciorarse de que se han llevado a cabo todos los controles oficiales necesarios.

14.3.11. Hay, sin embargo, dos razones importantes para considerar asimismo la modificación del proceso de importación. Una de ellas son los embotellamientos en puertos y aeropuertos, problema que no se resuelve forzosamente con técnicas modernas, y la otra la necesidad de prever procedimientos simplificados adaptados a planes políticos tales como la inversión interna.

14.3.12. El síntoma más evidente de una información ineficaz es la congestión de puertos/aeropuertos. En ocasiones, su principal causa puede ser la carencia de instalaciones físicas, pero con demasiada frecuencia no es más que el reflejo físico de la incapacidad de los sistemas de información de hacer frente a la situación. Los atascos en los cobertizos y parques de contenedores se deben invariablemente a problemas con las mercancías importadas. A su vez, tales problemas retrasan las exportaciones o dan lugar como mínimo a excesivos gastos motivados por manipulaciones adicionales.

14.3.13. En el caso de los contenedores y transbordadores, los atascos se deben a menudo a prácticas de despacho en aduana que no se han actualizado desde la época placentera de los barcos de carga, en la cual la descarga de un barco podía requerir diez días, lo que permitía preparar la documentación. Sin embargo, en la mayoría de los casos la documentación no está disponible para iniciar el proceso aduanero, especialmente si los controles sólo pueden efectuarse cuando se recibe la documentación original.

14.3.14. La multiplicación de los puntos de origen significa que muchos componentes o materiales de un producto de exportación han de importarse previamente para incluirlos en el proceso de producción. Es preciso establecer procedimientos simplificados de importación temporal para evitar complicaciones innecesarias en este eslabón entre la importación (con pago diferido de aranceles) y la reexportación.

14.3.15. Muchos países tratan de aumentar sus exportaciones, en algunos casos produciendo bienes de exportación manufacturados o semimanufacturados. Esas mercancías, a diferencia de las materias primas, se expiden por lo general en pequeños envíos o en contenedores, remolques o buques para el transporte de carga por línea regular. El exportador tendrá que competir en celeridad y seguridad de entrega tanto como en precio y en calidad. En la práctica, los exportadores, en particular los fabricantes que trabajan por encargo, tales

como los de textiles y calzado, desean que sus expediciones se efectúen a la mayor brevedad posible, por lo que deben mejorarse los procedimientos comerciales y oficiales para permitir esos movimientos más rápidos.

14.3.16. En la parte exportación de cualquier transacción internacional el exportador debe facilitar un gran volumen de información al conjunto de la cadena de comunicación entre el vendedor y el comprador y pasarla al sistema antes de que la mercancía en cuestión pueda salir del país de origen.

14.3.17. Es necesario un cierto volumen de información para consignar y pasar las mercancías al transportista y asegurar su traslado hasta el puerto. Antes de que se alcance esta fase, será necesaria la autenticación consular, la inspección de calidad y la licencia de importación, junto quizá con un certificado de origen expedido por la Cámara de Comercio apropiada. Serán necesarios ciertos documentos para que la mercancía pueda entrar en el puerto, pase por cualquier almacén intermedio, sea dirigida al barco correspondiente, se efectúe su despacho en la aduana para validar la necesaria documentación del seguro y se abonen los diversos aranceles.

14.3.18. Todos estos requisitos han de cumplirse antes de que pueda cargarse la mercancía. En una proporción cada vez mayor del comercio mundial, el lapso de tiempo de que se dispone entre la asignación en fábrica de la mercancía a una transacción particular y su aceptación física en el barco de que se trate es cortísimo. Sin embargo, en ese intervalo hay que cumplimentar a menudo una documentación y procedimientos muy complejos.

Directrices: Puede ayudarse a los comerciantes a realizar esta parte de su trabajo de dos maneras:

- simplificando, coordinando, y normalizando la gestión de puertos y marinas mercantes, la recepción en aduana y los procedimientos de despacho y la documentación entre los diversos puertos/aeropuertos/depósitos de contenedores del país, a fin de que pueda elaborarse un juego básico de procedimientos de exportación para todas las exportaciones por mar y aire y sólo haya que formar al personal para que comprenda y utilice un sistema; y
- elaborando un sistema alineado de documentos para la exportación, trátense de documentos físicos o de sus equivalentes electrónicos.

#### 14.4. Representación

14.4.1. En relación con los embotellamientos que afecten en materia de procedimientos a los comerciantes de un país, las medidas nacionales no son a menudo suficientes y es también necesario un trabajo regional e internacional. Además de los órganos regionales apropiados, las dos organizaciones internacionales claves son: las Naciones Unidas (NU) y la Organización Internacional de Normalización (ISO). Los trabajos de las Naciones Unidas se han centrado en el Grupo de Trabajo sobre la facilitación del comercio



internacional (UN/ECE/WP4), a través de la Comisión Económica para Europa, y en la Unidad de Facilitación de la UNCTAD (FALPRO) que forma parte actualmente del Programa Especial sobre Eficiencia Comercial SPTE. Desde Cartagena, las actividades de la UNCTAD se centran en su Programa Especial sobre Eficiencia Comercial (UNCTAD/SPTE). Otras actividades internacionales de interés incluyen el Consejo de Cooperación Aduanera (CCA), la Cámara Internacional de Comercio (CIC) y diversas organizaciones comerciales y de transportes.

14.4.2. La política nacional debiera, con el apoyo del gobierno, consistir en la representación de los intereses nacionales en materia de facilitación en las negociaciones bilaterales regionales e internacionales.

## 15. Operaciones administrativas

### 15. Principios.

15.1.1. El gobierno debe asegurarse de que todos sus departamentos y organismos asumen un papel activo en la facilitación del comercio. Puede ser conveniente celebrar seminarios de información para asegurarse de que todo el mundo es consciente de la necesidad de mejorar la eficacia del proceso global.

15.1.2. Quizá fuera apropiado que la gestión global de esas actividades se llevara a cabo en el Ministerio de Comercio. Algunos países han situado los controles globales en el Gabinete del Primer Ministro. Debiera elaborarse un plan nacional con objetivos y metas.

15.1.3. Cada Departamento/Organismo debiera asegurarse de que su planes reflejan objetivos de facilitación del comercio, así como los relacionados con el control.

15.1.4. El objetivo básico de todas las operaciones gubernamentales (con inclusión del banco central) debe ser que los controles necesarios tengan la mínima repercusión en el proceso comercial. En la mayoría de los casos, debieran efectuarse los controles antes o después del traslado físico de las mercancías, más bien que durante su tránsito. Debiera fomentarse el empleo de técnicas de verificación, de modo que los controles puedan llevarse a cabo mediante inspecciones periódicas o comprobación de los registros de los comerciantes.

15.1.5. Cuando los controles se lleven a cabo durante el desplazamiento de las mercancías, debe hacerse el mayor uso posible de documentos comerciales, en lugar de exigirse formularios oficiales separados; el control físico de las mercancías debe efectuarse durante su manipulación con fines comerciales. En consecuencia, la carga fraccionada y las mercancías a granel deben controlarse en el puerto/aeropuerto y las mercancías agrupadas donde se carga/descarga la unidad de transporte correspondiente (almacén tierra adentro o locales de los operadores) y los cargamentos de contenedores completos en los locales de los comerciantes.

