UNIVERSIDAD MAYOR DE SAN ANDRÉS

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y FINANCIERAS

CARRERA ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

"ALIANZAS ESTRATEGICAS CON PROVEEDORES, PARA UN ABASTECIMIENTO EN LAS IMPORTACIONES CHINA-BOLIVIA. EMPRESA UNIPERSONAL L.P.N."

CURSO DE ACTUALIZACIÓN (PETAENG)

POSTULANTE: LUIS ALBERTO CORAZON YUJRA

LA PAZ-BOLIVIA

2020

DEDICATORIA

Está presente monografía, se la dedico a Dios y a mis padres, por el deseo de superación, comprensión que me dedicaron en todo el transcurso de mi vida y carrera, que supieron guiar el camino del éxito.

AGRADECIMIENTOS

Agradezco al curso del P.E.T.A.E.N.G. 13 ava. Versión, de la Universidad Mayor de San Andrés, Administración de Empresas, por apoyarme en el proceso de titulación, quien, gracias a esta casa superior de estudios, adquirí conocimientos para emprender en el mundo empresarial, como son las Importaciones.

INDICE

RESUMEN 1

INTRODUCCION 2

CAPITULO I 4

Antecedentes 4

Planteamiento Del Problema 5

Identificación Y Descripción Del Problema 6

OBJETIVOS 6

Objetivo General 6

Objetivos Específicos 6

JUSTIFICACION 7

Justificación teórica 7

Justificación metodológica 7

Justificación practica 8

Justificación económica. 8

CAPITULO II 9

MARCO TEORICO 9

Introducción. 9

Comercio Internacional 9

Modelos del comercio internacional 10

Teorías tradicionales 10

Modelo Heckscher-Ohlin 11

Modelo de gravedad del comercio 11

Modelos de comercio internacional 13

Términos internacionales del comercio (Incoterms) 13

Comercio internacional y nuevas tecnologías 19

La balanza de pagos 20

Alianzas estratégicas con proveedores 21

Contratos 21

La Autonomía De La Voluntad 23

Marco Jurídico Boliviano 24

El incumplimiento del contrato internacional 25

(wikipedia, s.f.), texto extraído para referencia. 26

CAPITULO III 27

MARCO PRACTICO 27

Como seleccionar un proveedor 27

Propuesta de un modelo de contrato 28

RECOMENDACIONES 32

CONCLUSION 34

RESUMEN

El tema de “ALIANZAS ESTRATEGICAS CON PROVEEDORES, PARA UN ABASTECIMIENTO EN LAS IMPORTACIONES CHINA-BOLIVIA. EMPRESA UNIPERSONAL L.P.N.” se enfrenta a diversos problemas con los proveedores, que estas generan un desequilibrio y/o desfases en el abastecimiento de mercancías, lo cual generan pérdidas económicas en el proceso de importación.

Para lo cual se presenta estrategias de como equilibrar el abastecimiento de mercancías, entre proveedor e importador, para esto se define establecer una relación contractual con el proveedor, la identificación de los proveedores confiables con respaldos financieros óptimos y que cumplan con los estándares requeridos por el país de destino, y por ultimo analizando los anteriores se fija la relación contractual entre el proveedor e importador.

Que estos puntos son muy importantes para las empresas importadoras que requieren de la relación contractual entre empresas que generen ventajas competitivas en el corto plazo, relaciones de largo plazo, comunicación eficiente entre partes, lo cual genera mayor rentabilidad y posicionamiento en el mercado, como también costes de importación bajos, en comparación con las concesionarias.

Por ende, proveedores e importadores, tienen que basarse en el principio de la confiabilidad de ambas partes, para esto se tiene un modelo de contrato que garantice la elección de la misma.

ALIANZAS ESTRATEGICAS CON PROVEEDORES, PARA UN ABASTECIMIENTO EN LAS IMPORTACIONES CHINA-BOLIVIA. EMPRESA UNIPERSONAL L.P.N.

INTRODUCCION

Las relaciones contractuales en el comercio internacional son de vital importancia, por lo que este es el pilar muy importante para el éxito de las empresas importadoras, en el presente trabajo se definirá como poder maximizar las ventajas comparativas que existen entre las concesionarias autorizadas y las pequeñas importadoras de vehículos.

A lo largo de la experiencia en importaciones, lo más relevante fue el incumplimiento de contrato de los proveedores, en este caso país de origen CHINA, son quienes incumplen los requerimientos en los contratos. Que generan pérdidas económicas, atrasos en la entrega de vehículos y la deficiente diversificación de los ítems requeridos de los repuestos automotrices.

Para esto se presenta el tema de las "ALIANZAS ESTRATEGICAS CON PROVEEDORES, PARA UN ABASTECIMIENTO EN LAS IMPORTACIONES CHINA-BOLIVIA. EMPRESA UNIPERSONAL L.P.N."

Con este tema, se tiene que analizar el proceso de importación, de los factores que influyen en el problema, estos problemas son:

- ✓ Envio de mercancía distinta a la acordada
- ✓ Envio de diferentes cantidades
- ✓ Envíos con demora
- ✓ Deficiencias en el embalaje y el respectivo deterioro durante el transporte.
- ✓ Falta de cobertura en las garantías de los productos
- ✓ Incumplimiento y/o alteraciones de contratos.

Con los factores anteriormente descritos se define el problema cuestión: ¿de qué manera el incumplimiento de las relaciones contractuales, de una de las partes, (del proveedor), ocasiona desfases, desequilibrios en el abastecimiento de mercancías y perdidas económicas en el proceso de importación, para la importadora L.P.N.?

Para lo cual se define como obtener y definir objetivos que son: Establecer alianzas estratégicas con los proveedores de China, para realizar una importación de abastecimiento equilibrado, eficiente y justo a tiempo con vehículos y repuestos del parque automotor, en base a un acuerdo contractual entre proveedor e importador, que delimite los requerimientos acordados, Proponer una identificación de todos los proveedores de vehículos y repuestos que sean fiables, y que cumplan con los estándares requeridos por el país, de esta manera tener una cartera amplia de proveedores, establecer contratos con proveedores fiables, y que tengan respaldos financieros óptimos, para la negociación, plantear acuerdos comerciales y fijar alianzas con los proveedores de vehículos y repuestos.

Con todas estas herramientas para la importadora L.P.N. se puede maximizar la alianza estratégica entre proveedor e importador, de esta forma maximizar las ganancias y cumplir con todo el requerimiento citado.

CAPITULO I

Antecedentes

La empresa unipersonal L.P.N. de propiedad de Luis Alberto Corazón Yujra, ha sido creada para la importación de vehículos y repuestos.

