

**INICIOS BÁSICOS**  
**DEL**  
**COMERCIO EXTERIOR:**  
**Gestiones Administrativas**

*Autor: Dr. D. Roberto Gómez López*

*Profesor de la Universidad de Granada (Dpto. Economía Financiera y Contabilidad)*

*Profesor Tutor del Centro Asociado de Málaga y Ronda*

### Prólogo:

Este manual que presentamos es fruto de contenidos trabajados en distintas tareas, es decir, en clase, en cursos impartidos y en algunas prácticas y circunstancias reales vividas. El cometido de este manual es formativo, y por tanto su línea está dentro de un ámbito divulgativo de contenidos y elementos propios de lo que se constituye como elementos básicos para conocer la parcela del comercio en general, por lo que es una herramienta más de formación, en la tarea docente de facilitar mecanismos de comprensión y ayuda al alumno.

Agregar, que esta materia es muy cambiante y necesita de una continua y permanente actualización, por lo que el lector interesado no puede olvidar que este es el comienzo hacia una especialización que le va a suponer tener más información, así como un conocimiento particular de las normas especiales que cada país impone en su zona geográfica de actuación, donde a veces también influyen tratados y convenios suscritos por los estados soberanos. Por tanto, incluso los profesionales que viven del comercio necesitan de una permanente información y actualización del ámbito del comercio a nivel internacional, conociendo las situaciones y problemática que vive cualquier transacción.

En primer lugar, indicar que muchos de estos materiales están basados en las líneas de trabajo docente que se han desarrolla en el *Departamento de Economía Política la Universidad de Málaga*, donde participé en cursos monográficos y masters , y que por tanto nacen bajo la idea de darle una mayor amplitud académica a los diversos conceptos y contenidos que se desarrollan.

Precisado lo anterior, quisiera hacer brevemente alguna indicación a las personas que de una u otra manera han colaborado en que este proyecto finalice adecuadamente. En primer lugar nombrar a mi familia, en donde mis padres *Manuel y Antonia, así como mis hermanos Víctor y Antonio, mi cuñada María José y mis sobrinas Maria José y Patricia Gómez López*, han sido y son permanentemente los que me apoyan en todo momento, respetando y asumiendo la gran cantidad de ausencias y aislamiento que produce esta tarea docente.

Una mención especial, e igual de importante, quiero hacer para mi amigo, compañero y colaborador D. *Alejandro Jiménez Morales (DNI: 25.693.727-J)*, estudiante de la Licenciatura de Administración y Dirección de Empresas en la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de Málaga (UMA), quién en todo momento tuvo el mayor interés en organizar y gestionar los diversos materiales que han servido como base para el desarrollo de este trabajo docente.

Finalmente, hay amigos y compañeros que han sido colaboradores directos de esta tarea, sin los cuales quizá no estaríamos escribiendo esta líneas del manual, en tal sentido quiero nombrar a D. *Enrique Moyano Carballo*, quien con mucha paciencia ha creado y actualiza de manera altruista este *proyecto docente y educativo de web*, en la que se encuentran las diversas investigaciones y publicaciones del que escribe, solventando los numeroso y continuados problemas informáticos que de manera normal se producen ante los retos de exigencia y mejora de esta herramienta educativa.

**Sabed, que sin vosotros esto no existiría. Gracias Roberto**

# INICIOS BÁSICOS DEL COMERCIO EXTERIOR: Gestiones Administrativas

## I.- COMERCIO INTERNACIONAL O EXTERIOS: ASPECTOS TEÓRICOS

### INTRODUCCIÓN

La importancia del buen desempeño de las relaciones internacionales en el desarrollo, político, comercial, cultural a nivel mundial es primordial hoy día para el logro del desarrollo integral de las naciones.

No hay una sola nación que pueda considerarse autosuficiente así misma y que no necesite del concurso y apoyo de los demás países, aun las naciones más ricas necesitan recursos de los cuales carecen y que por medio de las negociaciones y acuerdos mundiales suplen sus necesidades y carencias en otras zonas.

Las condiciones climatológicas propias de cada nación la hacen intercambiar con zonas donde producen bienes necesarios para la supervivencia y desarrollo de áreas vitales entre naciones. El desarrollo del comercio internacional hace que los países prosperen, al aprovechar sus activos producen mejor, y luego intercambian con otros países lo que a su vez ellos producen mejor.

En el presente trabajo desarrollaremos el comercio Internacional: Definición, causas, origen, ventajas, Organismos, financiamiento internacional etc., así como los principales acuerdos mundiales que rigen el Comercio Internacional.

Al analizar la economía debemos de revisar la dimensión que trasciende las fronteras de un país, es decir, la que aborda los problemas económicos con fines internacionales.

La importancia que tienen las relaciones internacionales en el campo comercial, político o cultural ha alcanzado, a nivel mundial, un profundo significado, a tal grado que no se puede hablar tan sólo intercambio de bienes sino de programas de integración.

La economía internacional plantea el estudio de los problemas que plantean las transacciones económicas internacionales, por ende cuando hablamos de economía internacional es vincular co los factores del comercio internacional.

Comercio internacional es el intercambio de bienes económicos que se efectúa entre los habitantes de dos o más naciones, de tal manera, que se dé origen a salidas de mercancía de un país (exportaciones) entradas de mercancías (importaciones) procedentes de otros países.

Los datos demuestran que existe una relación estadística indudable entre un comercio más libre y el crecimiento económico. La teoría económica señala convincentes razones

## Comercio Exterior

para esa relación. Todos los países, incluidos los más pobres, tienen activos -humanos, industriales, naturales y financieros- que pueden emplear para producir bienes y servicios para sus mercados internos o para competir en el exterior. La economía nos enseña que podemos beneficiarnos cuando esas mercancías y servicios se comercializan. Dicho simplemente, el principio de la "ventaja comparativa" significa que los países prosperan, en primer lugar, aprovechando sus activos para concentrarse en lo que pueden producir mejor, y después intercambiando estos productos por los productos que otros países producen mejor.

### HISTORIA DEL COMERCIO INTERNACIONAL

#### *EVOLUCIÓN GENERAL DE LAS ETAPAS DEL CAPITALISMO*

##### 1ª etapa (1780-1875) CAPITALISMO EMPRESARIAL

Mercados pequeños, locales o regionales, competitivos (sin intervención pública y casi competencia perfecta. No había grandes empresas ni multinacionales.

*Especialización:* muy sencilla basada en la distribución de activos naturales nacionales (lana inglesa, vino de Oporto,...)

*Recursos clave:* recursos naturales.

*Movilidad de activos:* escasa, excepto para el capital financiero y mano de obra (1<sup>as</sup> grandes migraciones)

*Sistema de producción:* en serie

*Papel del Gobierno:* limitado

*Estructura:* legislación local-nacional; normas escasas.

*Actividades internacionales:* comercio clásico de mercancías; muy poca producción en el exterior.

*Integración:* de productos y mercados financieros; muy básica y ligada a materias primas como el algodón, cereales, minerales, etc.

##### 2ª etapa (1875-1980) CAPITALISMO JERÁRQUICO

Mercados internacionales crecientemente oligopolísticos; aparecen las economías de escala como barrera de entrada a nuevos competidores: Empresas de mayor tamaño.

*Especialización:* internacional cada vez más compleja.

*Recursos clave:* físicos y algún capital intelectual.

*Movilidad de activos:* creciente, por medio de multinacionales (a partir de 1950 las grandes multinacionales se expanden y no sólo trasladan sus actividades comerciales sino todas sus actividades productivas.

*Sistema de producción:* en masa.

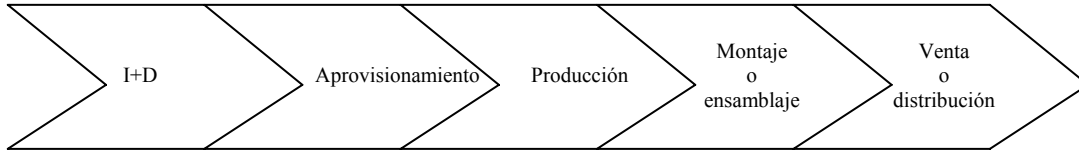
*Papel del Gobierno:* intervención creciente. Estado del bienestar. Los Estados comienzan a intervenir para redistribuir la renta, crear sectores industriales, crear empresas propias y establecer monopolios. El Estado deja de ser neutral.

*Estructura:* normas nacionales e instituciones supranacionales limitadas.

*Actividades internacionales:* inversiones directas exteriores en mercados y recursos naturales. Δ del comercio intraindustrial.

## Comercio Exterior

- ❑ Comercio interindustrial: el comercio se produce entre sectores y da lugar a una especialización del tipo sector productivo/país.
- ❑ Comercio intraindustrial: comercio dentro del mismo sector, con una especialización normalmente ligada a la etapa de la cadena de valor de la empresa (valores que la empresa añade al producto que llega al cliente)



Un tercio del comercio mundial es comercio dentro de las multinacionales entre sí.  
Integración: fluctuante.

### **3ª etapa (1980-hoy) CAPITALISMO FLEXIBLE**

*Mercados:* regionales y globales, dinámicos y más competitivos

*Especialización:* extensa e interdependiente

*Recursos clave:* activos tangibles (infraestructuras y tecnologías) e intangibles (información, conocimiento, capacidad de organización, etc)

*Movilidad de activos:* movilidad sustancial de los activos y en especial de los creados específicamente por las empresas.

*Sistema de producción:* creciente importancia de la innovación; flexibilidad. Innovación radical: una nueva patente genera una ventaja competitiva importante. Innovación gradual: copiar y mejorar.

*Papel del Gobierno:* sistemático; apoyo al mercado; menos regulación de los mercados nacionales.

*Estructura:* pluralidad de formas de gobierno en especial a niveles subnacionales y supranacionales (CCAA, Estado Central, Europa, ...)

*Actividades internacionales:* inversiones directas exteriores que buscan activos estratégicos y eficiencias sustanciales (inversiones productivas), redes de distribución en el exterior e  $\Delta$  de la eficiencia productiva. Crecimiento de alianzas transfronterizas.

*Integración:* creciente, en especial de carácter regional. Integración por áreas supranacionales entre diferentes países: NAFTA, MERCOSUR, CIS, UE, ASEANS. Las batallas son entre estos grupos y no entre países. El elemento diferencial es regional y no nacional.

### ***EL ENTORNO ECONÓMICO***

La tasa de crecimiento de la producción mundial siempre es inferior a la tasa de crecimiento del comercio mundial. Cada vez un mayor volumen de la producción se comercia en mercados internacionales, cada vez es mayor el % de la actividad empresarial que se destina al exterior y cada vez son mayores las oportunidades de negocio para una empresa en el exterior, pudiendo exportar y no limitarse al mercado nacional.

La exportación de servicios representa un 20% del PIB mundial ('90), tendencia que ha ido en aumento en los últimos años.

**TEORIAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL**

- ❑ Mercantilismo
- ❑ Ventajas absolutas
- ❑ Ventajas comparativas
- ❑ Proporción de factores
- ❑ Ciclo de vida del producto
- ❑ Economías de escala

Los objetivos son explicar:

- ❑ Determinantes de la estructura, dirección y volumen del comercio mundial
- ❑ Efectos del comercio internacional sobre los países que lo realizan

❑ ***TEORÍA MERCANTILISTA (s. XVII)***

Es una postura política más que una Teoría económica sobre la actuación de los gobiernos, según la cual deberían fomentar al máximo las exportaciones y limitar las importaciones para  $\Delta$  las reservas de oro, que es lo único que constituye riqueza, activo real.

Todavía actualmente es defendida por muchos países, aunque con unos objetivos reformados (no financiar guerras sino proteger el pleno empleo). Así ocurrió en EEUU bajo el gobierno de Reagan, que aplicó cuotas a la importación de automóviles japoneses con el fin de proteger los puestos de trabajo (al importar no se consume el producto nacional) y aumentar la renta nacional. ( $Y=C+G+I+(X_{[+]}-M_{[-]})$ ).

En la polémica del “libre cambio protección”, Friedman justifica las exportaciones como una forma de obtención de divisas para pagar las importaciones.

Las ventajas de la importación para el consumidor son el  $\Delta$  en gama o precio de las expectativas de elección y por tanto  $\Delta$  el bienestar del consumidor.

Es necesario exportar para obtener las divisas con las que importar, para que el consumidor esté más satisfecho.

❑ ***TEORÍA DE LAS VENTAJAS ABSOLUTAS***

Adam Smith, “La riqueza de las naciones”, 1776.

Patrón del comercio: costes totales de la producción de cada país considerando el precio y el tipo de cambio.

Los agentes económicos buscan los bienes en donde son más baratos para venderlos donde son más caros.

Los países exportan aquellos productos que pueden producir con unos costes totales inferiores a los existentes en el mercado internacional.

Ventajas del comercio:

- ❑ Mayor eficiencia productiva
- ❑ Mayor renta nacional
- ❑ Menores precios y mayor disponibilidad de productos

Críticas:

## Comercio Exterior

- ❑ Esta Tª sólo sirve para explicar el comercio internacional entre individuos o sectores de producción
- ❑ Incongruente para explicar el comercio entre naciones.

### **TEORÍA DE LAS VENTAJAS COMPARATIVAS**

David Ricardo, “Principios de economía política e imposición”, 1817.

El análisis no debe centrarse en los costes totales de producción sino en costes de oportunidad.

Patrón de comercio: coste de oportunidad de producir un determinado bien en un determinado país. Un país tenderá a exportar los bienes cuyo coste de oportunidad de fabricación en el país sea menor. Los costes de oportunidad son simétricos.

P.e., imaginemos 2 países con 2 productos y un factor productivo que es la mano de obra.

Coste de oportunidad: unidades de un producto al que se renuncia para fabricar una unidad del otro. En el siguiente ejemplo, para fabricar una unidad de vino, se debe renunciar a fabricar 2.5 unidades de paño.

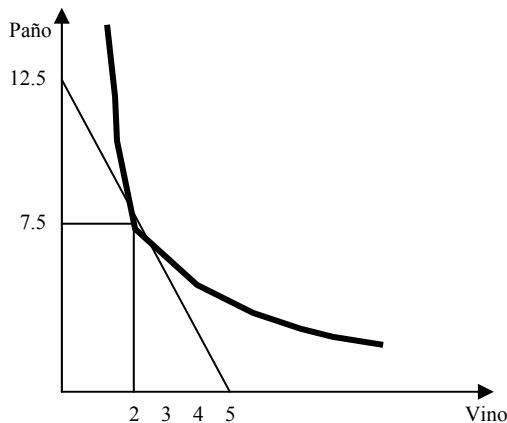
		<b>COSTES TOTALES</b>		<b>COSTES OPORTUNIDAD</b>	
España	1000 uds/trabajo	Paño	80 h/t	0.4 uds. vino	=80/200
		Vino	200 h/t	2.5 uds. paño	=200/80
Inglaterra	2000 uds/trabajo	Paño	250 h/t	1 ud. vino	
		Vino	250 h/t	1 ud. paño	

Según la Tª de las ventajas absolutas, todo lo tendría que fabricar Portugal, pero entonces surgiría un problema: ¿con que le pagaría Inglaterra?.

Según la Tª de Ricardo, Portugal tiene ventaja para fabricar vino e Inglaterra para la fabricación del paño.

Ningún país podrá tener ventajas en todos los productos y cada país tendrá ventaja en al menos un producto, ya que los costes de oportunidad son simétricos.

Imaginemos una situación de ausencia de comercio (autarquía) en la recta isocostes:



Portugal puede producir como máximo 12.5 uds. De paño (si aplica todos sus recursos al paño) o 5 de vino (aplicando todo al vino) y el punto óptimo o situación de equilibrio que se obtiene con la tangencia es de 7.5 uds de paño y 2 uds de vino.

## Comercio Exterior

David Ricardo demuestra que sin variar esta producción se puede mejorar la situación de los dos países gracias al comercio.

		COSTES OPORTUNIDAD		AUTARQUÍA	COMERCIO		
					PRODUCCION	CONSUMO	
España	1000 uds/trabajo	Paño	0.4 uds. vino	7.5	7.5	Ex. 1.5	6
		Vino	2.5 uds. paño	2	2	Im. 1	3
Inglaterra	2000 uds/trabajo	Paño	1 ud. vino	2	2	Im. 1.5	3.5
		Vino	1 ud. paño	6	6	Ex. 1	5

Si representamos las combinaciones de producción y consumo, vemos que se alcanza una curva superior a la que se obtenía en autarquía. Esta situación puede mejorar en una tercera fase, de especialización.

A M y L/P, los medios de producción se hacen móviles, por lo que los países se especializarán en uno sólo de los productos.

### ESPECIALIZACIÓN

COMERCIO		
Producción		Consumo
12.5	5E	7.5
0	3I	3
0	5I	5
8	3E	5

La maximización de la utilidad viene dada por el comercio entre Inglaterra y Portugal.

Inglaterra producirá 8 de vino consumiendo 5 y exportando 3 a Portugal, mientras que éste último producirá 12.5 de paño, consumiendo 7.5 y exportando 5 a Inglaterra.

A través del comercio exterior se pueden sobrepasar las restricciones de la recta isocoste del país; la producción estará en la recta isocoste pero su consumo si pasará a otra isocuanta más alejada del origen, y por tanto  $\Delta$  el bienestar.

El comercio de productos intermedios desplazaría la recta isocoste, al obtener recursos y  $\Delta$  el bienestar, ya que podría  $\Delta$  su producción y por tanto el bienestar.

A L/P se conseguiría una reestructuración sectorial en cada país ya que la economía es competitiva.

- Patrón del comercio: costes de oportunidad.
- Ventajas del comercio:
  - Mayor eficiencia productiva.
  - Mayor RN
  - Menores precios y mayores posibilidades de comercio.
- Críticas:
  - Los distintos costes de oportunidad se deben a las distintas productividades de los países.
  - No explica cual es la causa de la diferencia de productividad, es decir, de la ventaja competitiva.



## Comercio Exterior

- Resumen:
  - Es una evidencia empírica.
  - Es una teoría universalmente aceptada.
  - Principal teoría a favor del libre comercio.
- ***TEORÍA NEOCLÁSICA DE PROPORCIÓN DE FACTORES***

Fue formulada por Hers-Gelin-Samuelson en 1930 y se denomina también de “libre comercio”.

¿Por qué difieren las productividades de los países?

- Patrón de comercio:
  - Abundancia relativa de los factores productivos.
  - Intensidad de utilización (tecnología)
- Implicación:
  - Igualación del P de los bienes (más allá del P del coste del transporte entre países).
  - Igualación de los P de los factores.
- Crítica:
  - Evidencia empírica (paradoja de Leontieff). Los estudios son contradictorios.

Un país exportará productos que utilicen intensivamente factores productivos abundantes en su país e importará a la inversa.

Además de mejorar la eficiencia productiva, también mejorará la competitividad y mayor asignación de recursos debido a la eliminación de costes de incertidumbre por los P transparentes.

Si los P de los recursos fuesen diferentes, se movilizarían de un país a otro; si no fuesen móviles, se movería la tecnología (la planta de producción).

### □ ***TEORÍA DEL CICLO DE VIDA DEL PRODUCTO [CVP]('65)***

Formulada por Raimon Marlou. Es una sofisticación de la teoría de proporción de factores.

- Patrón de comercio: CVP.
- Implicaciones: Explica
  - Las etapas del CVP.
  - Los flujos de comercio entre países.
  - Las pautas inversoras de las industrias.
- Críticas: no dice nada acerca de la duración de cada etapa del ciclo.

## Comercio Exterior

- Resumen: la evidencia empírica confirma el modelo, pero también evidencia un acortamiento cada vez mayor del CVP. La duración de cada fase es cada vez menor.

### ***FASES DEL CVP.***

- 1ª fase INTRODUCCIÓN
  - ❑ Innovación (normalmente en países ricos por los gastos de I+D)
  - ❑ Fabricación, distribución y venta en ese país.
  - ❑ Producto no estandarizado.
  - ❑ Elevados beneficios (monopolio de innovación)
- 2ª fase CRECIMIENTO
  - ❑ Crecimiento de la demanda en países industriales.
  - ❑ Incremento de la producción.
  - ❑ Inicio de la exportación.
  - ❑ Aparición de la competencia.
  - ❑ Reducción de beneficios.
- 3ª fase MADUREZ
  - ❑ Estabilización de la demanda de los países industriales (ahora sólo demanda de reposición).
  - ❑ Crecimiento de la demanda en países en vía de desarrollo (al hacerse asequible el producto por el descenso de precio).
  - ❑ Elevado nº de productores: la estandarización de la tecnología lo permite.
  - ❑ Estabilización del producto.
  - ❑ Competencia en base a precios.
  - ❑ Traslado de la producción a países en desarrollo con bajos costes de los factores.
- 4ª fase DECLIVE
  - ❑ Decreciente demanda en los países industriales; aparecen productos sustitutivos nuevos.
  - ❑ Estabilización de la demanda en los países en desarrollo (aún no tienen acceso a las nuevas tecnologías).
  - ❑ Desaparición de algunas empresas (al disminuir la demanda).
  - ❑ Exportación del producto desde los países en desarrollo a los industriales (ya que la competencia se basará fundamentalmente en torno a los costes).

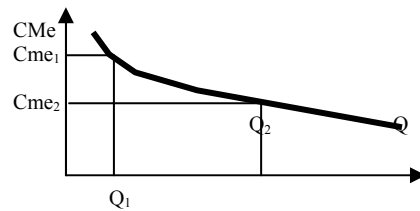
La Tª del CVP resuelve la paradoja de Leontieff, ya que se exportan en gran medida innovaciones no estandarizadas del producto, que llevan implícitas la necesidad de mano de obra altamente cualificada.

## Comercio Exterior

- **TEORÍA DEL DESFASE TECNOLÓGICO**
  - Patrón de comercio: diferencias en el conocimiento de la tecnología.
  
- **TEORÍA DE LAS ECONOMÍAS DE ESCALA Y COMPETENCIA MONOPOLÍSTICA**
  - Patrón de comercio:
    - Volumen de producción.
    - Diferenciación.
  
