



CAPACITARTE

Es ser líder de tu vida



Logística y Distribución

Módulo VI – Logística Internacional

1- Envases y Embalajes Internacionales

El envase de un producto es el Recipiente que tiene contacto directo con el mismo, con la función principal de protegerlo. Su aspecto más fundamental es que las mercancías deben llegar a su destino final en perfectas condiciones para su uso o consumo.

1. Envase primario: el recipiente o envase contenedor que está en contacto con el producto.
2. Envase secundario o colectivo: contiene al empaque primario y tiene como finalidad brindarle protección, servir como medio de presentación y facilitar la manipulación del producto para su aprovisionamiento en los estantes o anaqueles en el punto de venta.
3. Envase terciario: puede agrupar varios empaques primarios o secundarios y tiene como finalidad facilitar la manipulación y el transporte de los productos.

El embalaje sirve para proteger el producto o conjunto de productos que se exporten, durante todas las operaciones de traslado, transporte y manejo; de manera que lleguen a manos del destinatario, sin que se hayan deteriorado o desperdiciado desde que salieron de las instalaciones en que se realizó la producción o acondicionamiento.

Funciones del embalaje

- la Unitarización: agrupación de embalajes en una carga compacta de mayor tamaño, para ser manejada como una sola unidad, reduciendo superficies de almacenamiento, facilitando operaciones de manipulación de mercancías y favoreciendo labores logísticas.
- la protección física de la mercadería.
- la Facilitación del Almacenaje a la hora de Transportar los productos

Factores de elección del embalaje:

- Naturaleza y valor de la carga.
- condiciones de manipuleo, marcas y almacenaje
- el modo o modos de transporte que serán utilizados.
- los costos del Embalaje

Tipos de embalajes

- **Vidrio**

- Pros: presentación transparente, estiba fácil y posibilidad de realizar una eliminación sin mayores dificultades.
- Contras: fragilidad a los golpes, peso y volumen del embalaje.
- **Metal**
 - Pros: solidez, estiba fácil, reutilizabilidad, resistencia, Inviolabilidad y hermetismo.
 - Contras: oxidación, imposibilidad de realizar un embalaje biodegradable.
- **Madera**
 - Pros: reutilizabilidad, facilidad de trabajo, rigidez y reciclado o incinerado, manejo de residuos que no afecta el entorno.
 - Contras: se hinchan con los rayos del sol, requieren de un tratamiento especial y se pudren con la humedad.

Los embalajes cuyo material fundamental es

- **Papel**
 - Pros: práctico y económico, seguridad y hermetismo, buena relación de sus materiales con el medio ambiente.
 - Contras: no son aptos para productos muy húmedos y no tienen estabilidad en el acomodo vertical.
- **Cartón**
 - Pros: bajo costo, amplia superficie, facilidad en el sellado de las cajas.
 - Contras: poco recomendable para algunos productos debido a que no ofrece barrera a gases; y es permeable al agua y a las grasas.
- **Plástico**
 - Pros: bajo costo y amplia superficie, la facilidad en el sellado de las cajas, y maleabilidad que permite formar diversos diseños.
 - Contras: perjudicial para el medio ambiente.

Simbolos Pictóricos ISO

Las cajas que se envían al exterior deben tener indicaciones o símbolos en la parte exterior que se utilizan a nivel informativo, tanto para informar sobre las características de la caja; como para describir el producto que contiene. Estos elementos gráficos sirven para indicar si el contenido es frágil, si resiste altas temperaturas, como se debe manipular, en qué posición se debe colocar, si es apilable o si el embalaje es reciclable, entre otras posibilidades.