Esta empresa se registró ante las autoridades correspondiente FUNDEMPRESA, IMPUESTOS NACIONALES, ADUANA NACIONAL DE BOLIVIA y LA ADMINIS TRADORA DE SERVICIOS PORTUARIOS BOLIVIA. En fecha diciembre de 2017, iniciando actividades de importación en la gestión 2018 hasta la fecha.

Esta importadora tiene como proveedores a empresas chinas que se dedican a la producción y comercialización de vehículos y repuestos para américa latina, en específico la empresa trabaja con las marcas de vehículos XINKAI AUTOMOVILE GROUP CO., LTD, BEIQI FOTON MOTOR CO., LTD., SHANDONG TANGJUN OULING AUTOMOBILE MANUFACTURE CO., LTD.

De estos proveedores una es directo del fabricante y las otras marcas es a través de las comercializadora SHANDONG ZHENGTAI XIER SPECIAL PURPOSE VEHICLE CO., LTD.

La importadora tiene los productos de la línea de CAMIONES a gasolina y diésel de capacidad de carga de 3, 5, 6 toneladas de las marcas FOTON Y T-KING. y la otra es de la línea SUV, vehículos livianos de tipo vagonetas de 5, 7 pasajeros, de también de las marcas FOTON y XINKAI. Y también tiene algunos repuestos para estos tipos de camiones y vagonetas.

La importadora después de realizar todos los pasos de la importación, realiza la recepción en ADUANA NACIONAL DE BOLIVIA 201, de la ciudad de El Alto y playa vehículos PATACAMAYA.

Una vez retirada los automotores y los repuestos de ADUANAS, la empresa L.P.N. las expone en las ferias de la 16 de julio y la Avenida La Paz de la ciudad de El Alto.

La línea de camiones a gasolina y diésel, es para uso de trabajo, para todas aquellas personas, microempresas, empresas que desean movilizar la carga de un lugar a otro, estos camiones son ligeros y de fácil maniobrabilidad en el área urbano, para su respectiva distribución y/o uso que el usuario lo desearía realizar.

La otra línea es para uso también de trabajo, se trata de vagonetas que están destinadas para el transporte de pasajeros, que brinda ciertas ventajas de taxi, trufi y hasta de uso particular

Y por último esta la vagoneta SUV, XINKAI, que es de uso familiar, son de similares características de las vagonetas PRADO de TOYOTA.

Por lo tanto, el mercado demanda de estos vehículos y camiones para, sus distintos usos que brindan al usuario.

Planteamiento Del Problema

En el ámbito del comercio internacional, en especial la importación de vehículos y repuestos, existen diferentes problemas habituales que surgen con los proveedores chinos, que son:

- ✓ Envio de mercancía distinta a la acordada
- ✓ Envio de diferentes cantidades
- ✓ Envíos con demora
- ✓ Deficiencias en el embalaje y el respectivo deterioro durante el transporte.
- ✓ Falta de cobertura en las garantías de los productos
- ✓ Incumplimiento y/o alteraciones de contratos.

Por lo que estas son las causas, del incumplimiento de contratos entre las partes que intervienen en el proceso de importación, proveedores y el importador. Por ende, es de vital importancia la interdependencia entre ambas partes, para el beneficio en los negocios de comercio internacional.

Identificación Y Descripción Del Problema

El problema en cuestión se formula de la siguiente manera: ¿de qué manera el incumplimiento de las relaciones contractuales, de una de las partes, (del proveedor), ocasiona desfases, desequilibrios en el abastecimiento de mercancías y perdidas económicas en el proceso de importación, para la importadora L.P.N.?

OBJETIVOS

Objetivo General

Establecer alianzas estratégicas con los proveedores de China, para realizar una importación de abastecimiento equilibrado, eficiente y justo a tiempo con vehículos y repuestos del parque automotor, en base a un acuerdo contractual entre proveedor e importador, que delimite los requerimientos acordados.

Objetivos Específicos

Proponer una identificación de todos los proveedores de vehículos y repuestos que sean fiables, y que cumplan con los estándares requeridos por el país, de esta manera tener una cartera amplia de proveedores.

Establecer contratos con proveedores fiables, y que tengan respaldos financieros óptimos, para la negociación.

Plantear acuerdos comerciales y fijar alianzas con los proveedores de vehículos y repuestos.

JUSTIFICACION

Justificación teórica

Para una empresa que está en el rubro de las importaciones, es importante el abastecimiento de mercancías, porque esto genera mayores rentabilidades y éxitos en los negocios, por lo tanto, en las importadoras en específico de vehículos y repuestos, existe las falencias que dichas mercancías no llegan a tiempo y/o son de diferente ítem al requerido, en el que está especificado en un contrato entre proveedor e importador.

Entonces se identifica cuáles son los factores que influyen en dicha problemática en el proceso de importación.

Para esto se compilará toda la teoría de cuáles son las estrategias de abastecimiento y los modelos de contrato con proveedores que coadyuvara para el proceso de importación.

Se selecciona a los principales proveedores de vehículos y repuestos en el mercado chino e identificar a las mejores empresas que brinden seguridad y la interdependencia entre proveedor e importador.

de acuerdo a la teoría se adecuará unos modelos de relaciones contractuales con los proveedores que nos ayude a ambas partes, porque en el comercio internacional prima los principios elementales que son: la interdependencia, la confiabilidad

Justificación metodológica

Para una importación eficiente, se debe utilizar ciertos modelos de contrato que nos garanticen dicha importación, para eso las alianzas estratégicas con proveedores es la mejor herramienta para un flujo comercial entre importador y exportador.

Por lo tanto, se debe analizar todos los factores que conlleva en el proceso de importación desde la identificación de producto, identificación del proveedor, términos y condiciones del contrato ideal, y la ejecución del contrato.

Justificación practica

En el ámbito de las importaciones, encontrar proveedores que sean fiables y con productos de calidad es difícil, a lo largo de este tiempo las importaciones de China están creciendo, como también las grandes estafas que ocurren con los importadores bolivianos. Más aun a quienes no viajaron personalmente a la China.

Entonces este es un proceso molestoso de cómo conseguir un proveedor y realizar las relaciones contractuales, por tanto, los emprendedores bolivianos se desaniman en un negocio o terminan mal con un contrato, lo cual genera grandes pérdidas para el importador.

Justificación económica.

Para las importadoras es de vital importancia tener una cartera fiable de proveedores, y elaborar un modelo de contrato que asegure la interdependencia entre proveedor e importador. De esta manera, se tiene que evitar, desfases en el proceso de importación y las pérdidas económicas a la importadora.

CAPITULO II

MARCO TEORICO

Introducción.

Hoy en día siglo XXI, en el ámbito de comercio internacional, muchas empresas son las que operan en el mundo, debido a la gran demanda que existe en distintos países de los diferentes continentes.