  - Implicaciones:
    - Especialización y concentración del nivel sectorial.
    - Asignación más eficiente de recursos.
  
  - Fuentes:
    - - Economías de escala.
      - Competencia monopolística.
      -
  
  - Resumen: explica el comercio entre países con la misma dotación factorial.

**Economías de escala:** Existencia de rendimientos crecientes en determinados procesos productivos, que provocan por tanto una ventaja competitiva y por ende una mayor productividad.

Donde la curva tenga más pendiente, al desarrollar una industria de mayor tamaño, tendrá un menor coste de producción  $\Rightarrow$  ventaja competitiva.



## Comercio Exterior

**Economías de escala internas:** Se generan dentro de la empresa.

**Economías de escala externas:** se denominan más comúnmente como *externalidades* y son economías que se generan fuera de la empresa por el entorno del sector, tamaño, volumen de demanda, infraestructuras, volumen del mercado ..... (p.e. en Galicia el puerto de Vigo y Citroën. Un elemento clave para el puerto es la necesidad de un V mínimo (masa crítica). Para Citroën (internas) reduce el coste al disminuir los costes de flete (más barcos, menos almacén, menos costes financieros, .... Las externalidades, al desarrollar las líneas de buques, cada vez más usuarios mandan mercancías en esos mismos barcos (pizarra,...), reduciéndose así para la compañía los costes de flete).

Otro ejemplo de externalidades lo observamos con las infraestructuras del Silicon Valley, donde había un instituto de I+D, a raíz del cual se concentraron las empresas y la tecnología.

### **Teoría de la Competencia Monopolística:**

Comercio cuando no existen ni EE ni dotación de recursos espacial. El P no es un elemento clave del desarrollo ventaja competitiva.

En muchos sectores los consumidores tienen gustos diversos: marcas, variedades, diseño, prestigio, ..... de forma que cada empresa ofrece un producto altamente diferenciado. Por ejemplo, una marca.

Es difícil que una empresa pueda generar tal cantidad de producto diferenciado para atender a todo el mercado. Es un sector fragmentado, de múltiples marcas con monopolios parciales sobre el resto del V del mercado.

Los consumidores demandan de todas las marcas, luego todas encontrarán su nicho de comercio.

Exportar vehículos e importar vehículos es un ejemplo claro de las 2 teorías de competencia monopolística y EE.

Siempre es posible diferenciar, aunque esto generalmente excede de la capacidad de la empresa.

Como estas 2 teorías no se basan en las distintas dotaciones factoriales, explica que el comercio surja por las EE. Un producto diferente. Se conocen como las TEORÍAS DE LINDES ('60-'70).

### CAUSAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL

El comercio internacional obedece a dos causas:

1. distribución irregular de los recursos económicos
2. Diferencia de precios, la cual a su vez se debe a la posibilidad de producir bienes de acuerdo con las necesidades y gustos del consumidor.

El origen se encuentra en el intercambio de riquezas o productos de países tropicales por productos de zonas templadas o frías. Conforme se fueron sucediendo las mejoras en el sistema de transporte y los efectos del industrialismo fueron mayores, el comercio internacional fue cada vez mayor debido al incremento de las corrientes de capital y servicios en las zonas más atrasadas en su desarrollo.

EL comercio internacional permite una mayor movilidad de los factores de producción entre países, dejando como consecuencia las siguientes ventajas:

1. Cada país se especializa en aquellos productos donde tienen una mayor eficiencia lo cual le permite utilizar mejor sus recursos productivos y elevar el nivel de vida de sus trabajadores.
2. Los precios tienden a ser más estables.
3. Hace posible que un país importe aquellos bienes cuya producción interna no es suficiente y no sean producidos.
4. Hace posible la oferta de productos que exceden el consumo a otros países, en otros mercados. (Exportaciones)
5. Equilibrio entre la escasez y el exceso.
6. Los movimientos de entrada y salida de mercancías dan paso a la balanza en el mercado internacional.
7. Por medio de la balanza de pago se informa que tipos de transacciones internacionales han llevado a cabo los residentes de una nación en un período dado.

Por tanto, y en orden a lo indicado, determinamos que los países participan en el comercio internacional porque les resulta provechoso, y ello puede deberse a varias razones:

- *Diversidad en las condiciones de producción entre las distintas regiones y áreas.* Las diferencias en las condiciones de producción en cuanto a clima, dotación de recursos naturales, de capital físico y humano y tecnología son muy acusadas. En estas circunstancias, el comercio es el resultado lógico de la diversidad en las posibilidades de producción de los distintos países.
- *Diferencias en los gustos y en los patrones de consumo de los individuos.* Aunque las condiciones de producción entre los países fuesen similares, existen diferencias en los gustos de los consumidores que pueden justificar la aparición del comercio internacional.
- *Existencia de economías de escala.* En determinadas actividades manufacturadas existen economías de escala, esto es, los costos medios decrecen conforme aumenta la producción. En estas industrias, el comercio internacional aparece como una vía para permitir la producción en masa y, de esta forma, lograr apreciables reducciones en los costos. La especialización hace posible la

## Comercio Exterior

aparición de las economías de escala y el comercio internacional se presenta como el instrumento idóneo para resolver el problema de los excedentes de cada país.

### El principio de las ventajas comparativas.

Además de estas razones, hay un principio que subyace en todo tipo de comercio, y es el de las ventajas comparativas. Según este principio, los países tienden a especializarse en la producción y exportación de aquellas mercancías en las que poseen mayores ventajas comparativas frente a otros países. El resultado de esta especialización es que la producción mundial, y en consecuencia su capacidad para satisfacer los deseos de los consumidores, será mayor que si cada país intentase ser lo más autosuficiente posible.

### Ventaja absoluta.

Un país posee ventaja absoluta sobre otros países en la producción de un bien cuando puede producir más cantidad de dicho bien con los mismos recursos que sus vecinos.

### Las ganancias derivadas del comercio internacional.

Cuando cada país se especializa en la producción de aquellos bienes en los que se tienen ventajas comparativas, todos se ven beneficiados. Los trabajadores de los dos países obtienen una mayor cantidad de bienes empleando el mismo número de horas de trabajo que cuando no se abren al comercio.

### Conceptualización del comercio exterior.

Hasta no hace mucho tiempo, el comercio exterior era patrimonio exclusivo de algunos países altamente industrializados, con una situación geográfica privilegiada y relaciones diplomáticas extensas.

En la actualidad, el comercio exterior ha pasado a ser un problema de dirección empresarial, una técnica esencial de gestión, o un imperativo nacional.

Esto se debe a tres razones fundamentales:

1. **Es un problema empresarial**, ya que se trata de obtener el máximo rendimiento de los modernos medios de producción.
2. **Por exigencias del mercado.** Esta actividad resulta tan necesaria para la prosperidad del estado como para la prosperidad de las empresas. Permite al estado, además, controlar los remanentes ociosos de producción.
3. **Por exigencias de información.** La tecnología de un país que no se proyecta al exterior, se estanca. El comercio exterior abre un extenso campo de conocimientos y avance tecnológico.

**Comercio exterior:** es el acto de comercio celebrado entre residentes de un país (exportador) con los de otro estado extranjero (importador), revestido de los recaudos y solemnidades administrativas, bancarias y fiscales que ambas legislaciones exigen respecto de la materia.

## Comercio Exterior

En el caso particular de nuestro país, a este acto de comercio le caben las prescripciones del art. 8 del Código de Comercio.

**Comercio internacional:** designa un conjunto de movimientos comerciales y financieros, que desarrollan los estados y particulares, o los estados entre sí, a nivel mundial.

### **Diferencia entre comercio exterior y comercio internacional.**

Hablar de comercio exterior es como referirnos a un sector de la actividad económica de un país, que plantea problemas originales y exige disposiciones especiales.

La noción de comercio exterior no puede ser un término que se emplea aisladamente, sino que debe ir unido al nombre del país al que se aplica. De donde sería impropio utilizar el vocablo "internacional" para lo que en realidad corresponde a una parte nacional. Podemos decir que el comercio internacional es el *continente* y el comercio exterior, es el *contenido*.

El comercio exterior de un país es el conjunto de actos de tal índole, realizados por sus residentes nacionales, conforme a prescripciones legales y actuando como sujetos del derecho internacional privado, mientras que esos mismos actos cuando son realizados por los estados, actuando como sujetos del derecho internacional público, configuran el comercio internacional.

### **La teoría del comercio exterior.**

El comercio exterior es la disciplina científica, parte de las ciencias económicas, que estudia las relaciones económicas y comerciales que mantienen los ciudadanos de un país con los de otros países, a los que genéricamente se denomina extranjeros.

El comercio exterior comprende no solamente este tipo de relaciones entre los particulares, sino también entre éstos y el estado.

Esta teoría se fundamenta en tres principios:

- Explicar qué fuerzas determinan el movimiento de las mercaderías que son objeto del comercio exterior.
- Averiguar qué factores intervienen para llegar a una situación de equilibrio en la fijación de las relaciones de intercambio entre dichas mercaderías.
- Exponer de qué manera, y suponiendo que tal equilibrio se rompa, se puede alcanzar una nueva situación de equilibrio.

La esencia y origen del comercio exterior se encuentran en los distintos precios que alcanzan las mercaderías en los diversos países del mundo.

La diferencia de precios en los distintos países puede obedecer a:

1. Los recursos provenientes de la tierra, mano de obra, capital, etc. de un país cualquiera están mejor dotados para una producción que para otra.
2. Más alto o más bajo desarrollo alcanzado por el país.

## Comercio Exterior

La hipótesis anterior parte del supuesto de que las diversas mercaderías en todos los países presentan las mismas calidades y tecnologías.

Otros factores que juegan en las diferencias de precios internacionales son: plazo de entrega, medios de pago, fletes, tipos de seguros, proximidad de los puertos de embarque, obtención de bodegas, etc.

El comercio exterior exige el conocimiento y cumplimiento de normas y solemnidades que le son propias, como condición previa para encarar el desarrollo de esta actividad.

Definiciones de comercialización:

- Realización de actividades comerciales que encauzan el flujo de mercancías y servicios desde el productor hasta el consumidor o usuario.
- Realización de actividades comerciales que dirigen el flujo de mercancías y servicios del productor al consumidor o usuario, a fin de satisfacer al máximo a éstos, y lograr los objetivos de la empresa.
- Suma de todos los esfuerzos que se llevan a cabo para la transferencia de propiedad de mercancías y servicios y que proporcionan su distribución física.

Funciones básicas de la comercialización:

**a. De transacción.**

1. Compra.
2. Venta.
3. Consignación.

**a. De suministro físico.**

1. Transporte.
2. Almacenaje.
3. Empaque.

**a. De facilitación.**

1. Financiamiento.
2. Absorción de riesgos.
3. Información del mercado.
4. Formato y presentación del producto.

La comercialización internacional es una rama de la comercialización, y está referida a los mercados externos. Debido a las particularidades que presentan estos mercados, se



## Comercio Exterior

debe realizar un estudio y desarrollo para establecer una estrategia de comercialización apropiada.