15.1.6. Los controles efectuados deben ajustarse a las normas internacionales apropiadas.

15.1.7. Cuando se elabora un sistema nacional alineado, deben rectificarse en consecuencia los requisitos en materia de documentación; la organización FALPRO ha recibido el encargo de comprobar la conformidad de cada mensaje documental/electrónico con el sistema nacional.

15.1.8. El resto de la presente sección trata de aspectos individuales del control oficial. Se destacan los puntos clave en función de la mejor práctica recomendada.

15.1.9. En la Recomendación Nº 18 UN/ECE/WP4 "Medidas de facilitación relacionadas con procedimientos comerciales internacionales" (ECE/TRADE/141/Rev.1, septiembre de 1982), figuran más detalles, así como en 22 otras recomendaciones UN/CEE/WP4 dirigidas a gobiernos, organizaciones internacionales gubernamentales y no gubernamentales y a cuantos participan en operaciones comerciales internacionales y en una amplia gama de convenios internacionales, recomendaciones, normas, prácticas y directrices, recomendadas elaborados por diversas organizaciones intergubernamentales y no gubernamentales.

15.1.10. El Grupo de Trabajo 4 UN/CEE/WP4 está preparando en relación con lo anterior, en cooperación con el Programa Especial sobre Eficiencia Comercial de la UNCTAD, un "Compendio de recomendaciones sobre facilitación del comercio" para su presentación al Simposio internacional sobre eficiencia comercial de las Naciones Unidas, que se celebrará en octubre de 1994.

15.1.11. Los temas tratados a continuación son los siguientes:

- expedición de licencias
- control de cambios
- trámites consulares
- declaraciones de origen
- inspección previa al embarque
- mercancías peligrosas
- trámites aduaneros y otros procedimientos oficiales
- estadísticas.

15.1.12. En algunos países, actividades tales como seguros marítimos y operaciones portuarias son llevadas a cabo por el sector público. En la parte D "Directrices sobre mejores prácticas comerciales - Servicios comerciales" figuran directrices sobre esas actividades.

15.1.13. Las políticas nacionales en materia de normas debieran conceder prioridad a la preparación, empleo y mantenimiento de toda una serie de documentos nacionales alineados para la exportación, basados en el Formulario clave de las Naciones Unidas para la documentación comercial (véase el apéndice 1) y en la norma mundial para el Intercambio Electrónico de Datos (EDI) UN/EDIFACT (véase el apéndice 2).

15.1.14. Las prioridades en cuanto a la mejora de los procedimientos debieran determinarse a base de un estudio para identificar:

- qué obstáculos impiden un comercio eficiente y
- cuáles son sus causas.

15.1.15. Debe prestarse atención a las causas reales de los atascos y no siempre a lo dicho por participantes locales. En un estudio efectuado hace algunos años, la congestión interna se imputaba al "despacho en aduana". De hecho, aunque los procedimientos aduaneros habían quedado anticuados en comparación con la evolución del transporte y resultaban lentos, no constituían la causa principal. Esta radicaba en la falta de eficiencia de los órganos estatales de importación y en los elevados aranceles impuestos a las importaciones, lo que entrañaba que los importadores comerciales no despacharan la mercancía en aduana hasta que no la hubieran vendido. La consiguiente congestión daba lugar a un excesivo volumen de mercancías almacenadas y a robos crecientes. Se "rectificó" la situación estableciendo "controles" adicionales, lo que se tradujo en una mayor confusión, costes, etc.

15.2. Expedición de licencias.

15.2.1. La mayoría de los países exigen licencias de exportación para el embarque de algunas mercancías restringidas o sensibles. En esos casos, debe cumplimentarse, presentarse y tramitarse una solicitud de licencia de exportación y expedirse la oportuna licencia. Esta licencia es entonces comprobada por la aduana al tramitar el despacho en aduana de las mercancías.

Directriz: El proceso que han de seguir los exportadores para obtener licencias para la exportación adecuada de tales productos debe ser sencillo. Una vez expedida una licencia, su control debiera estar vinculado a los controles ordinarios de las exportaciones (por ejemplo despacho en aduana).

15.3. Control de cambios.

15.3.1. Muchos países aplican procedimientos de control de cambios a las exportaciones para asegurarse de que las sumas debidas a los exportadores por sus mercancías se transfieren al país de conformidad con su reglamentación en materia de control de cambios. Se aplican procedimientos similares en las transacciones sobre importaciones. La necesidad de tales controles se deriva en general de la política fiscal del país. Las aduanas, el banco central y el banco comercial tramitan por lo general copias de esos formularios.

La mayoría de los países fijan valores mínimos por debajo de los cuales no se requiere una aprobación. Los procedimientos de control de cambios pueden ser muy complejos y dilatados. Aunque por lo general no afectan a las operaciones portuarias -salvo cuando un cargamento contratado no llega por demoras inesperadas- pueden repercutir en la eficacia de las exportaciones.

15.3.2. En algunos países es obligatorio que el pago de las exportaciones se efectúe a través de un documento crediticio como medio de garantizar la recepción de los ingresos por exportaciones a través de los bancos que participan en la operación. Dada la cambiante estructura de los acuerdos de pago, este requisito tiende a mantener el empleo de créditos documentarios en casos en que podrían emplearse mejor otros métodos de pago. En lo posible, debieran emplearse otros métodos menos costosos y más efectivos.

15.3.3. La necesidad de los controles de cambios no significa que las normas actualmente empleadas sean necesariamente las más adecuadas a los intereses del país de que se trate. Con demasiada frecuencia los reglamentos de control de cambios estipulan reglas que son anteriores al advenimiento de los contenedores y de otros medios de transporte e introducen demoras cuyo costo soporta en último término el comprador. Existen notables ejemplos de países que han racionalizado sus reglamentos sobre control de cambios ajustándolos al comercio y el transporte modernos sin debilitar por ello su capacidad para defender los recursos financieros de su país.

Directrices: Debieran actualizarse y simplificarse las prácticas en materia de control de cambios. El control debiera ser efectuado por el banco comercial (en representación del banco central) sobre la base de documentos comerciales. Los valores mínimos debieran ser realistas.

#### 15.4. Trámites consulares.

15.4.1. Unos pocos países importadores siguen requiriendo facturas consulares que deben ser autenticadas por los funcionarios consulares en el país de exportación. La factura consular confirma usualmente que la empresa exportadora es una empresa comercial extranjera bona fide y que las declaraciones relativas al producto, precio, importe total de la factura, valor asegurado (en su caso), lugar de despacho, número de bultos y peso de las mercancías son correctas. El consulado visa la factura si se satisfacen todos los requisitos y percibe un canon que debe ser abonado por el exportador.

15.4.2. La mayoría de los detalles que figuran en una factura consular se encuentran ya en la factura comercial, por lo que la intervención del consulado se justifica difícilmente; en efecto, origina demoras y costos adicionales que se reflejan en última instancia en el precio pagado por el consumidor en el país importador. La eliminación de las facturas consulares reduciría considerablemente el coste de las importaciones.

15.4.3. El acelerado ritmo del comercio internacional hace cada vez más difícil llevar a cabo los trámites necesarios antes de que las mercancías

lleguen a su destino. En consecuencia, pueden producirse demoras e imponerse sanciones financieras.

Directriz: Debieran suprimirse las facturas consulares, la exigencia del visado consular y los canones consulares.