El comercio internacional ha desarrollado nuevas formas de intercambio de mercancías de país de origen, a país de destino, de esta manera se rompe las fronteras delimitadas con el comercio.

A partir de relacionarse con el mundo exterior, existen diferentes operadores de comercio exterior en Bolivia. Lo cual las importaciones superan a las exportaciones, dejando un saldo comercial negativo.

Por lo tanto, en el rubro de vehículos, partes, repuestos, etc. Bolivia necesariamente tiende a la importación de estos ítems al país, debido que, en Bolivia, no poseemos ninguna planta de ensamblaje de vehículos, partes y repuestos, que nos impida con la importación.

Comercio Internacional

Se define como comercio internacional, comercio exterior o comercio mundial al movimiento que tienen los bienes y servicios a través de los distintos países y sus mercados. Se realiza utilizando divisas y está sujeto a regulaciones adicionales que establecen los participantes en el intercambio y los gobiernos de sus países de origen. Al realizar operaciones comerciales internacionales, los países involucrados se benefician mutuamente al posicionar mejor sus productos, e ingresar a mercados extranjeros.

Las economías del comercio exterior se denominan *economías abiertas*. Este proceso de apertura externa se inició fundamentalmente en la segunda mitad del siglo XX, y de forma espectacular en la década de 1990, al incorporarse las economías latinoamericanas, de Europa del Este y el oriente asiático. Cada vez existe mayor interrelación entre lo que ocurre en los mercados internacionales y lo que sucede en la economía de un país determinado.

Modelos del comercio internacional

Las diferentes teorías que explican el proceso de funcionamiento del comercio internacional, tratan de encontrar cuáles son las causas de este comercio, por qué comercian los países y estudian los efectos del comercio internacional sobre la producción y el consumo de los países o regiones económicas.[2]

Teorías tradicionales

Modelo de la ventaja absoluta de Adam Smith

La teoría clásica del comercio internacional tiene sus raíces en la obra de Adam Smith la mano en la que el autor defiende la poca regulación del comercio, propone que el comercio internacional se regula solo con la oferta y demanda, este pensaba que las mercancías se producirían en el país donde el coste de producción fuera más bajo y desde allí se exportarían al resto de países. Defendía el proceso de crecimiento, era partidario del comercio basado en la ventaja absoluta y creía en la movilidad internacional de los factores productivos. Según sus teorías, la ventaja absoluta la tienen aquellos países que son capaces de producir un bien utilizando menos factores productivos que otros, y por tanto, con un coste de producción inferior a la que se pudiera obtener utilizándolo.

Modelo de David Ricardo. Teoría de la ventaja comparativa

Esta teoría supone una evolución respecto a la teoría de Adam Smith; para David Ricardo, lo decisivo no son los costos absolutos de producción, sino los costos relativos, resultado de la comparación con los otros países. De acuerdo con esta teoría un país siempre obtendría ventajas del comercio internacional, aun cuando sus costes de producción fueran más elevados para todo tipo de productos fabricado, porque este país tenderá a especializarse en aquella producción en la que comparativamente fuera más eficiente.

Modelo Heckscher-Ohlin

Este modelo parte de la teoría de David Ricardo de la ventaja comparativa y afirma que, los países se especializan en la exportación de los bienes cuya producción es intensiva en el factor en el que el país es abundante, mientras que tienden a importar aquellos bienes que utilizan de forma intensiva el factor que es relativamente escaso en el país.

Para que exista intercambio (exportación-importación) los dos bienes muestran diferentes intensidades de factores.

Modelo de gravedad del comercio

Este modelo establece que el comercio entre dos países es proporcional al tamaño económico de ambos países, medido por su respectivo producto interior bruto (PIB) y disminuye con la distancia entre ellos, manteniéndose constante todas las demás variables.

La nueva teoría del comercio internacional y la política comercial estratégica

El sustento básico de las teorías antes expuestas era la existencia de competencia perfecta, que permitía, por la vía del libre comercio, aumentar el bienestar de los países. A finales de los años 1970 y principios de la década de 1980, surgieron algunos economistas como Paul Krugman,

Avinash Dixit, James Brander y Barbara J. Spencer que esbozaron unas nuevas elaboraciones teóricas fundadas en la existencia de fallos de mercado que ponían en cuestión, no en todos los casos, la teoría clásica del comercio internacional de que los intercambios internacionales se fundamentan exclusivamente en la teoría de la ventaja comparativa y que la defensa bajo cualquier circunstancia del libre comercio y, de la no intervención estatal en esta área económica pudiera no ser la práctica óptima. En palabras de Krugman: *el replanteamiento de la base analítica de la política comercial es una respuesta al cambio real ocurrido en el ambiente y al progreso intelectual logrado en el campo de la economía*.

Estas nuevas teorías utilizan las herramientas de la teoría económica y la formalización matemática y suponen una crítica de mayor profundidad a las teorías neo-clásicas que las provenientes de otros campos de la economía como la sociología o la estructura económica. Asimismo, tratan de responder a dos cuestiones: la primera es por qué se comercia y la segunda, cómo debe ser la política según estas nuevas explicaciones.[3]

La base argumental de esta teoría radica en cuando no es posible alcanzar un óptimo de Pareto a nivel mundial debido a fallos de mercado, hay que optar por elegir situaciones denominada *second best* o segundo óptimo. Entre las infinitas situaciones de segundo óptimo, los Estados pueden preferir unas a otras y tomar las medidas que lleven a colocarse en un segundo óptimo distinto del establecido. Los fallos de mercado que justifican la política comercial estratégica son básicamente la existencia de beneficios extraordinarios en un sector económico y la existencia de externalidades tecnológicas de carácter positivo.

Modelos de comercio internacional

- ✓ Librecambismo
- ✓ Proteccionismo: estudia las barreras establecidas contra el libre comercio internacional.
- ✓ Arancel
- ✓ Política arancelaria
- ✓ Contingente
- ✓ Dumping
- ✓ Guerra comercial
- ✓ Barreras no arancelarias
- ✓ Salvaguardia económica
- ✓ Argumento de la industria naciente
- ✓ Beggar my neighbour

Términos internacionales del comercio (Incoterms)

La Comisión de Prácticas Comerciales de la Cámara de Comercio Internacional desarrolló lo que se ha dado en llamar *Incoterms*, acrónimo procedente de la expresión inglesa *International Commercial Terms*. Se pretendía con ello que, con independencia de la nacionalidad de las partes o del lugar geográfico de su uso, los implicados pudiesen en todo momento saber cuáles eran los derechos y obligaciones de cada uno de ellos en un contrato determinado.

Los Incoterms carecen de toda fuerza normativa o legal, y obtienen su reconocimiento de su cotidiano y constante uso a nivel mundial, por lo que, para que sean de aplicación a un contrato determinado, este deberá especificarlo así.