Estos símbolos, que en la mayoría de ocasiones se imprimen directamente en el embalaje, son importantes porque se trata de indicaciones gráficas estandarizadas para transmitir información o instrucciones que pueden entenderse sin limitaciones culturales o idiomáticas. Fueron desarrollados por la ISO (ISO 780:1983) como un conjunto de símbolos usados convencionalmente para el mercado de carga a transportar (excepto los productos peligrosos que tienen su propio régimen). De esta

manera se resuelven los problemas de diferencias de lenguas y el analfabetismo de estibadores y consignatarios. Los símbolos deben ser reproducidos en negro sobre fondo claro si el embalaje es oscuro. El tamaño total de las marcas debe ser de 100mm, 150 mm o 200mm, a menos que las piezas a marcar sean más pequeñas. Existen también las instrucciones de manipuleo que deben estar escritas en las lenguas comúnmente usadas en el comercio internacional o la lengua del país de destino.

Las mercancías pueden ser clasificadas como peligrosas para su traslado. Los riesgos de un mismo producto pueden variar de acuerdo al medio de transporte, la cantidad, el envase o el empaque. Se presentan en estado sólido, líquido y gaseoso o como objetos o artículos elaborados. Se clasifican en las siguientes clases: explosivos, inflamables, combustibles, oxidantes, tóxicos, infecciosos, radioactivos, corrosivos o de efecto múltiple.

Se debe cumplir con lo establecido en La ley general del equilibrio ecológico y la protección al ambiente (LGEEPA) para su transportación en el material correcto y que este no complique las operaciones.

Empaque

El empaque es un sistema diseñado donde los productos son acomodados para su traslado del sitio de producción al sitio de consumo sin que sufran daño.

El empaque apropiado es vital para guardar, proteger y servir de medio para manipular productos. Cada empaque se diseña para proteger el producto en su trayecto desde la línea de ensamble hasta el usuario final.

El método de empaque o de transporte dependerá del producto y la infraestructura en el país de destino. Antes de comprometerse a una carta de crédito, se debe asegurar que el lugar de destino cuente con la infraestructura necesaria. Se debe Asegurar además de que los servicios de **refrigeración, carga y almacenaje son apropiados para el producto.**

Del mismo modo el tipo de material que se utilice para el transporte dependerá del producto, el tipo de transporte (aéreo o marítimo) y el destino final. Sin embargo, el principio básico en embalaje es conocido como el concepto de **carga unitaria o unitarización.** La unitarización se basa en la teoría de que todos los remitentes deberían empaquetar la carga de manera que pueda ser movida y manipulada durante toda la cadena de distribución con equipo mecánico, como montacargas y grúas. Esta práctica reduce la mano de obra, la manipulación de cajas y una cantidad de daños. Igualmente agiliza la carga y descarga con el equipo apropiado, hace más eficaces las operaciones en el centro de distribución y reduce la posibilidad de robos. Si para el distribuidor se reducen los costos de mano de obra y tiempo, con frecuencia esto se reflejará en menores costos para el exportador.

2- Unitarización de la Carga

En la Logística, la preparación correcta de la carga para su distribución, sea para el mercado interno o el mercado internacional, es fundamental para lograr los objetivos de la empresa. Para preparar la mercancía lo primero que hay que considerar es el envase primario apropiado según mercancía, teniendo la posibilidad de considerar los envases secundarios o terciarios. Después de ello la unitarización de la carga es parte fundamental de la cadena de la Distribución Física Internacional.

Unitarizar la carga, es el proceso que significa la agrupación de mercancías en unidades superiores de carga, con el fin exclusivo de facilitar su transporte, por lo que debe conservar su integridad durante el tiempo que dure su movilización. El palletizado y la contenedorización constituyen las modalidades más comunes de unitarización de la carga.

- Pallets; estas son una plataforma para transporte sobre la cual puede depositarse una cantidad determinada de mercancías o unidades de carga, y que para efectos de manejo se desplaza con dispositivos mecánicos como grúas, carretillas o montacargas motorizados. Las medidas estándar de una paleta cambian entre un país y otro.

Las dimensiones del pallet vienen fijadas de forma que sean submúltiplos de las dimensiones longitudinal y transversal del lugar donde se realice el transporte y a ser posible múltiplo de las dimensiones del producto o del envase.

Cómo acomodar la Carga en los Pallets?

La carga va embalada en cajas de cartón (por lo general) de diversos tamaños. Acomodarla en forma eficiente es importante para lograr los objetivos logísticos y se debe calcular de acuerdo al tamaño de las cajas.