#### 15.5. Declaraciones de origen.

15.5.1. Las declaraciones o certificados de origen en facturas comerciales o en formularios específicos sólo debieran requerirse cuando sean indispensables para la debida aplicación de la política comercial o para prevenir fraudes. Si tales declaraciones o certificados se consideran indispensables, la autoridad competente debiera aplicar una medida sencilla que garantice el control mínimo que se estime suficiente para el caso de que se trate. Sería preferible que se aceptara una declaración de origen del exportador en la factura comercial. Si se requiere un formulario separado para el certificado de origen, el mismo debiera basarse en criterios bien definidos y ajustarse al modelo contenido en el anexo D.2 a la Convención de Kyoto. Debiera permitirse la presentación de certificados extendidos en papel ordinario de una sola vez y fotocopiados; no debieran exigirse formularios impresos en papel timbrado.

Directriz: Cuando se consideren necesarios, los controles de origen deben llevarse a cabo tomando como base los documentos comerciales pertinentes.

#### 15.6. Inspección previa al embarque.

15.6.1. Los exportadores deben someterse a menudo a numerosas inspecciones previas al embarque en las que se comprueba la calidad, cantidad y a veces el valor de las mercancías. Estas pueden tener fines tales como el control de impuestos, el control aduanero, controles en fronteras interestatales y nacionales, inspección gubernamental de la calidad (vinculada quizá a incentivos a la exportación) y requisitos gubernamentales ultramarinos. Si no se reducen, simplifican y coordinan en todo lo posible esas inspecciones, se producen demoras considerables y los exportadores encuentran dificultades para conciliar la producción con el calendario de salidas y para dar a sus clientes fechas de expedición competitivas.

Directrices: Debiera abandonarse la práctica de las inspecciones previas al embarque llevadas a cabo en nombre del país importador. Cuando se efectúen, los gobiernos debieran tratar de simplificarlas. Debieran emplearse técnicas de muestreo aleatorio e inspecciones periódicas en el caso de exportadores habituales autorizados.

#### 15.7. Mercancías peligrosas.

15.7.1. Los procedimientos relativos al transporte de cargamentos peligrosos son naturalmente más estrictos que los que se aplican a las expediciones ordinarias. En casi todos los casos los transportistas exigen una notificación previa del exportador o agencia de transporte para aceptar ciertos tipos de mercancías peligrosas.

15.7.2. Cuando las mercancías peligrosas son recibidas por empresas de navegación, se procede a su comprobación y se obtiene la autorización necesaria para recibir la carga (por ejemplo, de la autoridad portuaria) y para embarcarla (por ejemplo, de la empresa de navegación). Se informa entonces al exportador o a su agente del momento y lugar en que se entregarán las mercancías.

15.7.3. Un problema que plantean las mercancías peligrosas lo constituye a menudo la comprobación de la documentación de los remolques y contenedores en que se agrupan cargas para asegurarse de que se han declarado todos los cargamentos peligrosos y su contenido.

15.7.4. Otro problema estriba en que la reglamentación del transporte de mercancías peligrosas parte de bases diferentes en algunos países, con distintos sistemas de numeración y declaraciones. A esto se agrega el hecho de que en muchos casos cada entidad interesada en el transporte de mercancías exige su propia declaración de mercancía peligrosa, lo que naturalmente ocasiona al exportador ciertas dificultades para determinar cuáles son los procedimientos correctos en cuanto a documentación y manipulación de esos cargamentos.

15.7.5. Se señala a la atención la Recomendación N° 11 UN/ECE/WP4 en la que se estipulan métodos sobre documentación y facilitación de información urgente en caso de transportes de mercancías peligrosas.

Directriz: La reglamentación nacional debiera ajustarse a las normas internacionales pertinentes. Siempre que sea posible, la declaración de mercancía peligrosa debe incorporarse o combinarse con el documento comercial existente, que debe formar parte del sistema nacional alineado de documentación.

15.8. Trámites aduaneros y otros procedimientos oficiales.

15.8.1. Los requisitos gubernamentales y la documentación y procedimientos que de ellos se derivan persiguen diversas finalidades entre las cuales no figura probablemente como objetivo primordial la facilitación del comercio. Todos los documentos y procedimientos gubernamentales debieran por lo tanto analizarse periódicamente. Esto no significa que se ponga en tela de juicio la validez de los controles fiscales, de protección, comerciales y sanitarios que el gobierno considere necesarios para cumplir su función.

15.8.2. Las administraciones aduaneras tienden a ser responsables del cumplimiento de toda una serie de medidas en nombre de otros departamentos gubernamentales. Además de percibir derechos y aranceles, pueden estar encargadas de aplicar la reglamentación en materia de control de cambios y las prohibiciones sobre importación y exportación; de aplicar ciertas disposiciones a las mercancías importadas; de garantizar el cumplimiento de ciertos reglamentos de sanidad pública; de compilar estadísticas sobre el comercio ultramarino y de percibir ciertas ex acciones agrícolas.

15.8.3. La aceptación por las aduanas de la necesidad de facilitar el comercio no exime en modo alguno a los comerciantes de la obligación de presentar una declaración exacta de sus mercancías. Deben también cumplimentar los requisitos aduaneros oportunos en lo que respecta a información y documentos. En muchos países, la aduana está ahora dispuesta a aceptar información electrónica, télex o telefax para el despacho de mercancías importadas. Los errores cometidos por los importadores siguen sin embargo dificultando el rápido despacho de las mercancías. Estos errores incluyen la omisión de datos esenciales, clasificaciones estadísticas incorrectas y la no presentación de documentos complementarios. La plena utilización de sistemas alineados y de EDI debiera reducir el volumen de errores.

15.8.4. Los requisitos aduaneros en lo que concierne al despacho de exportaciones e importaciones debieran cumplimentarse de manera creciente en los locales del comerciante, a reserva del volumen de los movimientos aduaneros y de la condición de comerciante "autorizado". La documentación aduanera actual o una más sencilla vinculada a controles basados en auditorías, ofrece la oportunidad de analizar detenidamente como pueden modificarse los procedimientos oficiales.

15.8.5. El Sistema Armonizado se creó para atender la vital y urgente necesidad de un sistema de clasificación único que respondiera a la descripción del producto básico y a los requisitos de codificación del conjunto de la comunidad comercial internacional. Sesenta países y una unión aduanera o económica, lo que representa más del 85% del comercio mundial, emplean en la actualidad el Sistema Armonizado a efectos aduaneros oficiales. Sin embargo, uno de los objetivos básicos del Sistema Armonizado con sus características polivalentes consiste en aplicar el código de clasificación fuera del entorno aduanero y asegurar su empleo más amplio, es decir no sólo por las aduanas o con fines estadísticos sino también para atender intereses comerciales tales como los de los negociantes, los transportistas y los productores.

Directriz: Las autoridades aduaneras debieran simplificar sus procedimientos de exportación, tránsito e importación de conformidad con el Convenio Internacional sobre Simplificación y Armonización de Regímenes Aduaneros (Conveni de Kyoto del Consejo de Cooperación Aduanera). Esto debiera hacerse en colaboración con los sectores nacionales del comercio y el transporte a fin de garantizar la plena coordinación de los controles de operadores de transportes, puertos y aduanas.