Los Incoterms contienen un total de trece posiciones, o tipos de cláusulas diferentes, que pueden luego, mediante el uso de determinadas adiciones, modificarse parcialmente. Además, a lo largo de su existencia han sufrido sucesivos cambios y modificaciones, para adaptarlos a los cambios en los usos comerciales, técnicas, avances tecnológicos, etc. La última edición corresponde al año 2010, que se halla todavía en vigor:

***EXW* (en fábrica): Ex Works**

El vendedor cumple su obligación una vez que pone la mercancía en su establecimiento (fábrica, taller, almacén, etc.) a disposición del comprador. No siendo por tanto responsable, ni teniendo obligación sobre la carga de la mercancía en el vehículo proporcionado por el comprador, ni ninguna otra correspondiente a seguros, transporte o despachos y trámites aduaneros de la mercancía. El comprador corre con todos los gastos desde que la mercancía es puesta a su disposición en el lugar convenido. Es importante aclarar al comprador los horarios de carga del almacén, fecha a partir de la que podrán realizar la carga, e incluso si la mercancía, o el embalaje utilizado, necesitarán de alguna medida o condición de transporte especial. Es el único Incoterm en el que el vendedor no despacha la aduana de exportación, sin embargo, si debe proveer la ayuda y los documentos necesarios para ello.

Existe la posibilidad de contratar una modalidad de EXW CARGADO, en la que el vendedor entrega la mercancía y la carga en el camión o medio de transporte enviado por el comprador.

***FCA* (francotransportista): Free Carrier**

El vendedor ha cumplido sus obligaciones cuando ha depositado la mercancía, ya despachada de aduana para exportación, a cargo del transportista nombrado por el comprador, en el lugar o punto fijado para ello.

***FAS* (franco al costado del buque): Free Alongside Ship**

El vendedor ha cumplido sus obligaciones cuando ha depositado la mercancía al costado del buque, sobre muelle o barcaza (atención a los usos y costumbres del puerto, o del sector, así como a las características técnicas del puerto de carga para evitar sobrecostes), en el puerto de embarque convenido, soportando todos los riesgos y gastos hasta este momento. En la versión 2000, el vendedor corre con la obligación de despachar de aduana de exportación. El comprador corre, a partir de este momento con todos los costes y riesgos de la mercancía. Esta posición de INCOTERM sólo puede ser usada en transporte marítimo, fluvial o lacustre. Suele ir acompañado del puerto de carga elegido, por ejemplo, FAS CARTAGENA (SPAIN).

***FOB* (franco a bordo): Free On Board**

El vendedor ha cumplido sus obligaciones cuando la mercancía, ya despachada de aduana para exportación, ha sobrepasado la borda del buque designado, en el puerto de embarque convenido, soportando todos los riesgos y gastos hasta este momento. El comprador corre, a partir de este momento con todos los costes y riesgos de la mercancía. Esta posición de INCOTERM sólo puede ser usada en transporte marítimo, fluvial o lacustre. Suele ir acompañado del puerto de carga elegido, por ejemplo, FOB CARTAGENA (SPAIN). En la versión 2000, en el FOB ESTIBADO debe ser pactado expresamente por las partes como queda el reparto de gastos y riesgos del estibado y trincado de las mercancías.

***CFR* (coste y flete): Cost And Freight**

El vendedor ha de pagar los costes y el flete necesarios para hacer llegar la mercancía al puerto de destino convenido, lo que incluye todos los gastos de exportación, despacho aduanero incluido. No obstante, el riesgo de pérdida o daño de la mercancía, así como cualquier otro gasto adicional ocurrido después de que la mercancía haya traspasado la borda del buque corren por

cuenta del comprador. Igualmente corren por cuenta de este los gastos de descarga en el puerto de destino, (aunque hay algunas excepciones a esta regla). Suele ir acompañado del puerto de destino elegido, por ejemplo, CFR CARTAGENA (SPAIN). Esta posición de INCOTERM sólo puede ser usada en transporte marítimo, fluvial o lacustre.

***CIF* (coste seguro y flete): Cost, Insurance and Freight**

El vendedor tiene las mismas obligaciones que en el apartado anterior, CFR, pero además incluye bajo su cargo y responsabilidad la contratación del seguro y el pago de la prima correspondiente durante el transporte de las mercancías. Hay que destacar que este seguro sólo tiene obligación de ser de "cobertura mínima", si desea mayor cobertura deberá ser pactado expresamente. Hay que aclarar que el riesgo sigue siendo por cuenta del comprador desde que la mercancía cruza la borda del buque, pero que el vendedor tiene la obligación de contratar el seguro al que hemos hecho referencia. Esta posición de INCOTERM sólo puede ser usada en transporte marítimo, fluvial o lacustre. Suele ir acompañado del puerto de destino elegido, por ejemplo, CIF CARTAGENA (SPAIN). En la versión 2000, en el CIF ESTIBADO debe ser pactado expresamente por las partes como queda el reparto de gastos y riesgos del estibado y trincado de las mercancías. Igualmente es necesaria esta especificación expresa de costos y riesgos para el CIF DESEMBARCADO (LANDED).

***CPT* (transporte pagado hasta): Carriage Paid To**

El vendedor ha de pagar los costes y el flete del transporte necesario para hacer llegar la mercancía al punto de destino convenido, lo que incluye todos los gastos y licencias de exportación, despacho aduanero incluido. No obstante, el riesgo de pérdida o daño de la mercancía, así como cualquier otro gasto adicional ocurrido después de que la mercancía haya

sido entregada al transportista corren por cuenta del comprador. Igualmente corren por cuenta de este los gastos de descarga, aunque con alguna excepción, en el punto de destino.

Puede usarse con cualquier modo de transporte, incluido el multimodal.

***CIP* (transporte y seguro pagado hasta): Carriage And Insurance Paid to**

El vendedor tiene las mismas obligaciones que en el apartado anterior, CPT, pero además incluye bajo su cargo y responsabilidad la contratación del seguro y el pago de la prima correspondiente durante el transporte de las mercancías. Debemos indicar que este seguro sólo tiene obligación de ser de "cobertura mínima, si desea mayor cobertura deberá ser pactado expresamente. Hay también que aclarar que el riesgo sigue siendo por cuenta del comprador desde que la mercancía es entregada al transportista, pero que el vendedor tiene la obligación de contratar el seguro al que hemos hecho referencia. Esta posición de INCOTERM puede ser usada en cualquier tipo de transporte, incluido el multimodal.