La empresa que decida incursionar en el mercado externo, deberá realizar un análisis previo para determinar en qué situación se encuentra, para conocer sus posibilidades y limitaciones.

### Autoanálisis.

- a. *Ambiente interno de la empresa:* tamaño, antigüedad, tecnología, competencia, estructura de costos.
- b. *Ambiente interno nacional:* estabilidad política y económica, reglas de juego claras, estables y creíbles, estructura comercial, infraestructura de servicios (depósitos, puertos, transporte, comunicaciones), disposiciones internas.
- c. *Ambiente externo internacional:* acuerdos bilaterales, acuerdos de integración multilateral, restricciones arancelarias, países competidores, reglamentaciones para el ingreso.

### **Oferta exportable.**

Deben evaluarse las siguientes dimensiones:

**Problemas de capacidad física.** Se trata de identificar cuál es el nivel y el tipo de ociosidad en la capacidad productiva de la empresa. Si la empresa trabaja a plena capacidad, no dispone de producción para atender una demanda adicional. En este caso, si quiere exportar, tiene dos alternativas en el corto plazo:

- Subcontratar esa producción adicional con otra empresa (toda la producción, partes o componentes).
- Reducir la oferta en el mercado interno.

Si la empresa tiene capacidad ociosa, hay que determinar si ésta es coyuntural o estructural.

- Coyuntural: por una crisis o recesión en el mercado interno, por un comportamiento estacional o atípico del mercado.
- Estructural: por un error de dimensionamiento de planta, problemas de tecnología, etc.

**Problemas de capacidad económica.** Para reducir los costos de exportación, existen las siguientes alternativas:

- *Costeo directo:* utilizando un sistema de costos que considere únicamente los costos variables (los costos que varían como consecuencia de la decisión de exportar), haciendo que los costos fijos sean absorbidos por el mercado interno.
- *Incentivos fiscales:* (financieros) para incentivar las exportaciones por parte del gobierno.

## Comercio Exterior

**Problemas de capacidad administrativa.** La actividad de exportación debe estar a cargo de personas especializadas, con conocimientos en: investigación y desarrollo de mercados, costos y precios, transporte y embalaje, seguros, bancos, cartas de crédito y todo lo relacionado a la operatoria aduanera.

1. **Problemas de capacidad financiera.** La empresa que quiera exportar debe contar con recursos financieros para formular e implementar una estrategia de comercialización internacional.
2. **Problemas de conciencia exportadora.** Es la falta de motivación para exportar. Este problema puede surgir por desconocimiento, falta de información, deficiencias en la preparación de las exportaciones, experiencias negativas, o simplemente por falta de interés.

### Política de exportación.

#### **Variables controlables.**

Son las que están bajo control de la gerencia de comercialización y pueden modificarse.

1. Precio. Influye en el volumen de ventas. Para fijar el precio se debe tener en cuenta: si se quiere obtener una mayor penetración en el mercado, promocionar el producto, adaptarse a los precios del mercado, etc. El precio también depende de las características del producto, del mercado, de las condiciones de pago, del volumen de ventas.
2. Producto. El producto debe satisfacer los deseos y necesidades de los consumidores en función de sus características, ya sea adaptándose a los requerimientos del mercado o induciendo a los compradores a consumir. El producto tiene propiedades:
  - Intrínsecas: son las que responden al producto en sí: materiales, calidad, color, diseño.
  - Extrínsecas: son las que no forman parte del mismo: precio, forma de pago, embalaje. Por ser externas, puede modificarse.

Un factor a destacar es la calidad de exportación: el empresario debe tener como objetivo producir con calidad.

1. Marca. Es el uso de un símbolo, nombre, letras, etc. para identificar un producto. El nombre que se use como marca debe ser corto, fácil de pronunciar y de recordar. De acuerdo a las políticas que se implementen, se determinará si es conveniente colocar la misma marca o cambiarla, si será la del fabricante o la del distribuidor.
2. Envase. Es la cobertura que contiene el producto y lo protege. Debe tener ciertas características: contener al producto, adaptable al uso, económico, útil, diseño, si es posible, después de consumido el producto, promover las ventas.
3. Canales de distribución. Es el conjunto de instituciones que unen el producto con el consumidor final. Tienen como misión satisfacer las necesidades de los

## Comercio Exterior

consumidores, suministrando los productos en tiempo y lugar. Debe hacerse una adecuada selección de los canales a utilizar.

4. Fuerza de ventas. Es el desplazamiento, dirección y control de las actividades de los vendedores de la empresa, además del reclutamiento, selección, entrenamiento, equipamiento, asignación, ruteo, supervisión, compensación y motivación de la fuerza de vendedores.

Los vendedores son importantes porque son quienes están en contacto con los compradores y el mercado, debiendo estar capacitados, organizados y bien dirigidos.

5. Promoción. Es la comunicación entre el vendedor y el comprador. Los objetivos de la promoción son la información, la persuasión y la recordación. La publicidad y la propaganda son instrumentos de la promoción.

Las variables mencionadas pueden desagregarse en: servicios, garantías, transporte, embalaje, almacenamiento, etc.

### **Variables incontrolables.**

Son aquellas que no puede manejar la empresas, pero que deben ser evaluadas y analizadas para que no incidan en la estrategia adoptada. Forman parte del medio ambiente externo.

1. Factores políticos y legales. Comprenden la legislación, opiniones políticas, reglamentos públicos y políticas gubernamentales imperantes en una sociedad. Las variaciones de estos factores dependen del país, siendo en algunos bastante rápidas y en otros bastante lentas.
2. Factores sociales y culturales. Se refieren a las costumbres, formas de actuar de una sociedad. Los cambios en ellos son muy lentos y la empresa no puede manejarlos.
3. Factores económicos. Se refieren a la situación de la actividad económica existente y su tendencia, el nivel de ingresos de la sociedad, la importancia de las medidas impositivas, la incidencia de la inflación, la fijación de precios y la influencia de las variables del sector externo. El gerente de comercialización debe considerar los ciclos económicos y los elementos citados para el desarrollo de una estrategia comercial.
4. Factores tecnológicos. Los avances tecnológicos crean oportunidades para el lanzamiento de nuevos productos y modificaciones de procedimientos. Han sido la causa de la desaparición de muchos productos.
5. Factores comerciales. Se requiere un análisis profundo de la competencia, las tendencias del mercado y de las políticas comerciales que llevan a cabo los competidores.

### **Negociaciones internacionales.**

Los resultados de estas negociaciones inciden en las decisiones comerciales y deben ser consideradas en el diseño de una estrategia:

## Comercio Exterior

- Las negociaciones bilaterales del gobierno.
- La integración comercial regional entre países.
- Las negociaciones de las misiones comerciales y las que se producen entre organizaciones privadas de diferentes países.

La gerencia comercial debe seguir de cerca la evolución de estas negociaciones y las alteraciones que en ellas se producen, porque pueden provocar oportunidades y/o restricciones que determinen modificaciones en sus planes e incluso en su actividad.

### **Estrategia de comercialización internacional.**

#### Etapas:

1. *Selección del mercado a desarrollar.* Podemos definir al mercado como una población dentro de un espacio geográfico, con un determinado poder adquisitivo y un esquema de necesidades, preferencias y deseos.

El mercado es dinámico y la empresa debe adaptarse al mismo.

2. *Características del mercado actual y evaluación de su potencial.* Los componentes son:

- Población.
- Ingreso.
- Comportamiento y motivación de las compras.
- Características y evaluación de la competencia.
- Estadística de las importaciones.

No se puede hablar del mercado sin hacer referencia al producto a exportar, por eso es importante conocer las necesidades del mercado y continuar con el desarrollo del producto para poder compatibilizarlo con las necesidades de los consumidores.

1. *Estrategia de penetración.* Para hacer una adecuada elección del canal de comercialización a utilizar hay que tener en cuenta la naturaleza del producto, el mercado al que se dirige, el tipo de servicio que se quiere brindar y su costo, el tamaño de la empresa.

En la medida en que se agreguen etapas entre el fabricante exportador y el consumidor final, se incrementará el precio del bien.

La elección del canal apropiado es decisivo para lograr el éxito en las exportaciones. Existen dos métodos:

Método directo: la empresa exportadora realiza todas las operaciones de venta en el exterior, no tiene intermediarios y mantiene el control operativo total de la exportación. La venta al exterior se puede encarar por medio de:

- *Establecimiento de filiales y oficinas en el exterior:* quienes realizan la importación y comercialización de los productos.

## Comercio Exterior

- *Envío de notas dirigidas a los potenciales compradores:* mencionando los datos de la empresa y la oferta internacional de los productos.

Método indirecto: la empresa exportadora utiliza intermediarios para realizar las operaciones de venta:

- *Representantes y/o agentes:* representan a los fabricantes y/o exportadores y, actuando por cuenta de ellos, efectúan los negocios directamente con los importadores o compradores. Estas personas pueden brindar al exportador informes respecto a la producción nacional, importación, situación de la competencia, del mercado, disposiciones legales, sistema arancelario. Es el sistema más generalizado. Las relaciones entre el exportador y el agente se establecen en un Contrato de Representación, donde se especifican los derechos y obligaciones de las partes y la comisión que percibirá el representante.
- *Distribuidores y concesionarios exclusivos:* el distribuidor adquiere los productos a exportar directamente del fabricante, obteniendo generalmente un descuento. Debe tener un servicio eficiente para cubrir un área determinada, experiencia comercial, conocimientos aduaneros, solvencia financiera, una buena organización de ventas, etc. La empresa exportadora no asume riesgos, pero no conoce el mercado ni el precio final del producto.
- *Comisionista exportador:* el comisionista exportador establece un convenio con el exportador, especificando los derechos y obligaciones de las partes y la comisión a percibir. El fabricante es el exportador y participa de las operaciones para controlar si las ventas se realizan con los porcentajes de utilidades establecidos. Este convenio brinda muchas posibilidades a los fabricantes sin experiencia exportadora y sin recursos financieros. La limitación es que no pueden elegir sus canales de ventas en el exterior.
- *Corredor o broker:* es un intermediario que conecta a compradores y vendedores sin vincularse contractualmente con las partes, obteniendo una comisión por sus servicios. El corredor tiene un profundo conocimiento del mercado, pero su actividad requiere de una inversión mínima, ya que no cuenta con mercadería en stock, no tiene créditos, ni es necesario que presente solidez en sus operaciones, ya que puede operar por única vez y trabajar también con la competencia.
- *Empresas exportadoras:* son agentes de exportación organizadas en forma empresarial, reciben una comisión por sus gestiones. Cuentan con redes de distribución en el exterior organizadas por líneas de producto. Existen diversas instituciones bancarias que tienen una organización paralela de empresas exportadoras que brindan un conjunto de servicios como: facilitar una organización de ventas, informar sobre distintos mercados, participar en ferias y exposiciones, asumir la responsabilidad de la venta a crédito, realizar el despacho de las mercaderías.
- *Consortios de exportación:* es una asociación o agrupación de productores y/o fabricantes cuyo objetivo es agrupar ofertas de productos y/o servicios para la comercialización conjunta en el exterior. Pueden unirse en forma horizontal, cuando negocian los mismos productos o servicios (manteniendo absoluta individualidad en el mercado interno). Son competidores en el mercado interno, pero se unen para concretar exportaciones, esto les permite una oferta de mayor

## Comercio Exterior

dimensión, hacen crecer el poder en las negociaciones y aumentan la capacidad técnica y financiera.