Las autoridades aduaneras debieran asegurarse de que:

- sus formularios se ajustan a todo sistema nacional alineados de documentos de exportación;
- los datos que contienen se reducen al mínimo esencial compatible con los requisitos vigentes;

- se reduce al mínimo posible el número de formatos de conocimientos de embarque;
- aceptan copias de documentos comerciales como prueba de una exportación y para otros controles previos al embarque (especialmente cuando la función principal de esos documentos es la de obtener estadísticas comerciales), recopilan datos estadísticos una vez que las mercancías han sido despachadas en la aduana o presentan periódicamente inventarios aduaneros en papel o mediante ordenadores o EDI;
- admiten, junto con las autoridades portuarias o de aeropuertos copias de documentos comerciales -o mensajes EDI- de navieras y compañías aéreas, en lugar de exigir que la información se transcriba en sus propios formularios (por ejemplo, de conformidad con los convenios sobre facilitación de la OMI y la OACI).

#### 15.9. Estadísticas.

15.9.1. Se reconoce que son necesarias ciertas estadísticas públicas y privadas. Sin embargo, en sobradas ocasiones se exigen datos estadísticos demasiado detallados, o por duplicado, en momentos inadecuados. Algunas veces se tiene la impresión de que las estadísticas son más importantes que las propias transacciones comerciales.

15.9.2. La obligación impuesta a comerciantes y proveedores de servicios de rellenar formularios estadísticos detallados por separado y el momento en que se les exige que lo hagan puede retrasar el envío de las mercancías. Siempre que se requieran documentos sobre alguna transacción, debieran emplearse documentos comerciales o el formulario de aduanas. Algunos países emplean sistemas en los que los datos estadísticos recopilan después del embarque, especialmente en el caso de las exportaciones.

15.9.3. Los inventarios periódicos en el caso de comerciantes autorizados, en papel o de preferencia mediante EDI, aceleran los trámites tanto para los comerciantes como para la oficina aduanera/estadística. La experiencia demuestra asimismo que este método reduce considerablemente los errores, que pasan del 30% a aproximadamente el 2%.

**Directrices:** Los requisitos estadísticos aplicables al comercio internacional deben revisarse periódicamente a fin de limitar a un mínimo la información exigida y garantizar que los datos se recogen en momentos en que el retraso en la expedición de las mercancías es mínimo. Debe recurrirse en todo lo posible a comunicaciones periódicas programadas, de preferencia vía EDI. El gobierno debiera trabajar con los comerciantes a través de un interfaz sencillo que garantice que las solicitudes de datos estadísticos no son repetidas por diferentes departamentos/organismos.



16. El gobierno como empresa comercial

16.1. Cuando el gobierno actúa como empresa comercial, comprando o vendiendo bienes y servicios, debiera comportarse como si se tratara de una explotación comercial. Los objetivos deben ser proporcionar bienes y servicios a satisfacción del "cliente" y comprar de manera eficiente al mínimo costo global.

16.2. Cuando se faciliten bienes y servicios, las operaciones deben desarrollarse de modo que se atiendan las necesidades del usuario desde el punto de vista de la calidad, rapidez y precio.

16.3. En las compras, se deben mantener existencias mínimas.

16.4. En ambos casos, debieran utilizarse procedimientos comerciales tipo de venta y adquisición y emplearse la documentación adecuada. Debiera desarrollarse al mismo tiempo el uso de EDI modificando las prácticas cada vez que se presente la oportunidad. (Por ejemplo un importante almacén del Reino Unido y un fabricante de tejidos de ultramar han revisado sus procedimientos, han introducido EDI y han reducido el ciclo pedido-fabricación-entrega de 20 a 10 días, reduciendo así las existencias en almacén con el consiguiente ahorro. La mayoría de los gobiernos son compradores importantes.)

Directriz: En la compra o venta de bienes y servicios, los departamentos gubernamentales deben hacer uso de las mejores prácticas comerciales para elevar su eficiencia al máximo. Debieran emplearse cada vez que sea posible documentos, mensajes EDI y procedimientos comerciales normalizados.

Parte D

MEJORES PRACTICAS DE LOS SERVICIOS COMERCIALES INTERNACIONALES

17. Papel de los servicios comerciales internacionales

17.1. La función primordial de los servicios comerciales internacionales consiste en suministrar servicios a sus clientes, especialmente al exportador y al importador y en ocasiones a ambos. Los servicios asegurados deben ser eficaces, eficientes y económicos.

17.2. Como se indica en la sección 2, si se quiere que las empresas compitan adecuadamente en el mercado mundial deben, entre otras cosas, reforzar sus relaciones con sus socios comerciales. Los servicios comerciales internacionales representan el nexo que ayuda a establecer relaciones más estrechas entre compradores y vendedores, especialmente cuando nuevas empresas o países menos adelantados entran en el comercio internacional.

17.3. En esos casos, o bien se dispone de operadores de servicios experimentados que pueden aportar una experiencia considerable, o será preciso crear y explotar esos servicios lo que exige la formación del personal.

17.4. En el mundo del comercio internacional real, la mayoría de los comerciantes harán uso de diversos operadores de puertos, aeropuertos, bancos, empresas navieras y compañías aéreas, y de transportes por carretera y por ferrocarril. En algunos casos, cada usuario decidirá qué servicio desea utilizar.

17.5. Por consiguiente, una de las responsabilidades de los proveedores de servicios de comercio internacional es la de ajustarse a las normas internacionales o nacionales, especialmente en lo que respecta a la documentación, a fin de que los comerciantes sólo tengan que enseñar a su personal a trabajar con un juego de procedimientos comunes. Esto obliga a los operadores de servicios a competir unos con otros en materia de calidad, rapidez, confiabilidad y precio de sus servicios. (Concepto bien conocido por las compañías aéreas desde hace muchos años).

Directrices: Todas las compañías que facilitan servicios comerciales internacionales deben simplificarlos en todo lo posible y servirse de prácticas internacionales normalizadas y de normas en materia de información tales como el Formulario Clave de las Naciones Unidas para los Documentos Comerciales, así como de normas UN/EDIFACT EDI. Cuando sea apropiado, deben seguirse asimismo las normas nacionales, a fin de que la documentación pueda formar parte de sistemas nacionales alineados. (Véase en el apéndice 1, anexo 2, un ejemplo de la gama de documentos en un sistema nacional.)

17.6. Es imposible establecer una lista definitiva de los servicios proporcionados por proveedores de servicios comerciales internacionales. Estos pueden, sin embargo, dividirse en líneas generales en tres grupos: servicios consultivos, servicios de transportes y servicios financieros. En este último caso existe una cierta yuxtaposición ya que, por ejemplo, una de las principales funciones de los bancos es facilitar asesoramiento sobre financiación y pagos en el comercio internacional.

17.7. Otros ejemplos de servicios consultivos incluyen departamentos gubernamentales tales como los que facilitan servicios de fomento de las exportaciones y estadísticas comerciales, cámaras de comercio, grupos exportadores, institutos de capacitación, asociaciones comerciales y organismos de facilitación.

Directrices: Deben coordinarse los servicios de asesoramiento comercial a fin de evitar duplicaciones y aumentar su eficacia.