***DAF* (entrega en frontera): Deliver At Frontier**

El vendedor cumple su obligación de entrega cuando ha entregado la mercancía despachada de aduana de exportación, en el punto y lugar convenidos de la frontera, punto que como regla general define la Autoridad Aduanera del país, pero antes de la aduana fronteriza del país colindante. El vendedor corre con los gastos y el riesgo hasta el momento de la entrega, y el comprador desde la recepción de la mercancía. Suele usarse para transporte terrestre, ferrocarril y carretera, pero nada impide que se pueda usar con los restantes. Es muy importante comprobar que la Aduana designada está preparada y habilitada para despachar nuestra mercancía. Igualmente es interesante especificar cuál de las aduanas es la elegida, para evitar que pueda ser cualquier aduana entre los dos países.

DES (entrega sobre buque): Delivered Ex Ship

El vendedor cumple su obligación de entrega cuando coloca la mercancía, a bordo del buque, en el puerto de destino acordado a disposición del comprador, ya despachada de aduana de exportación. El vendedor corre con los gastos y el riesgo hasta el momento de la entrega (buque atracado y listo para descarga), y el comprador desde la recepción de la mercancía. Solo se usa para transporte marítimo, fluvial o lacustre. Suele ir acompañado del puerto de destino elegido, por ejemplo, DES CARTAGENA (SPAIN).

DEQ (entregada en muelle): Delivered Ex Quay

El vendedor cumple su obligación de entrega cuando coloca la mercancía, sobre el muelle del puerto de destino acordado, a disposición del comprador, En los INCOTERMS 2000 desaparece la obligación de despachar de aduana de importación por parte del vendedor, y ésta debe ser pactada por las partes expresamente. El vendedor corre con los gastos y el riesgo hasta el momento de la entrega (excepto pacto expreso). Solo se usa para transporte marítimo, fluvial o lacustre. Suele ir acompañado del puerto de destino elegido, por ejemplo, DEQ CARTAGENA (SPAIN). Pueden excluirse, mediante pacto expreso e indicándolo así en el INCOTERM, determinados conceptos, del pago por el vendedor, pasando a ser pagadas por el comprador (DEQ CARTAGENA, VAT UNPAID). Es interesante especificar qué pasaría si por causas de fuerza mayor no se pudiese realizar la descarga en el punto indicado, por ejemplo huelga, catástrofe, etc.

DDU (entrega derechos no pagados): Delivered Duty Unpaid

El vendedor cumple su obligación de entrega cuando coloca la mercancía, en el punto de destino acordado, a disposición del comprador, ya despachada de aduana de exportación. El vendedor corre con los gastos y el riesgo hasta el momento de la entrega. Puede utilizarse con

independencia del medio de transporte elegido. Suele ir acompañado del lugar de destino elegido, por ejemplo, DDU CARTAGENA (SPAIN). Pueden incluirse, mediante pacto expreso e indicándolo así en el INCOTERM, determinados conceptos dentro de los pagos a realizar por el vendedor, dejando entonces de ser pagados por el comprador. DDU, VAT PAID, CARTAGENA. (SPAIN).

DDP (entrega derechos pagados): Delivered Duty Paid

El vendedor cumple su obligación de entrega cuando coloca la mercancía, en el punto de destino acordado, a disposición del comprador, ya despachada de aduana de exportación e importación, y con todos los gastos pagados. El vendedor corre con los gastos y el riesgo hasta el momento de la entrega. Puede utilizarse con independencia del medio de transporte elegido. Suele ir acompañado del lugar de destino elegido, por ejemplo "DDP CARTAGENA (SPAIN)". Pueden excluirse, mediante pacto expreso e indicándolo así en el Incoterm, determinados conceptos de los pagos a realizar por el vendedor, y dejan entonces de ser pagados por este, y pasan a ser pagados por el comprador: DDP, VAT UNPAID, CARTAGENA. (SPAIN).

Comercio internacional y nuevas tecnologías

Las nuevas tecnologías están facilitando en gran medida la operativa del comercio exterior. Los sistemas informáticos y de gestión permiten hacer seguimiento de los envíos, acceder a todos los datos relevantes de un contenedor o grupaje en destino y compartir y administrar la documentación necesaria de forma fácil. Existen plataformas informáticas que permiten hacer todos los trámites de gestión por parte de los exportadores, importadores y organismos públicos. Buen ejemplo de esta integración de sistemas es el SISCOMEX de Brasil, centrado en gestión de las exportaciones.

El comercio internacional también se está viendo fomentado por la mayor facilidad de encontrar clientes en el exterior, gracias al mayor alcance de los portales corporativos en Internet. También ayuda la mayor difusión de la información en Internet con la consolidación y crecimiento de buscadores de Internet y directorios especializados.

Internet está siendo un elemento dinamizador en la internacionalización de las empresas. También ayuda en la elaboración de análisis de mercados, no sólo por el acceso a información editada relevante, sino por las posibilidades que brinda de estudio directo de mercado a través de nuevas plataformas como las redes sociales. Portales como Facebook o Twitter tienen millones de usuarios, y comienzan a estudiar la forma de utilizar estadísticamente toda la información que los usuarios agregan en sus portales. Esta información habla mucho de variables sociológicas, pues se tienen datos estadísticos normales, y opiniones y mensajes directos, así como interrelaciones entre usuarios. Las posibilidades que brinda toda esta información son muy interesantes desde el punto de vista estadístico, de intención de compra y econométrico.

La balanza de pagos

La balanza de pagos es el instrumento contable que informa de las transacciones de un país con el resto del mundo. Se define como el documento contable que registra sistemáticamente el importe, de todas las operaciones comerciales y financieras que tienen lugar durante un cierto periodo de tiempo entre los residentes del país y los del resto del mundo. Cuando en la balanza de pagos los ingresos superan a los gastos se dice que es excedentaria, también se le conoce como superhabit. Cuando en la balanza de pagos los ingresos son menores que los gastos se dice que es deficitaria etc. Cuando un país tiene una balanza de pagos deficitaria, se dice que se incrementa su deuda externa, y en el caso contrario, se dice que el país tiene un superávit o

excedente financiero internacional. (WIKIPEDIA, s.f.) *texto completo extraído, comercio internacional*

Alianzas estratégicas con proveedores

Durante los últimos diez años, los directores ejecutivos de las principales organizaciones mundiales han reconocido la importancia estratégica de administrar las compras externas y las relaciones con los proveedores. Gracias a la reputación que tiene Booz-Allen & Hamilton entre las principales corporaciones del mundo. (Laseter, 2000)

Las alianzas estratégicas entre clientes y proveedores tienen el potencial de maximizar el valor para cada organización y para el desempeño de la cadena de suministro en su conjunto, para lo cual es vital el desarrollar una cultura organizacional basada en la filosofía Ganar-Ganar y ser consideradas en los planes estratégicos