Como ya mencionamos uno de los componentes claves de la unitarización es la Contenedorización; él mismo es un método de distribución física que utiliza una unidad de transporte de carga llamada contenedor. Permite el acarreo de carga como una unidad indivisible, segura e inviolable, que se llena, vacía y estiba en el lugar de origen y destino del embarque. Este sistema facilita el transporte combinado.

- Contenedor; es un recipiente de carga para el transporte aéreo, marítimo o fluvial, transporte terrestre y transporte multimodal. Las dimensiones del contenedor se encuentran normalizadas para facilitar su manipulación. Las señales o marcado que suelen llevar los contenedores incluye el emblema de propietario; la marca de altura máxima y máximo peso neto y bruto; el rotulo de mercancía peligrosa; código de identificación y cubicaje.

Tipos de Contenedores

- **Dry Van** Son los contenedores estándar. Cerrados herméticamente y sin refrigeración o ventilación. Los mismos tienen una variante de **Metálica**; sus características son como los Dry Van estándar, pero sin cerrar herméticamente y sin refrigeración. Son usados comúnmente para el transporte de residuos y basuras por la carretera y otra variante denominada **High Cube**; contenedores estándar mayoritariamente de 40 pies. Su característica principal es su altura (2.93 metros).
- **Reefer** son refrigerados, cuentan con un sistema de conservación de frío o calor y termostato. Deben ir conectados en el buque y en la terminal, incluso en el camión si fuese posible o en un generador externo, funcionan bajo corriente trifásica.
- **Tank** o **Contenedor cisterna** para transportes de líquidos a granel; se trata de una cisterna contenida dentro de una serie de vigas de acero que delimitan un paralelepípedo cuyas dimensiones son equivalentes a las de un dry van. De esta forma, la cisterna disfruta de las ventajas inherentes a un contenedor: pueden apilarse y viajar en cualquiera de los medios de transporte típicos del transporte intermodal.
- **E Flexi-Tank** supone una alternativa al contenedor cisterna. Un flexi-tank consiste en un contenedor estándar (dry van), normalmente de 20 pies, en cuyo interior se fija un depósito flexible de polietileno de un solo uso denominado flexibag.
- **Open Side** : su mayor característica es que es abierto en uno de sus lados, sus medidas son de 20 o 40 pies. Se utiliza para cargas de mayores dimensiones en longitud que no se pueden cargar por la puerta del contenedor.
- **Open Top** es un contenedor de las mismas medidas que los anteriores, pero abiertos por la parte de arriba. Puede sobresalir la mercancía pero, en ese caso, se pagan suplementos en función de cuánta carga haya dejado de cargarse por este exceso.
- **el Flat Rack** carece también de paredes laterales e incluso, en algunos casos, de paredes delanteras y posteriores. Se emplean para cargas atípicas y pagan suplementos de la misma manera que los open top.

3- Reglas Incoterms (International Commercial Terms)

Son un conjunto de reglas internacionales, regidos por la Cámara de Comercio Internacional, que determinan el alcance de las cláusulas comerciales incluidas en el contrato de compraventa internacional.

Los Incoterms también se denominan cláusulas de precio, pues cada término permite determinar los elementos que lo componen. La selección del tipo de Incoterms influye sobre el costo del contrato.

El propósito de los Incoterms es el de proveer un grupo de reglas internacionales para la interpretación de los términos más usados en el Comercio internacional.

Los Incoterms determinan:

- El alcance del precio.
- En qué momento y donde se produce la transferencia de riesgos sobre la mercadería del vendedor hacia el comprador.
- El lugar de entrega de la mercadería.
- Quién contrata y paga el transporte
- Quién contrata y paga el seguro
- Qué documentos tramita cada parte y su costo.

No se trata de una Ley, son Recomendaciones reconocidas como Práctica Internacional Uniforme. Los INCOTERMS no determinan la propiedad de una mercancía (Este punto debe ser previsto en otra cláusula en el contrato de venta). No son un servicio Todo Incluido, frecuentemente detalles que van más allá de los Incoterms deben ser cubiertas en otras partes del contrato.