17.8. Los servicios de "transportes" abarcan un sector inmenso e incluyen a los operadores de transportes por carretera, bases de contenedores, aeropuertos, autoridades y servicios portuarios y transportistas internacionales de los diversos modos. Incluyen asimismo intervenciones

oficiales en el traslado de mercancías, tales como las aduaneras y las de las administraciones sanitarias. La principal consideración a este respecto para redoblar la eficacia del proceso comercial estriba, no sólo en el uso de normas internacionales, sino también en asegurarse de que los servicios de "transportes" se coordinan adecuadamente en los "nodos" clave del comercio tales como puertos, aeropuertos, bases de contenedores y puestos fronterizos.

Directrices: Coordinar todas las actividades de los servicios de "transportes" como se expone en la sección 6.3.

17.9. Los servicios financieros constituyen el tercer grupo. Van de las empresas que proporcionan informes sobre posibilidades de crédito, a través de bancos y otras instituciones financieras, a los créditos a la exportación y los aseguradores marítimos/aéreos.

17.10. Además de emplear normas internacionales en las relaciones documentarias con sus clientes, los proveedores de servicios financieros deben asegurarse de que los servicios que suministran atienden las cambiantes necesidades del comercio internacional. Esto no es tarea fácil, especialmente si prevalecen prácticas comerciales anticuadas, pero los bancos al igual que las administraciones aduaneras tienen la posibilidad de fijar nuevas normas y deben hacerlo así siempre que sea posible.

Directrices: Los servicios financieros deben ser analizados periódicamente para asegurarse de que responden a las mejores prácticas en uso.

17.11. Una consideración final de carácter general se refiere al suministro de servicios públicos por aquellos servicios comerciales internacionales más corrientemente asociados con el sector privado, como puertos, servicios de transportes y seguros.

17.12. Puede ocurrir que se estén desarrollando servicios embrionarios en el sector público, protegidos de toda competencia internacional. La experiencia demuestra que en ocasiones tales operaciones protegidas son relativamente ineficaces ya que sólo facilitan servicios limitados o aplican tarifas más elevadas.

17.13. En materia de política comercial y de transportes, los gobiernos tendrán que decidir a menudo qué es más importante desde el punto de vista nacional: si desarrollar un proceso comercial abierto y eficaz para ayudar a las empresas locales a competir con éxito en el mercado mundial, o mantener servicios protegidos.

Directriz: Los servicios comerciales internacionales asegurados por el sector público debieran facilitar servicios competitivos y ser eficaces, eficientes y económicos.

17.14. En las dos últimas secciones del presente documento se considera con mayor detalle la cuestión de los servicios de transportes y financiero en relación con el comercio internacional.

18. Servicios de transportes

18.1. Dos de los documentos clave del "transporte" al comienzo de una transacción comercial internacional están constituidos por las instrucciones de expedición (o de embarque) y la hoja de ruta. El primer documento inicia el proceso tanto del transporte de las mercancías como de la preparación de la documentación, indicando al destinatario (agente de transportes o transportista) lo que debe hacerse con las mercancías, qué procesos deben cumplimentarse y qué documentación debe obtenerse. El segundo facilita toda clase de información sobre las mercancías, su manipulación y su encaminamiento cuando hayan de ser entregadas en un almacén, puerto o aeropuerto del país.

18.2. Ambos documentos deben ser multifuncionales y adecuados para cualquier modo de transporte. Esto permite al exportador preparar únicamente dos documentos externos tipo si el resto de la documentación para el transporte y la oficial es preparada por el agente de transportes o el transportista. El empleo de documentos tipo mejora también la eficiencia y la calidad de los servicios portuarios y de aeropuerto u otros servicios conexos.

18.3. Las instrucciones de expedición debieran ajustarse a la Recomendación Nº 22 UN/ECE/WP4 "Formulario clave para las instrucciones de expedición normalizadas" y comprender los siguientes elementos:

- transporte y manipulación de las mercancías
- formalidades aduaneras y pago de aranceles
- distribución de documentos
- repartición del flete y otras cargas
- instrucciones especiales, por ejemplo, seguros, mercancías peligrosas, etc.

18.4. La hoja de ruta (y su equivalente en el caso de mercancías peligrosas) puede emplearse para anotar la información a medida que se reciben, almacenan y vuelven a cargarse las mercancías para su exportación. En consecuencia, puede cumplimentar los requisitos requeridos por:

- el transportes por carretera
- las autoridades portuarias
- los operadores de hangares/terminales de contenedores indicando las condiciones de las mercancías en la recepción, y la expedición y los gastos
- el transportista internacional.

Directrices: Deben elaborarse hojas de ruta e instrucciones de expedición con fines múltiples como parte de los sistemas nacionales alineados.

18.5. En el transporte marítimo, una de las prácticas más importantes desarrolladas en los últimos 20 años ha sido la de ofrecer a los comerciantes hojas de ruta no negociables como alternativa a los conocimientos de embarque negociables. Esta idea surgió cuando transportistas europeos/escandinavos descubrieron, con el advenimiento de los barcos contenedores que los contenedores, llegaban incluso una semana antes que el conocimiento de embarque, cuyo original tenía que devolverse al transportista en el puerto de descarga antes de que pudieran liberarse las mercancías. La equivalencia no es totalmente correcta, ya que históricamente el conocimiento de embarque original servía como documento de control junto con las cartas de crédito. Sin embargo, ahora se aceptan documentos marítimos no negociables en virtud de las últimas normas de la Cámara Internacional de Comercio (y en cualquier caso la mayoría del comercio mundial no se hace a base de cartas de crédito).

Directrices: Las compañías navieras deben ofrecer a los comerciantes documentos no negociables en lugar de los conocimientos de embarque negociables, según la Recomendación N° 13 UN/ECE: Documentación para el transporte marítimo.

18.6. Para aprovechar al máximo las más modernas técnicas de transporte y las mejores prácticas, es evidente que hay que analizar y revisar todos los procedimientos y documentos pertinentes. Los comerciantes reclaman a menudo que se modifiquen los controles oficiales a fin de poder efectuar el despacho de aduanas en el interior del país, en contenedores y remolques sellados. También debe modificarse el servicio asegurado por la industria "del transporte".

18.7. Hay que crear y ofrecer servicios de transporte combinados (multimodales); esos servicios han de poder trabajar en condiciones de transporte combinadas para lo cual hay que actualizar los procedimientos gubernamentales sobre tránsito nacional e importación temporal de unidades y vehículos de transporte. Hay que cambiar, del mismo modo que las prácticas oficiales, la anticuada estructura de muchos servicios de la industria del transporte, que ofrecen un solo servicio al comerciante.

Directrices: Es preciso revisar las prácticas comerciales y oficiales a medida que los países desarrollan servicios de transporte de contenedores y remolques.

## 19. Servicios financieros

19.1. En la facilitación del comercio, los bancos desempeñan como mínimo cuatro funciones diferentes:

- el marco contractual - el desarrollo por la CIC de reglas comunes para las cartas de crédito, y otra documentación para el cobro;
- el suministro de información crediticia sobre posibles clientes y actualización periódica de esa información en el caso de partes que comercien de manera regular;

- el suministro de fondos sobre una base rentable y flexible, a menudo vinculados a seguros de cobertura de los créditos a la exportación;
- el suministro de servicios internacionales de gestión de cobros para acelerar el pago de los ingresos procedentes de las ventas a la cuenta de que se trate en la moneda especificada.