Los proveedores son co-protagonistas no sólo de la calidad, sino también de los costos, la innovación y del tiempo. Existe una nueva filosofía de suministro llamada comakership, la cual va más allá de una simple integración en las relaciones operativas entre empresa – proveedor, ya que supone que ambas partes puedan aumentar sus ganancias, optimizar costos y recursos, a través de un buen acuerdo, respondiendo conjuntamente de una forma rápida y flexible a las necesidades de un mercado cambiante y a las exigencias de los clientes. Texto extraído de… **(DIREKNOVA CONSULTORIA Y CAPACITACION, 2016)**

Contratos

La globalización y los procesos de integración internacional constituyen el terreno fértil para la implementación de políticas de armonización y unificación cada vez más profundas, comprendiendo muchas de las actividades del estado y sus componentes

Las crecientes relaciones comerciales entre los países de la región sudamericana requieren de mayor desarrollo normativo que construya la estructura sólida (por lo menos se pretende que así sea) que sostenga a través del derecho, el desarrollo de la economía regional

Cuando hablamos de integración económica y de comercio internacional, ¡es una necesidad analizar los contratos internacionales! los cuales constituyen el instrumento jurídico que garantiza el correcto desenvolvimiento de las actividades comerciales, a partir de la intencionalidad de las partes y de la finalidad del mismo permitiendo su realización, salvando las controversias y dificultades que se puedan generar en su ejecución.

El derecho internacional Privado a través de tratados internacionales y las iniciativas de los organismos internacionales, ha venido desarrollando normas, principios y modelos que a partir de su aplicación unifican criterios y generan mayor seguridad jurídica a los contratantes.

Concepto.

La noción del contrato se determina en los siguientes términos: “Es un acto jurídico bilateral, formado o constituido por el acuerdo de dos o más voluntades sobre un objeto jurídico de interés común, con el fin de crear, modificar o extinguir derecho.

El código Civil Boliviano, define al contrato en su artículo 450, donde establece: “Hay contrato cuando dos o más personas se ponen de acuerdo para constituir, modificar o extinguir entre sí una relación jurídica”

La Internacionalidad Del Contrato

La internacionalidad del contrato, es un aspecto de especial trascendencia, toda vez que esta categorización, obligara a las partes cumplir con las disposiciones de derecho internacional Privado de fuente internacional, como de fuente interna de cada país, vale decir, la determinación

de la jurisdicción internacional, el derecho aplicable y la cooperación inter-jurisdiccional internacional, que habrán de regir el contrato y la solución de las controversias devenidas del mismo.

El carácter “internacional” de un contrato puede definirse de varias formas. Las soluciones adoptadas tanto en las legislaciones nacionales como internacionales oscilan entre aquellas que requieren que el establecimiento o a la residencia habitual de las partes se encuentren en países diferentes y otras que adoptan criterios más generales, como el requisito de que el contrato ofrezca “vínculos estrechos con más de un Estado”, “implique una elección entre leyes de diversos Estados” o” afecte los intereses del comercio internacional”.

Por su parte la convención interamericana sobre derecho Aplicable a los contratos internacionales, suscrita en México, el 17 de marzo de 1994 (CIDIP-V), dispone en su artículo 1, “Se entenderá que un contrato es internacional si las partes del mismo tienen su residencia habitual o su establecimiento en Estados Partes diferentes, o si el contrato tiene contactos objetivos con más de un Estado Parte”, estableciendo en el mismo artículo, la posibilidad, por parte de los Estados parte, de definir las clases de contratos a los que se aplicara esta convención.

Con la finalidad de lograr una mayor aproximación a la definición de la calificación de contrato internacional,

La Autonomía De La Voluntad

Entendemos a la Autonomía de la voluntad, como el principio según el cual las partes en un contrato tienen la libertad de elegir el derecho aplicable a sus convenciones, así como la jurisdicción que será competente para conocer las situaciones emergentes del mismo.

El análisis de los contratos internacionales, requiere como un primer paso, el estudio de la ley que los rige, el cual debe contemplar:

Cuando las partes han indicado, expresa o tácitamente, la ley a que desean someter el contrato; vale decir, ellas han decidido preseleccionar el ordenamiento jurídico del que habrá de desprenderse toda cuestión relacionada con la regulación de su contrato internacional o bien.

Cuando las partes no se han expresado bajo ninguna de las manifestaciones precedentemente expuestas, ante la ausencia de preselección, no habrá más alternativa que recurrir a las soluciones brindadas por el legislador en las normas de conflicto que indicaran la ley aplicable para regir los contratos internacionales.

Marco Jurídico Boliviano

En cuanto a el sistema jurídico boliviano, empezaremos precisando que Bolivia carece un código de Derecho Internacional Privado, que agrupe todas las regulaciones referentes a esta materia, siendo necesario acudir al código civil y al código de comercio a efectos de analizar las disposiciones referentes a contratos.

Sin embargo, nuestro Código Civil de 1976, no contiene normas referidas a los contratos internacionales, situación que se repite en el código de comercio de 1977, encontrándose únicamente normados, los contratos en general, por lo que haremos una descripción de lo más relevante.

En cuanto a la Autonomía de la voluntad de las Partes, el artículo 454 del código civil, dispone que “I. Las partes pueden determinar libremente el contenido de los contratos que celebren y acordar contratos diferentes de los comprendidos en este código.

La libertad contractual está subordinada a los límites impuestos por la Ley y a la realización de intereses dignos de protección jurídica".

El artículo 461 del Código Civil, dispone que, entre presentes, el lugar del contrato es aquel donde los contratantes se encuentren.

Por otra parte, el artículo 804, Código de comercio, dispone que los contratos celebrados en el extranjero, para ejecutarse en Bolivia, se rigen por las leyes bolivianas. (Porcel, 2020), **texto extraído de referencia.**

El incumplimiento del contrato internacional

El incumplimiento de contrato es una causa de acción legal en donde un acuerdo vinculante o un intercambio negociado no es respetado por una o más de las partes del contrato por mal desempeño o interferencia con el desempeño de las otras partes.

El incumplimiento es uno de los elementos configuradores de la responsabilidad contractual.

La noción de incumplimiento no es unívoca pues cada sistema jurídico puede priorizar elementos distintos, tales como la imputabilidad y/o la asunción del riesgo de no-consecución del resultado material. Así, en los primeros, el eje se colocará en la acreditación de que el resultado no se alcanzó a causa de la falta de diligencia del deudor; mientras que, en los segundos, se deberá demostrar que el deudor asumió el riesgo de materializar cierto resultado útil, por lo que cualquier desviación será calificada como un incumplimiento.

Modos de incumplimiento contractual

El incumplimiento puede ser:

Total: cuando el deudor simplemente no realiza la prestación debida.