Ficha técnica

Nombre: Reglas Incoterms® 2010

Número: reducción de 13 a 11 Reglas

Zonas Francas: reconoce operaciones entre Mercados Únicos

Comunicación Electrónica: considera el incremento en el uso de documentos electrónicos en cualquier plataforma

Nuevas Prácticas de Transporte: reconoce los cambios de la última década.

Refuerzo para aplicación en Operaciones Domésticas Se establecen las bases para incrementar la protección y el uso de la marca registrada:

- En un texto utilizar Incoterms como adjetivo no como sustantivo
- Usar la palabra Incoterms siempre con la "I" mayúscula
- No utilizarlo en singular siempre en plural: Incoterms
- Siempre utilizar el símbolo ®

Las Reglas Incoterms® 2010 reflejan práctica B2B en los contratos de Compra Venta y describen:

- Tareas
- Costos

- Despacho en Aduana
- Riesgos
- Transportes
- Seguro
- Correcto uso da certeza legal y confianza en los contratos de Compra Venta

Grupos

Las Reglas Incoterms® 2010. Este conjunto de reglamentaciones se agrupan en cuatro categorías:

E: único término por el que el vendedor pone las mercancías a disposición del comprador en el local del vendedor.

F: el vendedor se encarga de entregar la mercancía a un medio de transporte escogido por el comprador.

C: el vendedor contrata el transporte sin asumir riesgos de pérdida o daño de la mercancía o costos adicionales después de la carga y despacho.

D: el vendedor soporta todos los gastos y riesgos necesarios para llevar la mercancía al país de destino.

Alcance de cada término

- EXW (Ex-Works) - En Fábrica (lugar convenido)

El vendedor entrega cuando pone la mercadería a disposición del comprador en el establecimiento del vendedor o en otro lugar convenido.

Obligaciones del Vendedor.

- Entrega de la mercadería y documentos necesarios
- Empaque y embalaje

Obligaciones del Comprador.

- Pago de la mercadería
- Flete interno (de fábrica al lugar de exportación)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes)
- Flete internacional (de lugar de exportación al lugar de importación)
- Seguro
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes)
- Transporte y seguro (lugar de importación a planta)

- FAS (Free Along Ship) - Libre al Costado del Buque (puerto de carga convenido): La responsabilidad del vendedor finaliza una vez que la mercadería es colocada al costado del buque en el puerto de embarque convenido. Esto quiere decir que el

comprador ha de asumir todos los costos y riesgos de pérdida o daño de las mercaderías desde aquel momento. El término FAS exige al vendedor despachar las mercaderías para la exportación.

Obligaciones del Vendedor

- Mercadería y Documentos Necesarios
- Empaque Y Embalaje
- Flete (de fábrica al lugar de exportación)
- Aduana exportación (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Gastos De Exportación (maniobras, almacenaje, agentes)

Obligaciones del Comprador

- Pagos de la mercadería
- Flete y seguro (de lugar de exportación al lugar de importación)
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes)
- Aduana importación (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Seguro y flete (lugar de importación a planta)
- Demoras

- FCA (Free Carrier) - Libre Transportista (lugar convenido) Significa que el vendedor entrega la mercadería para la exportación al transportista propuesto por el comprador, en el lugar acordado.

El lugar de entrega elegido influye en las obligaciones de carga y descarga de las partes. Si la entrega tiene lugar en los locales del vendedor este es responsable de la carga. Si la entrega ocurre en cualquier otro lugar, el vendedor no es responsable de la descarga.

Este término puede emplearse en cualquier medio de transporte incluyendo el transporte multimodal.

Obligaciones del vendedor.

- Entrega de la Mercadería y documentos necesarios
- Empaque y embalaje
- Flete (de fábrica al lugar de exportación)
- Aduana exportación (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes)

Obligaciones del comprador

- Pagos de la mercadería
- Flete (de lugar de exportación al lugar de importación)
- Seguro
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes)
- Aduana importación (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Flete y seguro (lugar de importación a planta)
- Demoras

- FOB (Free On Board) - Libre a Bordo (puerto de carga convenido)

La responsabilidad del vendedor termina cuando las mercaderías sobrepasan la borda del buque en el puerto de embarque convenido.