- *Compañías de comercialización internacional o trading company*: son empresas comerciales exportadoras - importadoras cuyo objetivo es la compra y venta de bienes y servicios por cuenta propia o de terceros para los mercados del exterior. Adquieren el producto directamente al fabricante, buscan al comprador en el extranjero y lo venden sumándole su margen de beneficio, o lo adquieren de terceros por cuenta y cargo de éstos. Las trading ejercen distintas funciones, como: compra y venta de productos, financiación, transporte, almacenaje y otros servicios después de la venta. También representan a empresas. Las trading pueden ser nacionales o multinacionales. Tienen estructura propia y sus actividades están obligadas al mercado interno y externo. Pueden ser de naturaleza general, cuando actúan en diferentes ramas de negocios, además de exportar e importar, y especializadas, atendiendo importaciones y exportaciones en una sola rama o línea de productos.
  - *Visitas personales al exterior*: viajar al mercado al que se quiere acceder, habiendo realizado un estudio y evaluación de las perspectivas de ese mercado, para tomar contacto con los potenciales compradores, distribuidores, agentes, canales de comercialización comparar productos de la competencia. Estos viajes deben ser preparados con anterioridad, realizando un cronograma de actividades a desarrollar.
1. *Fijación de objetivos de mercado*. Es uno de los elementos más importantes de la estrategia de marketing internacional, debido a que la empresa deberá establecer cuáles son las metas que desea alcanzar en ese mercado: alcanzar una determinada rentabilidad, imponer su producto, etc.
  2. *Evaluación periódica de los resultados y replanteo de los objetivos*. Para determinar las causas de las desviaciones, hacer las correcciones correspondientes y, si es necesario, replantear los objetivos.

### **Agencias en el exterior.**

Se suelen emplear los términos "agencias de distribución" u otros similares para designar las funciones de distribución de mercaderías que un abastecedor provee, en general bajo contrato exclusivo de ventas. En estos casos, el distribuidor no desempeña las funciones de "agente entre el abastecedor que vende y el cliente que compra", puesto que en realidad adquiere por su cuenta mercancías que luego vende a sus propios clientes.

En sentido estricto, agencia (o representación) comercial significa la relación existente entre el mandante y su representante, quien, si bien está sujeto a ejercer sus facultades dentro de ciertos límites, no está sometido al control del mandante en cuanto a ese ejercicio.

Las normas legales se refieren a las providencias que las partes en un contrato de representación comercial han de tener cuidado de tomar.

Las leyes de los distintos países son diferentes en cuanto a la condición jurídica de las representaciones comerciales. Con frecuencia regulan minuciosamente las relaciones de derecho que existen entre el mandante y el agente. De allí que es importante que el

## Comercio Exterior

contrato de representación no tenga ninguna disposición incompatible con las disposiciones legales de los países en los cuales el contrato haya de ser cumplido.

Un acto cualquiera realizado por el representante comercial dentro de los límites de sus facultades es susceptible de crear obligaciones al mandante.

Las grandes firmas designan en el exterior corresponsalías o agencias que serán las encargadas de activar y gestionar el cumplimiento de las órdenes de compra o venta en término (pueden ser firmas colegas del exterior, departamentos de gestoría de bancos o gente de la propia empresa).

A nivel estado, muchos países designan con el nombre de agencias a los departamentos que intervienen en el desarrollo de su comercio exterior (EEUU y Canadá), como la Agencia Internacional para el Desarrollo (AID), que es un apéndice especializado del Departamento de Estado de Comercio de EEUU. Esta repartición tiene a su cargo fomentar el estudio de mercados de los países americanos en los que se colocarán sus excedentes de producción y viceversa.

El organigrama de funcionamiento del Departamento de Estado de Comercio Americano, respecto de sus agencias, es:

- Banco de Exportación e Importación de Washington (EXIMBANK).
- Agencia para el desarrollo Internacional (AID).
- Comodity Credit Corporation (CCC).

Agencias internacionales:

- Banco Mundial.
- Asociación para el desarrollo Internacional (IDA).
- Fondo Monetario Internacional.
- Corporación Financiera Internacional (IFC).
- Banco Internacional de Desarrollo (BID).

## **ALGUNOS INSTRUMENTOS PROTECCIONISTAS CONTRARIOS AL COMERCIO INTERNACIONAL**

### ***EL PROTECCIONISMO***

Por el distinto impacto que tiene en los agentes económicos la liberalización del comercio. Existen costes de ajuste en el paso al libre comercio.

Por ejemplo el plátano de Canarias ha crecido por la protección. Ahora hay que desprotegerlo para hacerlo más vivo. Se beneficiarán los grandes productores como Colombia y se perjudicarán los canarios. También serán beneficiados los consumidores al tener mejores precios; luego al político le puede interesar el mantener esas barreras ya que el distinto precio, hace que la balanza se incline hacia uno y no hacia otro lado.

## **LAS BARRERAS AL COMERCIO INTERNACIONAL**

Para corregir los desequilibrios de la balanza de pagos, los gobiernos tratarán, lógicamente, de fomentar las exportaciones. Pero para ello, en algunos casos, se sentirán tentados a utilizar medidas perjudiciales para el resto de los países, por lo que pueden provocar reacciones indeseables. Además, siempre está la tentación de establecer barreras a las importaciones.

Hay varios tipos de barreras a las importaciones.

**Los contingentes son barreras cuantitativas:** el gobierno establece un límite a la cantidad de producto otorgando licencias de importación de forma restringida.

**Los aranceles son barreras impositivas:** el gobierno establece una tasa aduanera provocando una subida en el precio de venta interior del producto importado con lo que su demanda disminuirá.

**Las barreras administrativas** son muy diversas, desde trámites aduaneros complejos que retrasan y encarecen los movimientos de mercancías, hasta sofisticadas normas sanitarias y de calidad que, al ser diferentes de las del resto del mundo, impidan la venta en el interior a los productos que no hayan sido fabricados expresamente para el país.

Los acuerdos internacionales para derribar estas barreras no servirán de nada si no hay una voluntad liberalizadora clara y firme. La imaginación de los dirigentes políticos podrá siempre descubrir nuevos métodos "no prohibidos" de dificultar las importaciones. La barrera más reciente y sofisticada de las ideadas hasta ahora son las auto restricciones concertadas como las acordadas entre los Estados Unidos y el Japón en virtud de las cuales éste último país limita voluntariamente la cantidad de productos que envía a los americanos.



## Comercio Exterior

Los instrumentos de fomento a la exportación son de varios tipos: comerciales, financieros y fiscales.

Los gobiernos prestan apoyo comercial a sus exportadores ofreciéndoles facilidades administrativas, servicios de información y asesoramiento e incluso promocionando directamente los productos originados en el país mediante publicidad, exposiciones y ferias internacionales.

Las ayudas financieras a la exportación son principalmente los préstamos y créditos a la exportación, frecuentemente con tipos de interés muy bajos, y los seguros gubernamentales que cubren los riesgos empresariales incluso el riesgo derivado de perturbaciones políticas o bélicas. Entre las ayudas financieras hay que incluir las medidas de tipo monetario que actúan sobre el tipo de cambio haciendo que los productos nacionales resultan más baratos en el extranjero.

Los instrumentos fiscales consisten en las desgravaciones fiscales, la devolución de impuestos y las subvenciones directas. Estos instrumentos son los menos aceptados internacionalmente ya que pueden conducir a situaciones de dumping, a que el producto se venda en el extranjero a un precio inferior al nacional e incluso a precios inferiores a su coste.

En los últimos años se han multiplicado las denuncias contra el *dumping ecológico y social*. Se denomina *dumping ecológico* a las exportaciones a precios artificialmente bajos que se consiguen con métodos productivos muy contaminantes y perjudiciales para el medio ambiente. Se denomina *dumping social* a las exportaciones a precios artificialmente bajos que se consiguen mediante trabajadores mal pagados o esclavizados, trabajo infantil, trabajo de presos, etc.

Si no existieran barreras a las importaciones ni ayudas artificiales a las exportaciones, los movimientos internacionales de bienes y servicios se producirían exclusivamente por razones de precio y calidad. Esa es, en el fondo, la única forma sostenible de mejorar la posición internacional y la relación real de intercambio de un país: conseguir producir con mayor eficacia, más calidad, a menor coste. Y para ello lo que hay que hacer es mejorar la organización productiva, la formación de los trabajadores y la tecnología.

### ***ARGUMENTOS DEL PROTECCIONISMO***

Argumentos que un país o industria puede exponer para la protección:

- ***Protección de una industria naciente***: una industria debe alcanzar un tamaño mínimo eficiente para poder ser competitiva, no necesitando protección después. Esto lo hizo el INI en su tiempo para generar una masa crítica para reducir su protección (siderurgia, astilleros, telefonía,...). En realidad esto siempre ha fracasado, ya que al enfrentarse a mercados con competidores eficaces, no había estímulo al desarrollo. Además, una vez desarrollado, adquiere mucho poder, empleos, peso político,... lo que hace que el Gobierno sea reticente a la supresión de la protección.

## Comercio Exterior

- **Razones de seguridad nacional:** con el proceso de liberalización se tendería a especializar la producción, quedando el país desabastecido de esos bienes. Por eso se protegían sectores básicos, estratégicos, por si surgiesen crisis o reducción del comercio internacional.
- **Protección de la salud pública:** determinados países tratan de salvaguardar la salud de la población o de determinados recursos productivos, de manera que los procedentes del exterior no puedan alterar la salud pública. Por ejemplo, la importación de vacuno de EEUU ya que alimentan al ganado con productos prohibidos en Europa.
- **Protección contra el “dumping” internacional:** el “dumping” es una forma de competencia desleal que consiste en vender por debajo del P de coste, de tal manera que el que tuviese ventajas de costes, puede expulsar del mercado a la competencia.  
Ahora mismo el “dumping” se entiende por discriminación de P. Vender en un mercado a un P inferior al P de mercado que esa misma empresa aplica en otros mercados, aún vendiendo por encima de los P de coste.  
Daría lugar a que el país perjudicado establezca medidas proteccionistas.  
“Dumping Social” no es utilizable como argumento hoy en día.
- **Equilibrar la Balanza de Pagos:** Para M hay que X para obtener divisas. Si hay problemas para obtener divisas, tengo que restringir mis importaciones (para tener más divisas para el pago de deuda exterior, p.e.)
- **Mejorar la relación real de intercambio:** los bienes que un país necesita X para poder aprovisionarse de productos M. La relación real de intercambio viene dada por los P de los bienes. ¿Cuántas Tn de café hay que X para poder M ordenadores?  
Ordenamiento de los P internacionales. Tª del arancel óptimo: un país que sea gran M (que puede alterar la demanda mundial de manera tal que se  $\Delta$  el P de ese producto) podría al imponer un arancel, alterar los P internacionales.  
Por ejemplo el café y EEUU; al imponer un arancel de 10\$,  $\nabla C \Rightarrow \nabla D \Rightarrow \nabla P$ ; el P sería menor y conseguir el Pme mínimo de importación en el mercado internacional, pese a no haber asignación óptima de recursos.
- **Ajustes económicos problemáticos:** costes sociales, reestructuración, ajustes,..... (plátano)
- **Ingresos fiscales:** cada vez más marginal, ya que los aranceles en su origen eran una necesidad fiscal (impuesto sobre el té, p.e.). Hoy este interés fiscal de la protección ha desaparecido en los países desarrollados; sí ocurre lo contrario en los países subdesarrollados, en las Aduanas, al observar físicamente el comercio; los países con un gran fraude fiscal, mantienen Aduanas para recaudar.