19.2. Los servicios internacionales de gestión de cobros incluyen:

- la ubicación prevista de las cuentas para transferencias internacionales y contabilización de las divisas;
- la elección de métodos eficientes de transferencias internacionales de moneda según las sumas, la divisa y los gastos que se originen;
- el empleo de cuentas de cobros para la recepción periódica de los pagos hechos por diversos clientes de un mismo país;
- la recogida directa de documentos comerciales;
- medios para la gestión del riesgo cambiario del exportador.

19.3. La decisión sobre los métodos que deban utilizarse se basará en parte en la rapidez con que se mueva el dinero a través del sistema bancario, a fin de que el exportador pueda recibir con celeridad el producto de las exportaciones.

19.4. Los métodos de pago son a menudo ineficaces debido a que los gobiernos imponen controles de cambios, porque los comerciantes tratan de proteger en exceso los pagos y porque los comerciantes no están totalmente familiarizados con los detalles de cada método.

19.5. Esto es particularmente cierto en el caso de las cartas de crédito. Un reciente análisis hecho en el Reino Unido sobre "los problemas que plantean a los exportadores las cartas comerciales de crédito" mostró que casi la mitad de los créditos estudiados en ese análisis adolecían de graves defectos o errores.

19.6. En el estudio se llegó a la conclusión de que el sistema de cartas de crédito era complejo y potencialmente oneroso, especialmente en el caso de expediciones de bajo valor, sobre todo si no es planificado, gestionado y empleado adecuadamente por las partes comerciales. Esta conclusión no fue sorprendente, dada la gran confianza que todas las partes tienen en la tramitación manual y el número de veces que hay que consignar los mismos datos en las diversas fases del proceso.

19.7. Vale la pena repetir la siguiente conclusión: "No sólo los bancos emisores (el banco del comprador) parecen cambiar o añadir condiciones al crédito, por lo general sin comunicarlo al solicitante, sino que además algunos bancos, especialmente en los países menos desarrollados, persisten en aplicar restricciones anticuadas a documentos y procedimientos que desde hace

tiempo son comúnmente aceptados en otros lugares. Si a esto se agrega en algunos casos los formularios mal concebidos y la ausencia de normas internacionales, no es sorprendente que el análisis haya demostrado que la mayor parte de los defectos y errores tienen su origen en la fase de tramitación de la solicitud de crédito y en la expedición del propio documento crediticio".

Directrices: Deben revisarse los procedimientos comerciales de pago relacionados con cartas de crédito y cobranzas documentarias, a fin de asegurarse de que se ajustan a los actuales requisitos del comercio y del transporte y responden a las mejores prácticas. El objetivo debe ser que esos procesos no frenen el desplazamiento eficaz de las mercancías o los pagos. Deben introducirse y fomentarse sistemas rápidos de transferencias que reduzcan a un mínimo el "tiempo de flotamiento" de los pagos.

19.8. El seguro de las mercancías que mueve el comercio internacional exige normalmente la notificación a un asegurador de la expedición y de su valor asegurado, así como el libramiento de un certificado o de una póliza de seguros. Los seguros pueden hacerse para cada expedición o por un período de tiempo denominado de "pólizas abiertas de cobertura".

19.9. La cobertura asegurada puede oscilar entre una "cobertura mínima" y una "cobertura a todo riesgo". Los mejores ejemplos conocidos de cobertura son las Cláusulas de cargamentos del Instituto elaboradas por el Instituto Londinense de Aseguradores (Institut of London Underwriters). La cláusula A es "a todo riesgo", y las cláusulas B y C se aplican a una cobertura menos extensa.

19.10. Según la CIC, los vendedores y compradores de más de 40 países se verán obligados en 1991 a suscribir un seguro en su propio país a fin de reducir los gastos en divisas extranjeras y de apoyar a la industria nacional de seguros.

19.11. La documentación sobre seguros debiera incluirse en los sistemas nacionales alineados.

19.12. El seguro marítimo es algo muy complejo y los comerciantes debieran pedir ayuda a asesores profesionales a fin de asegurarse de que están adecuadamente cubiertos a un costo razonable.

Directrices: Deben simplificarse los procedimientos relacionados con el seguro de los cargamentos. Siempre que sea posible, debe emplearse la "cobertura abierta". Los certificados de seguro y las pólizas (cuando se libren para expediciones individuales) así como las declaraciones de seguros con cobertura abierta deben formar parte del sistema nacional alineado de documentación.

20. Servicios de comunicaciones

20.1. En la actualidad se dispone de una amplia gama de medios de comunicación entre los que figuran el correo, el paquete aéreo, los servicios de mensajería, las telecomunicaciones, el facsímil y el télex.

20.2. A los efectos de EDI, los servicios de red de valor añadido (VAN) son suministradores a terceros. Otras posibilidades son las conexiones exclusivas de telecomunicación (ideales si el volumen de EDI con un solo socio comercial es elevado), y las redes privadas.

20.3. Las VAN aseguran:

- un servicio postal electrónico basado en "almacenar y transmitir" (para EDI y el correo electrónico);
- medios de seguridad y de verificación;
- apoyo de los principales protocolos de comunicaciones;
- un servicio continuo;
- grupos de usuarios EDI;
- cobertura nacional e internacional.

20.4. Dado el gran número de participantes en el comercio internacional y la internacionalidad de las redes de valor añadido, es casi seguro que los diversos participantes utilizarán diferentes VAN. Para lograr enlaces comerciales satisfactorios entre clientes y proveedores, los usuarios exigirán de las VAN que les conecten entre sí. Esperarán de los proveedores del servicio los requeridos niveles de seguridad y la capacidad contable de un extremo a otro.

Directrices: Es necesario interconectar las VAN a fin de que los comerciantes puedan ponerse en contacto con sus clientes/proveedores. Deben asegurarse niveles de seguridad y precisión de un extremo a otro que satisfagan los requisitos comerciales.



## Apéndice 1

### SERIES NACIONALES ALINEADAS DE DOCUMENTOS COMERCIALES PARA LA EXPORTACIÓN

#### Introducción

Este documento tiene por finalidad explicar las ventajas que entraña el uso de sistemas alineados para preparar documentos para exportaciones. Los formularios alineados consisten en una serie de formularios concebidos de modo que los datos comunes a todos los formularios aparezcan en las mismas posiciones relativas en cada sistema.

Los sistemas alineados son series nacionales de documentos comerciales, de transporte, financieros y oficiales para la exportación concebidos de modo que puedan establecerse a base de un solo documento tipo. El sistema se basa en el Formulario clave de las Naciones Unidas para los documentos comerciales.

#### Como funciona el sistema

Los diversos grupos de formularios pueden prepararse de una sola vez empleando técnicas sin copias carbónicas. Antes de cada expedición sólo hay que comprobar un documento.

El conjunto de la documentación puede prepararse a base de un documento tipo (en el que se especifica la posición que debe ocupar cada elemento individual en cada formulario alineado). Para cada expedición puede consignarse toda la información necesaria en el documento tipo, que habrá de comprobarse cuidadosamente. Véase el ejemplo del Reino Unido en el anexo I.

La información y los formularios pueden entonces prepararse mecánicamente empleando una fotocopidora y cubiertas, o como salidas de ordenador a impresoras láser en el caso de mensajes EDI.