El comprador debe soportar todos los costos y riesgos de la pérdida y el daño de las mercaderías desde aquel punto. El término FOB exige al vendedor despachar las mercaderías para la exportación. Este término puede ser utilizado sólo para el transporte por mar o por vías navegables interiores.

Obligaciones del vendedor

- Entregar la mercadería y documentos necesario
- Empaque y embalaje
- Flete (de fábrica al lugar de exportación)
- Aduana exportación (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes)

Obligaciones del Comprador

- Pago de la mercadería
- Flete y seguro (de lugar de exportación al lugar de importación)
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes)
- Aduana importación (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Flete (lugar de importación a planta)
- Demoras

- CFR (Cost and Freight) - Costo y Flete (puerto de destino convenido)

Para el vendedor los alcances son los mismos que la cotización FOB con la única diferencia de que la empresa debe encargarse de contratar la bodega del barco y pagar el flete hasta destino.

El riesgo de pérdida o daño de las mercaderías así como cualquier coste adicional debido a eventos ocurridos después del momento de la entrega, se transmiten del vendedor al comprador. El término CFR exige al vendedor despachar las mercaderías para la exportación. Este término puede ser utilizado sólo para el transporte por mar o por vías navegables interiores.

Obligaciones del Vendedor.

- Entregar la mercadería y documentos necesarios
- Empaque Y Embalaje
- Flete (de fábrica al lugar de exportación)
- Aduana exportación (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes)
- Flete (de lugar de exportación al lugar de importación)

Obligaciones del Comprador.

- Pago de la Mercadería
 - Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes)
 - Aduana importación (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
 - Flete y seguro (lugar de importación a planta)
 - Demoras
- CIF (Cost, Insurance and Freight) - , Seguro y Flete (puerto de destino convenido). El vendedor entrega la mercadería cuando esta sobrepasa la borda del buque en el puerto de embarque convenido.
El vendedor debe pagar los costos y el flete necesarios para conducir las mercaderías al puerto de destino convenido. En condiciones CIF el vendedor debe también contratar un seguro y pagar la prima correspondiente, a fin de cubrir los riesgos de pérdida o daño que pueda sufrir la mercadería durante el transporte. El comprador ha de observar que el vendedor está obligado a conseguir un seguro sólo con cobertura mínima. Si el comprador desea mayor cobertura necesitará acordarlo expresamente con el vendedor o bien concertar su propio seguro adicional. El término CIF exige al vendedor despachar las mercaderías para la exportación. Este término puede ser utilizado sólo para el transporte por mar o por vías navegables interiores.

Obligaciones del Vendedor.

- Entregar la mercadería y documentos necesarios
- empaque y embalaje
- Flete (de fábrica al lugar de exportación)
- Aduana exportación (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes)
- Flete y seguro (de lugar de exportación al lugar de importación)

Obligaciones del Comprador.

- Pago de la mercadería
 - Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes)
 - Aduana importación (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
 - Flete y seguro (lugar de importación a planta)
 - Demoras
- CIP (Carriage and Insurance Paid to) - Transporte y Seguro Pago Hasta (lugar de destino convenido). El vendedor entrega las mercaderías al transportista designado por él pero, además, debe pagar los costos del transporte necesario para llevar las mercaderías al destino convenido. El vendedor también debe conseguir un seguro contra el riesgo, que soporta el comprador, de pérdida o daño de las mercaderías durante el transporte. El comprador asume todos los riesgos y con cualquier otro coste ocurrido después de que las mercaderías hayan sido así entregadas. El CIP exige que el vendedor despache las mercaderías para la exportación. Este término

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

Obligaciones del Vendedor

- Entregar la mercadería y los documentos necesarios
- Empaque y embalaje
- Flete (de fábrica al lugar de exportación)
- Aduana exportación (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes)
- Flete y seguro (de lugar de exportación al lugar de importación)
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes) "Parcial"