En la Comunidad hay un arancel del 3% que significa el 30% de su presupuesto.

### **INSTRUMENTOS DE PROTECCIÓN**

Conjunto de medidas o acciones que un gobierno lleva a cabo con el objeto de intervenir en los flujos comerciales con el resto del mundo.

## Comercio Exterior

Actúan sobre costes	Aranceles	Ad valorem
		Específicos
		Compuestos
		Mixtos
		Derechos variables o reguladores
		Primas compensatorias y otros subsidios
		Depósito previo a la importación
Actúan sobre cantidades		Embargos o prohibiciones
		Cuotas o contingentes
		Licencias de M selectiva
		Comercio de Estado
Otras medidas		Disposiciones técnicas y sanitarias
		Criterios de valoración o de los derechos arancelarios
		Complejidad tributaria y formalismos aduaneros
		Preferencia del suministro nacional en compras públicas
		Restricciones disponibilidad de moneda extranjera

### ACTÚAN SOBRE COSTES:

Actúan sobre costes	Aranceles	Ad valorem
		Específicos
		Compuestos
		Mixtos
		Derechos variables o reguladores
		Primas compensatorias y otros subsidios
		Depósito previo a la importación

encarecen el coste de los productos importados para hacerlos menos competitivos frente a los productos nacionales:

1. **Arancel:** (indirecto) el hecho imponible sería la introducción de mercancías M; el objetivo es el añadir un componente artificial al coste para hacerlo menos competitivo frente a los productos nacionales.

Existen 4 tipos de aranceles:

- a. **Ad valorem:** sobre el valor del producto; Consiste en un % que se aplica sobre el valor de la mercancía importada.
- b. **Específicos:** cantidad a calcular en función de algún atributo físico del producto importado. (p.e. 2\$ por Tn de producto, es en este caso función del peso).

Ventajas:

- Dan protección al VA de la producción nacional. Los ad valorem se adaptan a las variaciones de los P internacionales. En los específicos, el arancel va a ser siempre un valor fijo.
- Posibilidad de defraudación: el ad valorem no es tan fácil de controlar; el específico en cambio, al basarse en atributos físicos, no da lugar a la defraudación ya que es fácilmente controlable.

## Comercio Exterior

- c. **Compuestos**: se establece una tarifa que incluye conjuntamente un ad valorem y un específico. Por ejemplo 5% sobre el Precio+2\$ por peso.
- d. **Mixtos**: tarifa conjunta que incluye un ad valorem con un máximo y un mínimo específico. Sólo se aplicará el específico cuando el ad valorem esté más allá del máximo o del mínimo establecido. P. E. 10%/P min 2\$ kg y 5\$ kg máx. Se aplicará el ad valorem y se evita que se baje el P. Si el P en el mercado internacional, aplicamos el arancel máximo. En principio ad valorem, pero si está por debajo del mínimo se aplicará el máximo y el mínimo en la situación inversa.  
Se aplican cuando hay riesgo de defraudación.

Hoy normalmente los aranceles son ad valorem.

## LOS ARANCELES

Desde el punto de vista de su eficacia económica, no hay dudas sobre las ventajas de comercio exterior no intervenido, es decir, del **librecambio**. Pero existen una serie de hechos que aconsejan o justifican, según los casos, cierto grado de intervencionismo o proteccionismo.

Un régimen comercial internacional de perfecto librecambio, es decir, una situación en la que exista libre circulación de bienes y servicios entre países sin ningún tipo de trabas, no se ha dado nunca en la historia económica. Ha habido momentos de mayor o menor grado de liberalización en las relaciones económicas internacionales, pero siempre han existido algunas dificultades impuestas por los países en contra de la libre circulación de mercancías. Este tipo de disposiciones se denominan **medidas proteccionistas**.

En ocasiones, lo que se pretende es proteger a una industria que se considera estratégica para la seguridad nacional. Otras veces se adoptan estas disposiciones para fomentar la industrialización mediante un proceso de sustitución de importaciones por productos fabricados en el propio país. Otro argumento utilizado es el de hacer posible el desarrollo de "industrias nacientes", esto es, industrias que no podrían competir con las de otros países que se han desarrollado con anterioridad.

La *política comercial* influye sobre el comercio internacional mediante aranceles, contingentes a la importación, barreras no arancelarias y subvenciones a las exportaciones.

De las medidas que integran la política comercial, las más difundidas son los aranceles. Un arancel es un impuesto que el gobierno exige a los productos extranjeros con el objeto de elevar su precio de venta en el mercado interno, y así proteger los productos nacionales para que no sufran la competencia de bienes más baratos.

## Comercio Exterior

Un arancel tiende a elevar el precio, a reducir las cantidades consumidas e importadas y a incrementar la producción nacional.

Los ingresos arancelarios suponen una transferencia al Estado por parte de los consumidores, ya que éstos no reciben nada a cambio de aquél, pero no representan un costo para la sociedad, ya que el Estado los utiliza en su presupuesto de gastos.

Otra parte de los pagos que realizan los consumidores se canaliza hacia las empresas nacionales productoras de los bienes arancelados en forma de mayores beneficios. Las empresas nacionales venden ahora su producción a un precio mayor y se embolsan la diferencia entre el nuevo precio vigente en el mercado y el costo marginal.

Por otro lado, al introducirse el arancel y al incrementarse el precio en el mercado nacional, ciertas empresas que antes no producían porque tenían costos marginales superiores al precio de venta, ahora se incorporan al mercado. La entrada en producción de estas empresas con costos marginales elevados supone una ineficiencia, o sea un costo para la sociedad provocado por el arancel. Los consumidores y la sociedad en general soportan un despilfarro cuando se establece un arancel, ya que los recursos derivados hacia la industria protegida por los aranceles se podrían utilizar eficientemente en otros sectores.

Además, los consumidores incurren en otro costo representando por la pérdida de excedente, originado por la disminución del consumo.

En definitiva, los aranceles originan ineficiencia económica, pues la pérdida ocasionada a los consumidores excede la suma de los ingresos arancelarios que obtiene el Estado y los beneficios extra que reciben los productores nacionales.

El establecimiento de un arancel, en resumen, tiene cuatro efectos fundamentales:

- Anima a determinadas empresas ineficientes a producir.
- Induce a los consumidores a reducir sus compras del bien sobre el que se impone el arancel por debajo del nivel eficiente.
- Eleva los ingresos del Estado
- Permite que la producción nacional aumente.

### **Argumentos a favor y en contra del establecimiento de aranceles.**

- Defensa de la industria nacional. Quienes defienden este argumento, sostienen que evitar el despilfarro no es el único objetivo de una sociedad. El arancel, al proteger la industria nacional, fomenta la creación de empleo.
- Para compensar que la mano de obra de otros países es más barata. Se puede formular dos objeciones a este razonamiento. En primer lugar, es probable que los trabajadores extranjeros sean menos productivos. En segundo lugar, debe recordarse que uno de los factores que explica el comercio internacional es la existencia de diferencias internacionales en las dotaciones de factores. El comercio aparece como una vía para explotar las peculiares condiciones de producción de cada país y para aprovechar las ventajas comparativas, exportando aquellos productos que podemos elaborar a un costo relativamente

## Comercio Exterior

menor e importando los productos en los que otros países tienen ventajas comparativas.

- Defensa ante las subvenciones de otros países. La validez de esta argumentación depende de si la subvención se establece con carácter temporal o permanente. Si es permanente, se justifica el establecimiento de aranceles, si no lo es, serán los productores nacionales los que se verán afectados por la medida. Esto se debe a que, inicialmente, ante la entrada de productos extranjeros baratos, los productores nacionales tendrán que reducir la actividad y posteriormente, cuando desaparezca la subvención, deberán aumentarla.

### ACTÚAN SOBRE CANTIDADES:

Actúan sobre cantidades	Embargos o prohibiciones
	Cuotas o contingentes
	Licencias de M selectiva
	Comercio de Estado

A diferencia de los anteriores, éstos son aún más proteccionistas. La protección real depende de la estabilidad de P de la demanda (en los costes; son tanto más efectivos cuanto mayor  $\varepsilon_p$ ) pero en el de cantidades esto no es elástico al P demanda.

Es una limitación absoluta a la M; ni aún pagando un arancel elevadísimo podría consumirlo; será una restricción cuantitativa.

Se utilizan con productos diferenciados, donde la  $\varepsilon_p$  es más reducida y el P ya no es el parámetro de elección del consumidor.

1. **Embargos o prohibiciones:** Prohibiciones totales a la M de determinados productos. Pueden ser globales o por países y son temporales; es la medida más restrictiva y normalmente no se utiliza, admitiendo únicamente los embargos establecidos por los organismos internacionales.
2. **Cuotas o contingentes:** Sólo se permite hasta un determinado número de unidades o volumen; es una medida muy efectiva y se ha establecido por ejemplo para la M de automóviles.
3. **Licencias de importación selectiva:** Para poder realizar la M, el importador tiene que solicitar una licencia a la Administración, que la concederá o no de forma discrecional.  
Las cuotas o contingentes también se acompañan de licencias para asignar las cuotas. Se establecen unos criterios para la asignación de cuotas.  
Incluso aún concediendo la licencia aparece la incertidumbre del comerciante que los disuade de importar.

## Comercio Exterior

4. **Comercio de Estado:** La importación de determinados productos o de la totalidad de los productos es exclusiva del Estado; es una práctica muy común en economías planificadas. En España, p.e., sólo Gas Natural puede importar gas, .....

Las medidas que actúan sobre cantidades deberían eliminarse (el GATT, OMC sólo permitían protección arancelaria) ya que no permiten cuantificar el efecto del comercio.

### OTRAS MEDIDAS DE PROTECCIÓN:

Otras medidas	Disposiciones técnicas y sanitarias
	Criterios de valoración o de los derechos arancelarios
	Complejidad tributaria y formalismos aduaneros
	Preferencia por el suministro nacional en las compras públicas
	Restricciones disponibilidad de moneda extranjera

Aquellas medidas de los gobiernos que aún teniendo efecto en los flujos de comercio, se pueden defender desde un punto de vista diferente al comercial, como p.e. el “nuevo proteccionismo”.

1. **Disposiciones técnicas y sanitarias:** implicaciones de seguridad, calidad y salud.

