

LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES Y LA APERTURA ECONOMICA

CARLOS ALBERTO ESPÍNDOLA SCARPETTA

Doctor en Jurisprudencia del Colegio Mayor de Nuestra Señora del Rosario, Santafé de Bogotá. Master of Laws, LL.M., Tulane University, New Orleans, U.S.A. Especialista en Derecho Marítimo y Negocios Internacionales. Profesor Universitario - ICESI.

La llamada apertura económica es la consecuencia de la suma de una serie de factores socioeconómicos y geopolíticos que está despertando la conciencia de los pueblos frente a hechos que requieren una pronta y responsable acción por parte de todos los sectores.

Las convenciones internacionales que propugnan por una igualdad de condiciones para que el comercio continúe sobre un derrotero que permita a los países del tercer mundo un adecuado nivel de desarrollo y los esfuerzos multilaterales y bilaterales que están permitiendo un cambio de las reglas del juego, son apenas el normal paso para que se decanten las nuevas formas de comercio entre los llamados megabloques.

La apertura colombiana, al igual que las distintas modalidades de este fenómeno económico y comercial planteadas y ejecutadas por otros países, exige en primer término, una *apertura mental*. Sólo se logra mediante la capa-

citación adecuada de todos los actores que necesariamente participan en el escenario del comercio internacional del siglo XXI para lograr los niveles de conocimientos y de conciencia que garanticen un resultado acorde con el nuevo modelo de desarrollo económico.

Además, el Estado pasa por una etapa de modernización que permitirá la flexibilidad a medida que las leyes pertinentes se promulguen. En efecto, el tránsito de legislación ha presentado un evidente cambio hacia la internacionalización de la economía colombiana y la inserción del país a los mercados internacionales.

El marco macroeconómico del proceso exige también un consecuente esquema para la presentación de las distintas operaciones de comercio internacional. Es necesario hacer un análisis de las distintas operaciones de dicho comercio y el enfoque dentro del marco de la estrategia conocida como Distribución Física Internacional, D.F.I.

Para el propósito de este ensayo, me gustaría referirme a dos de los más sensibles componentes de la D.F.I.: Las normas Incoterms y el tratamiento de la gestión en el transporte de mercaderías.

LAS NORMAS INCOTERMS

La Cámara de Comercio Internacional de París y la Uncitral, han sido los promotores de la unificación de los términos de compraventas internacionales. En efecto, el último intento plasmado en la reforma que tuvo lugar en el año de 1990, permitió la modernización de las reglas mediante la especialización de las distintas modalidades de compraventas. Esta nueva propuesta rebasó los parámetros de nuestro Código de Comercio en la medida en que las cuatro modalidades que están tipificadas en la norma como Compraventas Marítimas (artículos 1668 a 1702 del Código de Comercio), son insuficientes frente a las modalidades que están siendo utilizadas actualmente.

Este esfuerzo de unificación no significa que las normas Incoterms sean de obligatoria observancia, excepto si ellas se han incorporado expresamente o por referencia a cada negociación. De otro lado cabe advertir que las reglas de hermenéutica nos piden que en materia mercantil, al momento de resolver un conflicto, éste sea ilustrado consultando la voluntad de las partes, las normas supletivas y la costumbre mercantil.

Es por esta razón que frente a la libertad contractual que nos permite la legislación debemos hacer un esfuerzo importante para madurar los conocimientos técnicos en este campo del comercio. La profesionalización del comercio internacional le permitirá al país desarrollar las capacidades necesarias para que en los foros propios en donde se discuten y desarrollan políticas de negocios internacionales, obtengamos una razonable posición negociadora, producto de una adecuada gestión en virtud de una nivelación de las fuerzas primarias como son, por ejemplo, la

tecnología y su correcta aplicación a los diferentes contextos negociales.

En efecto, el conocimiento de las cláusulas que rigen las distintas modalidades de compraventas internacionales permite a los protagonistas administrar los distintos niveles de riesgos para que las decisiones que eventualmente tomen en este campo, correspondan al conocimiento de las diferentes etapas de cada negocio y la asunción de los riesgos que conlleva la selección de una u otra modalidad de contratación. El manejo de estos riesgos permite al importador/exportador controlar la negociación, desatando un conflicto negocial en favor de los intereses del país y de la misma rentabilidad de cada operación comercial. Dicho de otra manera, iniciar cada proceso aprovechando las ventajas comparativas que para cada situación sea aprovechada al máximo, minimizando la atomización del control del negocio en detrimento de los intereses propios.

En consecuencia, nos permitimos sugerir una adecuada gestión aplicable a los negocios de los grandes volúmenes o graneleros, los cuales a nuestra manera de ver, tienen un importante impacto en las economías de los países por tratarse de productos básicos y cuantiosos. El ejemplo va dirigido a ilustrar el mayor o menor grado de control sobre la negociación, dependiendo del tipo de contrato que escojamos en un momento dado. Si se trata de una compra bajo la modalidad C.I.F., costo, seguro y flete, es mal vendedor quien maneja la gestión hasta el puerto de destino, gobierno que le permite a esa parte aprovechar su mayor capacidad de gestión y de participación en la medida en que es él quien protagoniza el proceso en las diferentes etapas, dejando por puertas al comprador quien pasivamente deberá pagar el precio que resulte en términos competitivos.

LA GESTIÓN DEL TRANSPORTE

En el tema de los negocios internacionales, el transporte participa con un alto grado en la eficiencia y rentabilidad

de las operaciones de comercio exterior.

Trátese del transporte de mercancías por mar bajo el régimen de conocimiento de embarque o del transporte bajo la modalidad de fletamento marítimo, es pertinente advertir que Colombia está comenzando a despertar en esta especialidad de negociación, patrimonio hasta hace muy poco tiempo de los intermediarios especializados que desde el exterior controlan este comercio y la poderosa gestión negociadora de las comercializadoras internacionales que por sus volúmenes de negocios pueden activamente incidir en el mercado de fletes.

Sin embargo, consideramos que en la medida en que los diferentes intereses de los cargadores se unifiquen, para de esta manera mejorar la posición negociadora del país frente a la oferta de transporte podremos ampliar las rutas y los tráficlos hacia mercados que actualmente están aislados de nuestras opciones de mercado. En cierta forma, la terminación del monopolio del tráfico marítimo para servir primordialmente los mercados cafeteros, está

abriendo las oportunidades para que otras alternativas se desarrollen permitiendo la apertura hacia nuevos mercados a través de servicios regulares de transporte por mar. El levantamiento de la llamada reserva de cargo fue el primer paso hacia una racionalización del transporte marítimo en función de la libre competencia en precios y servicios. De otro lado, los "outsiders" en las conferencias marítimas están generando un sano proceso de competitividad, quebrando el sistema de exclusividad en beneficio del mejoramiento de los precios y del servicio. Por supuesto que sólo podrá desarrollarse una permanente política en este campo en la medida en que los participantes en estas disciplinas se arriesguen a movilizarse hacia las nuevas propuestas y opciones que ofrece el nuevo-viejo modelo del comercio internacional.

Estaremos publicando periódicamente una serie de ensayos sobre el particular, de tal manera que este tema sea desarrollado en módulos que permitan al lector reflexionar sobre las verdades del comercio internacional y de los negocios.