Obligaciones del Comprador

- Pago de la mercadería
- Aduana importación (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Flete y Seguro (lugar de importación a planta)
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes) "Parcial"
- Demoras

- CPT (Carriage Paid To) - Transporte Pagado Hasta (lugar de destino convenido). El vendedor entrega las mercaderías al transportista designado por él pero, además, debe pagar los costos del transporte necesario para llevar las mercaderías al destino convenido. El comprador asume todos los riesgos y con cualquier otro coste ocurrido después de que las mercaderías hayan sido así entregadas. El CPT exige que el vendedor despache las mercaderías para la exportación. Este término puede emplearse con independencia del modo de transporte, incluyendo el transporte multimodal.

Obligaciones del Vendedor

- Entregar la mercadería y los documentos necesarios
- Empaque y embalaje
- Flete (de fábrica al lugar de exportación)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes)
- Flete (de lugar de exportación al lugar de importación)
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes) "Parcial"

Obligaciones del Comprador

- Pago de la mercadería
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Flete y Seguro (lugar de importación a planta)
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes) "Parcial"
- Demoras

- DAT (Entregada en terminal designada en el puerto o lugar de destino). Realizar la entrega cuando la mercadería, una vez descargada del medio de transporte de llegada, se pone a disposición del comprador en la terminal designada en el puerto o lugar de destino acodados (Terminal incluye cualquier lugar, cubierto o no, muelle, almacén, o terminal de carretera, ferroviaria o aérea)
Correr con todos los riesgos que implica llevar la mercadería hasta la terminal. El comprador corre con todos los riesgos de pérdida o daño causados a la mercancía desde el momento en que se haya entregado tal como se previo.

Obligaciones del Vendedor:

- Entregar la mercadería y los documentos necesarios
- Empaque y embalaje
- Flete (de fábrica al lugar de exportación)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes)
- Flete (de lugar de exportación al lugar de importación)
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes)
- Transporte a lugar acordado

Obligaciones del Comprador

- Pago de la mercadería
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Flete y Seguro (lugar acordado a planta)
- Demoras

4- Documentos

Las operaciones logísticas a nivel internacional precisan la preparación de una amplia gama de documentación logística que

- demuestren el cumplimiento del contrato,
- faciliten los pagos
- y permitan a las autoridades de los países, a través de los cuales circula la mercancía, su control aduanero y fiscal.

La responsabilidad de la gestión y tramitación de los documentos de transporte dependerá de las condiciones de venta que se pacten, es decir los Incoterms que vimos en la clase anterior.

Según su función

1. Documentos comerciales

- a. **Factura** comercial: puede ser definitiva o proforma.

d. **TRANSPORTE MULTIMODAL**

- i. **CARTA DE CIM TRANSPORTE COMBINADO:** formaliza el contrato de agencia de transporte entre la empresa de transporte combinado y su cliente y el contrato de transporte CIM.
- ii. **FIATA (FIATA BILL OF LADING, FBL) EL EMBARQUE MULTIMODAL EL TRANSPORTE MULTIMODAL:** Formaliza el contrato de transporte internacional de mercancías intermodal entre éste y el cargador.

3. **CERTIFICADOS**

- A. **CERTIFICADO DE ORIGEN Y CERTIFICADO DE CIRCULACIÓN:** resulta indispensable para mercaderías negociadas y que gozan de una preferencia arancelaria a fin de comprobar de dónde provienen.
- B. **CUADERNOS ATA** Son unos documentos aduaneros que permiten viajar temporalmente con la mercancía en los casos en que se transportan muestras, material profesional o mercancías destinadas a ferias y exposiciones sin necesidad de depositar fianzas ni realizar otro trámite en los países que se visiten.
- C. **CUADERNOS TIR Y TIF** Es el documento oficial para el transporte de mercancías por carretera bajo el régimen TIR, esto es, mercancías procedentes de un país con aduana TIR hasta otro con aduana TIR y que atraviesen en su viaje otros países.