La gran ventaja es que todos los sistemas, desde el sencillo formulario de partes múltiples a la moderna salida láser o EDI emplean los mismos bloques normalizados de datos o elementos de éstos. El sistema puede ser por consiguiente utilizado por empresas pequeñas y grandes comerciales para una operación aislada o ser integrado en los programas internos de tramitación de pedidos, control de existencias y contabilidad.

Con el sistema de cubiertas, cada una de ellas representa y prepara un documento de exportación concreto. Se trata de una carpeta plástica transparente con diseños individuales de documentos de exportación y zonas de enmascaramiento totalmente blancas, en caso necesario.

El documento tipo cumplimentado se inserta en la cubierta. Mediante un copiador sencillo podrá prepararse el documento completo. Empleando diferentes cubiertas, el exportador puede preparar todos sus formularios de exportación. En el anexo II se muestra la actual lista de documentos del sistema del Reino Unido.

Otra posibilidad consiste en un programa de ordenador que procese la información relacionada con las expediciones para su exportación. Los documentos pueden imprimirse entonces en papel continuo, en hojas o juegos cortados o a través de una impresora láser adecuada. Lo ideal es que tales programas permitan establecer nexos para la transferencia de los datos de expedición entre diversas aplicaciones. Los datos debieran asimismo servir de salida de un módulo EDI que pueda producir mensajes normalizados UN/EDIFACT.

#### Ventajas de los sistemas alineados

Las principales son:

- la reducción de los costes
- mayor precisión
- mayor eficiencia.

Los estudios de costes efectuados en el Reino Unido mostraron economías de aproximadamente el 50% en la preparación de la documentación (ahorros de aproximadamente 40 libras por expedición) con los sistemas de cubiertas. Es interesante señalar que las economías de las pequeñas empresas (de hasta 200 empleados) fueron más importantes que en el caso de las grandes empresas. Los sistemas de ordenadores son considerablemente más rentables.

Los sistemas alineados reducen los errores ya que sólo se prepara un documento en una sola operación, con lo que se elimina la comprobación de múltiples formularios. Mayor precisión significa que todos los documentos facilitan idénticos detalles sobre la expedición, lo que reduce los errores y los retrasos.

Es posible una mayor eficiencia porque con estos sistemas se gana tiempo lo que facilita la capacitación del personal, y producen documentos de calidad que se ajustan a directrices internacionales convenidas.

9.317PHU 1992

U  
N  
I  
C

Exporter VAT no.		Invoice no.		Customs reference/status	
		Invoice date	Carrier's bkg. no.	Exporter's reference	
		Buyer's reference		Forwarder's reference	
Consignee VAT no.		Buyer VAT no.			
Freight forwarder VAT no.		Country of despatch	Carrier		Country of destination code
		Country of origin		Country of final destination	
Other UK transport details		Terms of delivery and payment			
Vessel/flight no. and date		Port/airport of loading			
Port/airport of discharge		Place of delivery		Insured value	
EUR 1 or C/O remarks					
Shipping marks; container number		Number and kind of packages; description of goods		Item No.	Commodity code
				Quantity 2	Gross weight (Kg)
				Procedure	Net weight (kg)
				Value ( £ )	
		Summary declaration/previous document			
		Commodity code			
				Quantity 2	Gross weight (Kg)
				Procedure	Net weight (kg)
				Value ( £ )	
		Summary declaration/previous document			
		Commodity code			
				Quantity 2	Gross weight (Kg)
				Procedure	Net weight (kg)
				Value ( £ )	
		Summary declaration/previous document			
Identification of warehouse		FREE DISPOSAL		Invoice total (state currency)	
				Total gross wt (kg)	Total cube (m3)
		Freight payable at		Signatory's company and telephone number	
		Number of Bills of lading Original      Copy		Name of signatory	
				Place and date	
				Signature	

(Refer to INCOTERMS, ADP, IATA, CIM and UK regulations as appropriate and specify proper shipping name, hazard class, etc. no. if applicable)

MI  
AC  
JX31

**List of documents**

Document	Copyright Owner	Alignment	Plain paper or preprinted	Page No.
House Air Waybill	IATA	Alig	Plain	95
FIATA Bill of Lading	FIATA	Alig	Print	97
FIATA Forwarders Certificate of Receipt	FIATA	Alig	Print	99
BA Air Waybill	BA	Rec	Print	101
CIM Rail Consignment Note	Carrier	Rec	Print	103
CMR Road Consignment Note	SITPRO/FTA/RHA	Alig	Plain	105
A-BCC Certificate of Origin	A-BCC	Alig	Print	107
South Africa DA 59	Govt. of S.Africa	Allw	Plain	109
EC Certificate of Origin	EC	Alig	Print	111
EUR I Movement Certificate	EC	Alig	Print *	113
A.T.R.I Movement Certificate	Crown	Alig	Print *	115
C88-SAD	EC/Crown	Alig	Plain **	117
C88 SAD - Completed	-	-	-	118
C88-SAD Continuation	EC/Crown	Alig	Plain **	119
T5	EC/Crown	Alig	Print **	121
T5 BIS	EC/Crown	Alig	Print **	123
C44B	Crown	Alig	Print **	125
C88 CAP/SAD	EC/Crown	Alig	Print **	127
C88 CAP Continuation	EC/Crown	Alig	Print **	129
INTRA EC Trade Statistics	EC/Crown	Alig	Print **	131
Foreign Bill and/or Documents for Collection	BBA/SITPRO	Allw	Plain	133
Additional Copy Doc. Coll with Bill of Exchange	BBA/SITPRO	Allw	Plain	135
Foreign Bill and/or Documents for Collection Girobank	BBA/SITPRO	Alig	Print	137
Bank Collection/Direct Send A. Midland	Midland/SITPRO	Alig	Plain	139
Bank Collection/Direct Send B. Barclays	Barclays/SITPRO	Alig	Plain	141
Bank Collection/Direct Send C. Lloyds	Lloyds/SITPRO	Alig	Plain	143
Bank Collection/Direct Send D. Nat. West	Nat West/SITPRO	Alig	Plain	145
L.O.C. Presentation Form	BBA/SITPRO	Alig	Plain	147
Certificate of Insurance - Zurich International	Zurich Inc	Rec	Print	149
Certificate of Insurance - Lloyds	Lloyds	Rec	Print	151

**Alignment**

- Alig - Invariably SITPRO aligned
- Allw - SITPRO format acceptable instead of the usual form
- Rec - SITPRO recommended format
- Plain - Can be produced by copier, or by laser printer, single sided on plain paper
- Print - Preprinted stationery must be used

\* Special conditions apply - see Section 3      \*\* Reproduced by permission of HMSO

## Apéndice 2

### EDI - ¿QUE VENTAJAS TIENE PARA MI ORGANIZACION?

#### Introducción

Este documento tiene por objeto exponer las ventajas que obtiene para las empresas el intercambio electrónico de datos (EDI).

Antes de hacerlo así -y de explicar EDI y lo que se precisa para utilizarlo- el documento explica la función de órganos de facilitación del comercio como SITPRO en el Reino Unido y los beneficios generales que su labor puede aportar a los comerciantes y a las administraciones.

#### Facilitación del comercio

La facilitación del comercio persigue eliminar los obstáculos que se oponen a un comercio eficiente, a fin de mejorar la competitividad y los servicios a los usuarios.

El uso de normas de tecnología de la información es fundamental para la facilitación del comercio, junto con documentación en papel y el empleo de ordenadores y de mensajes electrónicos.