Parcial: cuando el deudor cumple sólo con parte de la prestación. A su vez, este cumplimiento parcial puede deberse:

Cuando falta algún elemento que configura la prestación.

Cuando uno o varios elementos de la prestación se hallan incompletos.

Tardío: cuando el deudor cumple con la prestación, pero fuera del tiempo acordado o legal. Esto ocurre cuando la obligación está sujeta a un plazo extintivo.

(wikipedia, s.f.), texto extraído para referencia.

CAPITULO III

MARCO PRACTICO

Como seleccionar un proveedor

En el mercado chino existen una infinidad de proveedores que están pueden ser entre fabricantes, comercializadoras. (…) *"En un mercado con más de 77 millones de empresas registradas*" (CECOGRUP, 2018). en el caso de la importación de vehículos y repuestos tenemos a sitios web y/o plataformas conocidos que aglutinan a estas compañías, entre estas tiendas virtuales tenemos a:

- ✓ ALIBABA
- ✓ GLOBALSOURCE
- ✓ MADE IN CHINA
- ✓ HKTDC
- ✓ TRADEKEY

Estas son las que generalmente aglutinan en el sector de vehículos, camiones, maquinarias, repuestos. En estas plataformas se presentan fabricantes y comercializadoras. De diferentes regiones de China.

Estas plataformas están disponibles al público en general, y el principal problema es cómo elegir a un proveedor ideal, con productos de calidad para el abastecimiento, para las importaciones, a partir de obtener un proveedor fiable, con solvencia económica y con los estándares de mercancías requeridas para el país de destino.

Se realiza un proceso de identificación y de cómo elegir al proveedor.

Antes de comenzar con una importación se deberá conocer que es. Lo que vamos a importar, conocer bien que productos están permitidos en el país de destino, para eso se tiene que conocer la normativa de que mercancías están permitidas para dicha importación.

Una vez seleccionada la mercancía a importar, el importador deberá obtener información de los fabricantes que están en el rubro de dicha mercancía, por ende, se obtiene un abanico de proveedores entre estos, están los fabricantes y las empresas comercializadoras

Una vez seleccionada el proveedor, el importador entrara en la negociación de la relación contractual entre los proveedores e importadores, estos contratos tendrán que beneficiar a ambas partes, donde ambos tendrán que cumplir con los términos y condiciones que se suscriben en dicho acuerdo y/o contrato. Este contrato es de vital importancia para el importador, como también para el proveedor y la relación de interdependencia entre ambas partes seria eficiente y se cumpliría uno de los principios más importantes del comercio internacional, que es la confiabilidad de ambas partes.

Propuesta de un modelo de contrato

La relación contractual entre proveedor e importador, existe una probabilidad de que se cancele un contrato. En caso que el importador cumpla con todos los términos y condiciones establecidas en dicho contrato, es quien tiene que afrontar las consecuencias negativas, que implica en el proceso de importación de mercancías.

En el ámbito de comercio internacional entre proveedor e importador, a una terminación de la relación contractual de una de las partes, de forma unilateral, se debe de aplicar el contrato y ejecutar las respectivas sanciones, analizar la normativa acerca de cuál fue el motivo del

incumplimiento y de esta manera se garantice los derechos del importador, como también al exportador.

Para este fin se elabora un modelo de contrato, en el que se establece y manifieste el compromiso de cada una de las partes, como también que es lo que se tiene que aplicar en una ruptura de la relación contractual, por lo que, en el ámbito nacional, Bolivia no tiene normas, ni procedimientos a las diferentes causales de incumplimiento de contrato en el comercio internacional.

En este contrato internacional tiene que tener las siguientes características más importantes.

Nombre y dirección de la compañía exportadora, así también la dirección y teléfonos del contacto, en el país de origen.

Nombre y dirección de la empresa importadora, como también la dirección y los respectivos teléfonos de contacto en el país de destino.

Descripción de las mercancías, características, tipos, modelos, colores.

Cantidades detalladas de los diferentes ítems de mercancía.

Valor total de la mercancía y del contrato

Aplicación de los términos y condiciones de comercio internacional, (INCOTERMS).

Descripción de la forma de transacción financiera.

Descripción del envió de mercancías, embalajes, formas de empaquetado.

Inspección de la mercancía, con los registros de certificados de origen.

Cláusulas de comercio internacional, para el cumplimiento e incumplimiento de la relación contractual entre proveedor e importador.

Ficha técnica de la mercancía.

El modelo de contrato seria de la siguiente manera:

Shandong Zhengtai Xier Special Purpose Vehicle Co., Ltd. ADRESS: 98, Mizhou Road, Zhucheng City, Shandong, China

TEL：0086-536-6055056 FAX：0086-536-6055288 EMAIL:xiertruck_china@yahoo.cn

VENTA DE CONTRATO

BUYER: NO.

ADD:

TEL: DATE:

EL CONTRATO DE VENTA SE HACE POR Y ENTRE EL VENDEDOR Y EL COMPRADOR POR LO CUAL EL VENDEDOR ACUERDA VENDER, EL COMPRADOR ACEPTA COMPRAR: CAMIONES REFRIGERADOS, PARTES Y REPUESTOS REQUERIDOS, DE ACUERDO CON LOS TÉRMINOS Y CONDICIONES ESTIPULADOS A CONTINUACIÓN:

（DESCRIPCION DE MERCANCIAS）

NO.	Modelo de camiones	Modelo de piezas automotrices	Codigo, items	cantidad	Precio unitario FOB(US	Cuenta. (USD) FOB(US
Total Cuenta (USD)						

CONTROL DE CALIDAD DE LOS PRODUCTOS: LA PRODUCCIÓN CUMPLE CON EL ESTÁNDAR DE CALIDAD EMPRESARIALES, DE ACUERDO A NORMATINA CHINA, DE EXPORTACION DE VEHICULOS Y PIEZAS AUTOMOTRICES, ESTE CERTIFICADO DE CALIDAD DEBERA SER ENTREGADO AL COMPRADOR COMO GARANTIA DE PRODUCCION.

CONDICIONES DE PAGO: EL COMPRADOR DEBE PAGAR EL 30% DE LA CANTIDAD TOTAL POR T / T ANTES DE PRODUCIR Y EL 70% DEL PAGO DE LA CANTIDAD TOTAL POR T / T ANTES DEL ENVÍO.

FECHA DE PRODUCCIÓN: 25 DÍAS DESPUÉS DE RECIBIR EL PAGO INICIAL (30% DE PAGO DEL MONTO TOTAL).