A medida que el GATT fue reduciendo aranceles, se han ido sustituyendo por otras medidas de protección y en los países desarrollados han aparecido las normas como principal medida proteccionista.

Hoy son las más utilizadas

2. **Cambios en la valoración o en los derechos arancelarios:** El más utilizado es el arancel “ad valorem”; es un % sobre la Base Imponible (que es el valor del producto).

$$\text{Arancel} = t * \text{BI}$$

Este sistema de arancel “ad valorem” se mantuvo hasta 1984-6

3. **Complejidad de los trámites y formalidad arancelaria:** Sirva de ejemplo la Aduana de Poitiers: reorganización de las aduanas francesas, según la cual debían desplazarse determinados productos a Poitiers (p.e. aparatos electrónicos), con lo que se produce un embotellamiento en la tramitación por acumulación de stocks y con ello mayor lentitud.

En España, los automóviles importados debían entrar obligatoriamente por Algeciras.

4. **Preferencia por el suministro nacional en las compras públicas:** Ante dos ofertas de similares características, debe optarse por los productos nacionales. En el '92, con el mercado único, esto tuvo un fuerte contraste. Ahora la preferencia es por el producto comunitario.

## Comercio Exterior

Es un instrumento importante y puede dar lugar a un proteccionismo encubierto ¿cuál es el grado de similitud? El 30% del PIB está sometido a preferencia nacional ya que este porcentaje corresponde al consumo público.

5. **Restricciones disponibilidad de moneda extranjera:** se restringe la salida de divisas que suponen un pago de las importaciones; si no damos divisas, no podemos importar.  
Esto se utilizó hasta el año '92 como barrera de entrada de M.



## II.- ORGANISMOS E INSTITUCIONES ECONÓMICAS INTERNACIONALES

### 1.1 Introducción.-

En el párrafo 1º del artículo 9 se precisan los objetivos de la Comunidad Económica Europea, diciendo que esta Comunidad se basará en una unión aduanera, que abarcará la totalidad de los intercambios de mercancías y que implicará la prohibición entre los Estados Miembros de derechos de aduana de importación y exportación y de cualquier exacción de efecto equivalente, así como la adopción de un Arancel Aduanero Común en sus relaciones con terceros países.

Sabiendo que la Unión Europea se fundamenta en una Unión Aduanera, pasemos a continuación a ver cuales son las distintas formas de integración y a explicar cada una de ellas.

**Acuerdo preferencial.** Los miembros se conceden entre sí una serie de preferencias – reducción de aranceles o de otras formas de protección -, generalmente en el sector industrial. Tiene el inconveniente de chocar contra las normas del GATT, que no consideran tales acuerdos incluidos en las excepciones al principio de no discriminación.

**Zona de libre comercio.** Los miembros hacen desaparecer, entre sí, los aranceles y cualquier otro tipo de obstáculos al comercio, pero mantienen, frente a terceros países, sus propios aranceles.

Unión Aduanera: Los miembros eliminan, entre sí, todos los obstáculos existentes a la libre circulación de bienes y erigen, frente a terceros países, un arancel común al que se añadirá cualquier otra protectora que será también común.

**Mercado Común.** Se trata de una Unión Aduanera completada con la libertad de movimientos de capital y mano de obra. Por tanto, en un Mercado Común circulan libremente los bienes, el capital y las personas. Pueden existir, además, algunas políticas comunes.

**Mercado Único.** El Mercado Único supone perfeccionar el Mercado Común, eliminando las fronteras físicas (aduanas), las fronteras técnicas (para las cuales hay que armonizar normas sobre calidades, abrir los mercados públicos, etc.) y las fronteras fiscales ( lo que requiere, también, amortizar una serie de impuestos). El mercado Común Europeo pasó a ser Mercado Interior el 1/1/93.

Un paso más en los propósitos integradores y completando el Mercado Único con políticas macroeconómicas coordinadas y políticas comunes para favorecer los cambios estructurales y el desarrollo regional se consigue con la **unión económica**.

## Comercio Exterior

**La unión monetaria**, supone la existencia previa de una Unión Económica y consiste en crear una única moneda que sustituya a las demás.

Por último, **la Unión Económica Plena**, implica integrar totalmente las economías de los países miembros, lo que exige una política económica común y determina, en consecuencia, la unión política.

### Pirámide de integración



### ***ORIGENES DE LA COOPERACIÓN ECONÓMICA INTERNACIONAL***

Ha habido una multiplicación más que exponencial del Volumen del comercio debido fundamentalmente a la acción de los agentes económicos internacionales.

También es importante señalar que a nivel de organismos internacionales se pueden encontrar de 2 tipos:

- Multilaterales: instituciones que tratan de incentivar el comercio desde una óptica global, agrupando países
- Procesos de integración económica regional: desarrollo del comercio en un área regional acotada a pocos países.

### ***PROCESOS DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA***

La integración económica es un proceso a través del cual 2 o más mercados nacionales previamente separados e independientes, se unen para formar un solo mercado de mayores dimensiones, dentro del cual pueden desarrollarse y aprovecharse las ventajas que supone el libre comercio.

El GATT los admite pese a chocar contra el principio de *no discriminación*, ya que permite una liberalización más rápida del comercio.

#### **1.1.1 Fases de la integración económica: grados de integración**

Podemos señalar como características de estos procesos:

- El proceso de integración es *gradual*, va evolucionando paso a paso; no se realiza en una sola fase ya que implicaría altos costes sociales y económicos.
- Es un proceso *irreversible*. Cuando una serie de países deciden unirse políticamente, no pueden detenerse, ya que en cada fase surgen desequilibrios internos que llevarán bien al siguiente escalón del proceso, bien a la ruptura del acuerdo.
  - Acuerdo preferencial
  - Zona de libre comercio
  - Unión aduanera
  - Mercado común
  - Unión económica
  - Unión política

1º. **Acuerdo preferencial**: o sistema de preferencias aduaneras, es un acuerdo entre 2 o más países para reducir gravámenes arancelarios y otros, recíprocamente. El GATT considera el inicio del proceso de integración económica en la zona de libre comercio y no en esta fase ya que al ser acuerdos preferenciales, bilateralismo, incumple uno de sus principios. El GATT sólo reconoce como válidos los AP realizados con anterioridad a 1947 (anteriores a la creación del GATT).

2º. **Zona de libre comercio**: área regional de países que deciden la eliminación de aranceles entre los países miembros.

Características:

- Eliminación de aranceles entre países miembros
- La eliminación de aranceles no afecta a la totalidad de las mercancías: se suelen reservar los sectores sensibles ⇒ agricultura, .....
- Cada país mantiene su propia política comercial: pueden mantener distintos aranceles para la M de los mismos productos.
- Se establecen unas reglas de origen: para identificar los productos que se han elaborado en la zona de integración

## Comercio Exterior

- Establecimiento de una cláusula de salvaguarda: si existe algún problema en la economía de uno de los países, puede volver a establecer aranceles temporales hasta recuperarse.

El conflicto que surge a este nivel de integración está en la negociación.

- $\Delta$  de las reglas de origen (medidas proteccionistas)
- Cambio estructural de plantas
- Si no tienen aranceles iguales a las M, pueden producirse desequilibrios; se terminaría con la zona de libre comercio o pasando al siguiente escalón.

### 3°. Unión aduanera: Características:

- Eliminación de todas las barreras para todos los productos del área
- Establecimiento de una política exterior común: el mismo arancel para todos los países.
- La integración sólo afecta a las mercancías, no a otros factores productivos.
- Si un país tiene ventajas para la producción por localización, puede haber movimientos de localización de la industria. La solución: nivelar los r si tienen el mismo nivel de DP; otra solución, ya en el mercado común, eliminar las barreras de movilidad de capital, aunque para esto habría que integrar el resto de factores.

Si las PM no son iguales, las variables macroeconómicas evolucionarán separadas; se reajustará la economía monetaria a través del TC. Como no se va a estar devaluando la moneda continuamente, se ponen de acuerdo por varias vías para la unión económica.

### 4°. Mercado común: Características:

- Unión aduanera en materia de mercancías
- Se eliminan las barreras a la movilidad de los restantes factores productivos
- Con frecuencia se integran también algunas políticas económicas (agrícolas, ....)
- Aparecería una batalla en términos monetarios, avanzando hacia la unión económica.

### 5°. Unión económica: Características:

- No existen barreras a la movilidad de ninguna mercancía ni factor productivo: mano de obra y capital totalmente móviles
- Se integran todas las políticas económicas: industrial, fiscal, monetaria, laboral, ....

## Comercio Exterior

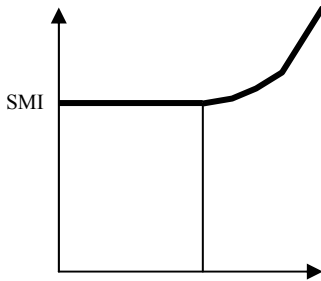
- Existencia de órganos políticos regionales, autónomos a los propios países que se integran en el proceso.

Se suele integrar en 1er lugar la PM, por eso se denomina también Unión Monetaria; si existiesen problemas de devaluaciones, lo evitaríamos estableciendo un TC fijo. Éste no se podría mantener si no existiesen políticas de convergencia a la Unión  $\Rightarrow$  Criterios de Convergencia ( $=TC$ ,  $=r$ ,  $IPC$ ,  $=DP$  [anual y acumulada sobre el PIB]).

La integración monetaria completa llegará con la unificación de la moneda; el sistema se volverá inestable por la problemática fiscal. Si el IS está al 35% en España y al 28% en Portugal, habrá movimientos de las empresas al país con menor tipo impositivo. También es necesaria una convergencia fiscal en impuestos indirectos (IVA) que gravan al consumo ya que generan desigualdades en la captación del Estado al pagarse en el país en el que se consume.

La integración monetaria y fiscal son las más fáciles de implantar y se tienden a equilibrar a la baja, lo que es sencillo de vender socialmente, ya que nadie va a protestar por una bajada de impuestos.

La política laboral, que aún no hemos integrado y será la última en integrarse, es inflexible (coste del despido, 42% cotización social,.....



El país con mayor coste inicial, vería perjudicado su empleo y al tener que mantener las prestaciones sociales, se agranda el problema.

Es el área de integración más conflictiva (los otros se ajustan a la baja) ya que en el tema laboral, si se integrase a la baja en España, las cotizaciones a la SS, el SMI, el despido,..... los sindicatos y trabajadores estarían en contra de perder derechos por los que han estado luchando, lo que provocaría un gran rechazo social.

Si no se quieren perder prestaciones sociales, los *trabajadores* en los países con menos prestaciones sociales no protestarían, pero si lo harían sus *empresas* ya que estarían perdiendo el factor que hasta ahora les proporcionaba ventaja competitiva. La integración industrial no tendrá repercusiones más que en la asignación de subvenciones,..... Lleva a fomentar en cada país algunos sectores determinados, p.e. el turismo en España, etc. Tiene que existir acuerdo entre países para fomentar cosas distintas en cada país; el único sector importante en todos los países es la banca. Se han establecido criterios de convergencia en los bancos para que exista una competencia verdadera e igual entre ellos: cada banco que quiera abrir en un país debe cumplir las normas que el BC del país en el que se quiera establecer, dicta para los bancos de ese país.