Dada la creciente globalización de la cadena de suministros y el papeleo de hoy, ningún proveedor puede estar seguro de prestar a sus clientes un servicio eficaz.

¿Por qué ocurre así? En la actualidad, la mayor parte del comercio se basa en papeles tales como órdenes de compra, facturas, contratos de transporte, cartas de crédito e instrucciones de pago. Todo este papelote es costoso e ineficiente. El coste total del papeleo relacionado con una operación comercial internacional, desde el momento en que se hace el pedido hasta la entrega de las mercancías y el recibo de su importe, se ha estimado en el 10% del valor de las mercancías a la llegada. Esta es una partida considerable que a menudo no está plenamente reflejada en el presupuesto cuando se concierta un trato, y existe un elevado riesgo de que varíe como consecuencia de errores y de las demoras conexas.

La simplificación de los diversos elementos de la práctica comercial, es decir, compra, manufactura, logística, con inclusión del almacenamiento y prácticas de pago, no es sin embargo suficiente. Es necesario que todo el proceso constituya una sola actividad administrativa.

Los objetivos de los órganos de facilitación del comercio tales como SITPRO son, por consiguiente:

- simplificar los diversos elementos del ciclo comercial, e
- integrar la tramitación de pedidos, la distribución, el abono y los procesos oficiales. Esto puede hacerse elaborando normas sobre

tecnología de la información, negociando procedimientos más sencillos y aportando soluciones tecnológicas de vanguardia. Una de estas últimas es el EDI.

#### Comercio electrónico

Las empresas y administraciones han informatizado gradualmente actividades comerciales tales como compras, control de existencias, documentos de exportación, etc. Sin embargo, estos sistemas internos siguen produciendo papeles que deben enviarse a la siguiente compañía o eslabón de la cadena. Cuando esa documentación llega a la siguiente empresa, ha de ser transcrita al sistema de ordenadores de la empresa, con el consiguiente coste y errores.

En cambio, EDI permite la transferencia directa de datos entre ordenadores empleados para la gestión interna, eliminándose así la nueva transcripción y el riesgo de nuevos errores, y obteniéndose asimismo otros beneficios. Por ello EDI es esencial para la gestión eficaz de la cadena de suministro y los ciclos comerciales y de pagos.

#### ¿Qué es EDI?

Es la transferencia electrónica de datos tramitables por ordenador relacionados con transacciones comerciales o con la administración, empleando normas convenidas para estructurar esos datos.

#### ¿Quién puede usarlo con ventajas?

Cualquier comerciante, industria de servicios o administración que tenga la necesidad "comercial" de recibir y enviar oportunamente datos precisos para acelerar las pertinentes transacciones comerciales.

Los beneficios para los usuarios de EDI son los siguientes:

- mayor eficacia/costes más reducidos
- precisión, rapidez
- un servicio a los clientes mejorado
- mejores prácticas comerciales
- eficiencia comercial.

Antes de examinar más de cerca los beneficios y considerar algunos ejemplos, echemos una breve ojeada al equipo que necesita EDI.

#### Elementos necesarios

En primer lugar se necesita un ordenador, personal o principal, que efectúe el trabajo. Luego se necesitan mensajes normalizados, programas de traducción y algún medio de comunicación.

En lo que respecta a los mensajes, hay dos normas regionales ANSI X.12 en Estados Unidos y TDI en Europa y algunas grandes empresas cuentan con normas propias. La norma internacional es UN/EDIFACT (Norma de las Naciones Unidas para el intercambio electrónico de datos para la administración, el comercio y el transporte). Esta norma reemplaza rápidamente a otras anteriores.

La elaboración de las normas EDIFACT fue iniciada por las Naciones Unidas en 1986. En marzo de 1993 se habían aprobado 52 mensajes con carácter definitivo o para uso experimental, 111 mensajes se encontraban en la primera fase de aprobación y se estaban elaborando muchos otros. Estos mensajes cubren las aplicaciones comerciales de transportes, finanzas, seguro y aduaneras (véase el anexo).

Están en servicio actividades regionales UN/EDIFACT en:

- Europa occidental
- Europa oriental
- toda América
- Asia y el Pacífico
- Australia/Nueva Zelandia.

El nuevo Relator africano está creando una junta EDIFACT para actividades regionales UN/EDIFACT en Africa.

En lo que concierne a los programas de traducción, los objetivos son los siguientes:

- que sean independientes de la aplicación, medio de transferencia y marca del ordenador
- que sean tan flexibles como sea posible
- que tengan efectos mínimos en las aplicaciones internas del ordenador.

Por último, se necesita un medio de comunicación. EDI es también independiente del medio empleado. Se pueden utilizar cintas magnéticas, discos, enlaces directos o los servicios de un operador de red de valor añadido. Los usuarios emplean cada vez más redes que facilitan asimismo otros servicios electrónicos, tales como correo electrónico y acceso a bases de datos.

En un entorno comercial totalmente electrónico, la empresa puede servirse del correo electrónico para mensajes interpersonales, de EDI para datos comerciales estructurados (formularios electrónicos) y de bancos de datos para interrogar a sistemas de información y recabar datos sobre mercados y productos, tipos de cambio, niveles de existencias, requisitos logísticos, etc.

### Ventajas de EDI

Son las siguientes:

- reduce los costes comerciales
- mejora el servicio a los clientes
- permite introducir nuevas estrategias comerciales

Reduce los costes comerciales

- elimina la reproducción manual de datos
- reduce las consecuencias de los errores
- reduce el fondo de operaciones
- genera liquidez

Mejora el servicio a los clientes

- acceso a los registros de almacenamiento/producción
- reacciones más rápidas
- entregas a tiempo
- atiende los requisitos del cliente

Nuevas estrategias comerciales

- entregas en el momento preciso
- prácticas modificadas
- no hay facturas
- métodos de pago
- presentación de datos.

### Cómo poner en práctica EDI

Consígase información sobre EDI de organizaciones especializadas, proveedores de EDI, conferencias, sesiones de información, folletos, libros, revistas, etc.

Investíguense las prácticas comerciales propias; identifíquense los clientes y proveedores de bienes y servicios (por ejemplo bancos,



transportistas, etc.) que puedan o deseen emplear EDI en sus negocios; identifíquense las prioridades.

Planéese un EDI piloto para tratar con uno o más socios comerciales principales. Identifíquense uno o dos mensajes para el plan piloto; elabórese un plan a más largo plazo con más mensajes o socios comerciales.

Gestiónese el plan piloto EDI y nuevas adiciones, asegurándose de que se atienden los requisitos de la empresa. La puesta en práctica de EDI es en un 80% gestión y en un 20% técnica.

#### Conclusiones

EDI es una realidad que procura importantes beneficios.

EDI está creciendo rápidamente (más de 7.000 usuarios en el Reino Unido, muchos más en el resto de Europa, América del Norte, Asia y el Pacífico, Australia y Nueva Zelanda).

El empleo de EDI está revolucionando las prácticas comerciales nacionales e internacionales.

Existen normas mundiales UN/EDIFACT.

Al estudiar la posibilidad de invertir en EDI hay que tener en cuenta tres cosas:

- no hay que volver a inventar la rueda
- deben considerarse las futuras necesidades externas
- la adopción de normas internacionales es la mejor garantía de que las inversiones serán eficaces.

-----