FECHA DE ENVÍO: DESPUÉS DE TERMINAR LA PRODUCCIÓN, EL COMPRADOR VERIFICA Y CONFIRMA LAS MERCANCÍAS EN LA FÁBRICA DEL VENDEDOR SEGÚN LO INFORMADO POR EL VENDEDOR. EL ENVÍO DE LOS CAMIONES SE ACORDARÁ DESPUÉS DE RECIBIR EL 70% T / T DEL MONTO TOTAL. LA VERIFICACION SE LA REALIZARA CON PERSONAL DEL COMPRADOR,

PUERTO DE ENVÍO: EL PUERTO A CONVENIR ENTRE EL VENDEDOR Y COMPRADOR, QINGDAO, SHANDONG, CHINA

FUERZA MAYOR: EL VENDEDOR NO SERÁ RESPONSABLE DE LA ENTREGA TARDÍA O

NO ENTREGA DE MERCANCÍAS DEBIDO A “FUERZA NATURALMENTE RECONOCIDA

"CAUSAS MAYORES", PERO EL VENDEDOR DEBE PRESENTAR EL CERTIFICADO EMITIDO POR EL DEPARTAMENTO AUTORIZADO AL COMPRADOR POR TELÉFONO O FAX DENTRO DE LOS 15 DÍAS

EL COMPRADOR PUEDE CANCELAR EL CONTRATO DADO SI LA FUERZA MAYOR DURA MÁS DE 30 DIAS.

ARBITRAJE: TODAS LAS DISPUTAS SURGIDAS DE FUERZA MAYOR DE ESTE CONTRATO DEBEN RESOLVERSE, EL CASO DEBE SER PRESENTADO AL CONSEJO DE CHINA PARA LA PROMOCIÓN DEL COMERCIO INTERNACIONAL DE ARBITRAJE.

EL ARBITRAJE ES FINAL Y VINCULANTE PARA AMBAS PARTES, LAS TARIFAS SERÁN A CARGO DE LA PARTE PERDEDORA A MENOS QUE SE OTORGUE OTRA FORMA

RECOMENDACIONES

Las relaciones internaciones es de vital importancia para un país, quienes intervienen en la balanza comercial de Bolivia, Bolivia un país netamente exportador de materia prima y no así de mercancías con valor agregado. En el cual Bolivia es un país importador de varios tipos de mercancías, entre las que se encuentran registradas para la importación en la ADUANA NACIONAL DE BOLIVIA.

Por lo tanto, para los importadores bolivianos tienen una gran variedad de mercancías a importar, para cubrir ciertas necesidades de la población.

Los importadores tienen que tener en cuenta las siguientes recomendaciones para una eficiente importación y no generar pérdidas económicas para la importadora.

Respondiendo al planteamiento del problema: ¿de qué manera el incumplimiento de las relaciones contractuales, de una de las partes, (del proveedor), ocasiona desfases, desequilibrios en el abastecimiento de mercancías y perdidas económicas en el proceso de importación, para la importadora L.P.N.? y al resto de las importadoras registradas en el padrón de importadores de la ADUANA NACIONAL DE BOLIVIA.

Se les recomienda que se debe:

Identificar al proveedor adecuado, para esto se detalló los sitios web, donde las empresas exportadoras de la china están registradas en estas webs, ofreciendo un sinfín de mercancías para el resto del mundo, de las cuales no todos cumplen con los requisitos y seriedad de empresas exportadoras confiables, y esto genera pérdidas económicas para los importadores bolivianos y otros alrededor del mundo, donde alguna vez hayan perdido con ciertos negocios de importación.

Después de tener a un proveedor, es pedir o hacer una investigación de los respaldos de confiabilidad de que esta empresa es seria y que cumplirá con las relaciones contractuales.

Y por último fijar y sellar los acuerdos comerciales donde ambas partes sean beneficiadas con el negocio de compra y venta internacional y generen los respectivos contratos, con las diferentes cláusulas de penalización para ambas partes, y los más importante que ambas partes tienen que brindar el principio de confiabilidad de ambas partes.

CONCLUSION

La globalización se apodero de las empresas, dándoles mayor movimiento en el sentido que tienen que sobresalir entre todas, en el ámbito de comercio internacional es de vital importancia para el intercambio de mercancías de un país de origen a un país de destino, quienes estas empresas importadoras, para mantenerse en el mercado tienen que, analizar principalmente a los proveedores, para obtener una relación contractual entre proveedor y comprador.

En el mercado boliviano, existen grandes compañías importadoras de vehículos y repuestos, lo que genera que importadoras unipersonales generen menores ganancias frente a estas compañías. Estas compañías son concesionarias autorizadas de marcas reconocidas de fabricantes de automóviles, las unipersonales son pocas quienes realizan importaciones con representantes de los fabricantes de automóviles

Para lo cual dichas empresas importadoras requieren de alianzas estratégicas entre empresas que se unan para alcanzar ventajas competitivas en el corto plazo, relaciones de largo plazo, comunicación eficiente entre partes, la dependencia mutua y así de esta manera se genera mayor rentabilidad y posicionamiento en el mercado, así como también Alcanzando costes de importación bajos, capaces de competir con las agencias concesionarias de automóviles

Por ende, los proveedores, tanto como las importadoras, tienen que basarse en el principio de la confiabilidad de ambas partes, para esto se tiene un modelo de contrato que garantice la elección de la misma, y evitar ciertas penalizaciones y tramites de resarcimiento y/o conclusión de contrato. Este modelo de contrato beneficia a ambas partes quienes son responsables de hacerlo cumplir.

El proceso de importación de mercancías, es importante para el éxito de las empresas, que se tiene que analizar desde la selección del producto, selección e identificación del proveedor,

BIBLIOGRAFIA

CECOGRUP. (23 de feb de 2018). *GUIA DE COMPRA EN CHINA*. Obtenido de https://cecogrup.com: https://cecogrup.com/guia-compra-china-seleccion-proveedores

DIREKNOVA CONSULTORIA Y CAPACITACION. (27 de SEP de 2016). *https://www.direknova.com*. Obtenido de https://www.direknova.com: https://www.direknova.com/single-post/2016/09/27/Desarrollo-de-Alianzas-Estratégicas-Cliente-Proveedor

Laseter, T. M. (2000). *ALIANZAS ESTRATEGICAS CON PROVEEDORES.* BOGOTA: NORMA.

Porcel, M. (7 de Mar de 2020). *Los Contratos Internacionales en Bolivia y Sudamerica*. Obtenido de Academia.edu: https://www.academia.edu/12445132/LOS_CONTRATOS_INTERNACIONALES_EN_BOLIVIA_Y_SUDAMERICA

wikipedia. (s.f.). Obtenido de https://es.wikipedia.org/wiki/Incumplimiento_de_contrato

WIKIPEDIA. (s.f.). *COMERCIO INTERNACIONAL*. Obtenido de https://es.wikipedia.org: https://es.wikipedia.org/wiki/Comercio_internacional