- 6°. **Unión política**: un órgano supranacional absorbe esa soberanía; se cede el poder de los estados a ese órgano regional que representa a la integración. En Niza se estableció el reparto del poder de cada país en ese órgano, siguiendo criterios de población y económicos; tienen que estar representados al menos el 68% de los ciudadanos para vetar.

Sólo al llegar a este proceso de integración se acabarán los conflictos de tipo social, laboral y de reparto de poder.

Una vez establecida una unión económica plena, las luchas serán de poder en los órganos de representación; los mecanismos para hacerlo: constituir un parlamento europeo con representación de todos los ciudadanos; otro mecanismo es que sean los países los que negocien y ostenten el poder, pero esto conduciría más a un ámbito político que económico.

### 1.1.2 Procesos de integración más importantes existentes hoy día

UE · NAFTA · MERCOSUR · ASEAN · CIS · PACTO ANDINO

- **UE**: es el más importante por antigüedad (1957), número de países (15 reuniendo casi el 40% del PIB mundial) y grado de integración alcanzado. Es el pionero y en estos momentos está en la fase de integración económica. Está estableciendo también zonas de libre comercio con otros países y a M, L/P tiene que consolidarse la unión monetaria y la coordinación fiscal.
- **NAFTA**: (1994) es un acuerdo de libre comercio de América del Norte: EEUU, Canadá y México. Es un proceso reciente y con un grado de integración económica bastante reducido. Sólo es importante por la presencia de EEUU. Las perspectivas de la NAFTA: no debe avanzar mucho más; sólo tal vez se amplíe la zona de libre

## Comercio Exterior

comercio a todos los productos (ahora sólo aplicado a los industriales). Tampoco es previsible que se integren otros países (tal vez Chile por sus buenas relaciones con México, aunque ha sido desestimado por EEUU). No se va a convertir tampoco en una unión aduanera por los diferentes intereses de los países miembros.

- **MERCOSUR**: (1995) es el Mercado Común del Sur: Brasil, Argentina, Uruguay y Paraguay. Brasil es la 9ª potencia en PIB del mundo; Argentina es el país más estable político-económicamente y con mayor estado del bienestar (tras Cuba) lo que le ha hecho líder (al ser el más “europeizado”). Otros dos países, Chile y Bolivia tienen la condición de Estado Asociado.

MERCOSUR es una unión aduanera en la que se permite el movimiento de capital pero no de personas y tienen un arancel común ante 3<sup>os</sup> países; Chile y Bolivia no quieren integrarse en la unión aduanera pero sí formar zonas de libre comercio.

El conflicto actual de MERCOSUR es que tras la crisis asiática, Brasil devaluó su moneda; no así Argentina, que tiene desde el '91 convertibilidad directa al \$ y que le facilitó en su momento la reducción de la inflación galopante, generó inversión exterior, .... pero si ahora rompiera la convertibilidad hundiría la economía, saldrían capitales, etc aguzando la crisis. Al devaluar Brasil, muchas empresas del norte de Argentina se movieron al sur de Brasil provocando una importante crisis económica. Ahora, o Brasil revalúa su moneda para compensar a Argentina o MERCOSUR tendrá un futuro incierto.

Existe interés político en mantener el acuerdo ya que todos estos países se han visto apartados del progreso económico (crisis del petróleo, de la deuda (1982), crisis asiática, etc.) y MERCOSUR supone un camino hacia la mejora económica y social. Brasil tiene capacidad potencial para ser el líder en esa zona y escapar de la hegemonía norteamericana.

- **Pacto Andino**: (1971) reúne a los países de la zona andina: Colombia, Chile, etc. Trató de ser una zona de libre comercio que no funcionó nunca económicamente por la multitud de problemas que han vivido estos países. Hay un proceso de trasvase de países del Pacto andino hacia MERCOSUR (Perú también ha intentado incorporarse).

La UE tiene 2 acuerdos de libre comercio: con MERCOSUR (1997) y con México (2000), además de otros acuerdos con Chile y países de la zona.

- **ASEAN**: (1967) Asociación para el desarrollo económico del sudeste asiático. En 1997 se constituyó como zona de libre comercio: Tailandia, Indonesia, Filipinas, Malasia y Singapur ⇒ Los 5 Tigres. Son los países que se han industrializado más rápidamente. Perspectivas para la ASEAN: desde finales del '91 hasta principios del

Dr. D. Roberto Gómez López

<http://www.ugr.es/local/rgomezl>

## Comercio Exterior

'99, Japón se había opuesto a cualquier sistema de integración económica, manifestándose a favor del multilateralismo. Hace 2 años, no descartó unirse al proceso; si Japón cambia su política comercial y se integra, vendrá detrás Corea del Sur como satélite del Japón, formando un grupo de 7 países con un 25% del PIB mundial y con gran tasa de crecimiento económico.

- **CIS:** Comunidad de Estados Independientes. Es una zona de libre comercio que trata de eliminar aranceles entre países antes vinculados; probablemente desaparezca porque en muchos de los países del CIS como Lituania, Letonia y Estonia, la  $Y_{pc}$  está cercana a los países menos desarrollados de Europa, con lo que han solicitado su inclusión en la Unión Europea, que será efectiva en 8-10 años, debilitando en gran manera al CIS.

Conclusión: apartando a la UE y a MERCOSUR (unión aduanera), el resto son zonas de libre comercio, lo que nos da una ventaja competitiva muy importante respecto a esos países.



## **ORIGEN Y EVOLUCIÓN DE LA UEM**

### Introducción:

El presente trabajo recorre los caminos transitados desde el fin de la Segunda Guerra Mundial con dirección hacia la Unificación de Europa, llegar a nuestros días y relacionar la historia con lo que pueda llegar a suceder en el 2002 cuando se concrete el proyecto de la Unificación de la Moneda Europea en el EURO.

### Desarrollo:

La II Guerra Mundial (1939-1945) devastó la economía del continente. Algunos europeos esperaban que la reconstrucción de Europa occidental llevaría a un acuerdo para crear un Estado europeo unificado. Pero la idea de una Europa unida se quebró con el comienzo de la guerra fría y la desconfianza que todavía inspiraba Alemania Occidental (hoy parte de la unificada República Federal de Alemania).

### **Guerra Fría y sus consecuencias en la UE.**

En los párrafos que siguen me basaré en algunos aspectos de la Guerra Fría en las interpretaciones de Anne Deighton en su publicación “La Guerra Fría y los Orígenes de la Integración Europea” (revista de Ciencias Sociales 114-115 de 1993.).

El proceso de formación de bloques en Europa comenzó cuando quedó claro que las adquisiciones bélicas de los soviéticos en Europa Oriental formarían el límite de su nueva esfera de influencia. El mismo se caracterizó por una Alemania dividida y una Europa dividida. Los soviéticos ganaron en Europa oriental tras la separación de Alemania, pero fue en Alemania donde la división emergente se puso más de manifiesto. La posición geoestratégica de Alemania, su potencial industrial y su significativa población indicaban que se encontraría en el centro de cualquier posible reconstrucción europea, estuviese o no dividida. El control sobre Alemania se convirtió entonces en el “premio gordo” de Europa tras la contienda, pero tácitamente todos los antiguos aliados de la guerra prefirieron la continuación de la tradicional división de zonas acordada en Postdam en agosto de 1945. Cualquier cosa antes de permitir que Alemania cayera bajo tutela rival. La perspectiva de una Alemania unida e independiente continuaba planteándose como

## Comercio Exterior

una amenaza para todos los aliados. Francia prefirió una Alemania rota porque aún permanecía vivo el recuerdo de las invasiones alemanas, un miedo este que fue rápidamente percibido por los EE.UU. Para Gran Bretaña, una Alemania dividida con los EE.UU: impulsando una intensa reconstrucción de su parte occidental provocaba un equilibrio de poder favorable hacia Europa en su lucha contra la Unión Soviética mientras, al mismo tiempo restringía la capacidad de las Alemanias para actuar independientemente. Así Alemania Occidental y Oriental se convirtieron en hijos gemelos de la Guerra Fría.

EE.UU. era una fuerza ocupante en Alemania (y Austria), con tropas todavía sobre los territorios y con responsabilidades en la supervivencia de las poblaciones bajo su control. Pero los intereses estadounidenses iban más allá de los límites puramente administrativos. La política emergente de contención requería una Europa occidental segura y próspera, pero la experiencia de 1945-47 había mostrado que los torrentes de dinero enviados sin alguna clase de estructura planificada no eran efectivos. Para cercenar el poder soviético en el era esencial una economía fuerte e integrada, y el mismo modelo americano proporcionaba un ejemplo convincente. como establece el Acta de Seguridad Mutua de 1952: “el Congreso da la bienvenida al nuevo progreso en la federación política, la integración militar y **la unificación económica de Europa** y reafirma su creencia en la necesidad de un esfuerzo más vigoroso hacia éstos fines como un medio para la construcción intensa, el establecimiento de la seguridad y el mantenimiento de la paz en la zona del Atlántico Norte”. Por este motivo, los estadounidenses dieron además un apoyo militar y psicológico crucial a Europa Occidental mediante la OTAN (Organización Tratado Atlántico Norte), mediante la presencia de tropas americanas en Europa Occidental, y con el paraguas nuclear, así como mediante el estímulo diplomático dado a los esfuerzos europeos para la integración. El fin del modelo tradicional de aislacionismo norteamericano es una de las características más obvias del período de la Guerra Fría.

Para estadounidenses y europeos occidentales la amenaza del comunismo en la Unión Soviética, la presencia de partidos comunistas en Europa Occidental, fueron incentivos continuos para los gobiernos en su afán de reconstruir y fortalecer la economía en el Oeste de Europa.

Jean Monnet – francés, funcionario público - sostuvo que esta nueva configuración acerca del problema alemán fue la cuestión clave en Europa. El peligro ya no era la fuerza alemana, sino que Alemania ahora estaba siendo tratada como un bastión en el juego del

## Comercio Exterior

poder entre Estados.

### **Tratado de la Comunidad del Carbón y del Acero.**

Jean Monnet, y Robert Schuman, - francés, ministro de Asuntos Exteriores— creían que Francia y Alemania podrían dejar de lado su viejo antagonismo si existían incentivos económicos para la cooperación. En mayo de 1950 Schuman propuso la creación de una autoridad común para regular la industria del carbón y del acero en Alemania Occidental y en Francia; la oferta se extendía también a otros países de Europa occidental. La idea fue bien recibida por el Gobierno de Alemania Occidental y por los de Bélgica, Italia, Luxemburgo y Holanda. Junto con Francia, estos cinco países firmaron en 1951, el Tratado de París y se creó la Comunidad Económica del Carbón y del Acero (CECA) en agosto de 1952. El Gobierno británico rechazó el carácter supranacional de la CECA y optó por no unirse a esta organización.

### **Comunidad Económica Europea. Tratado de Roma.**

En junio de 1955 los ministros de Asuntos Exteriores de las seis naciones de la CECA decidieron estudiar las posibilidades para una mayor integración económica. Este nuevo esfuerzo desembocó en los dos Tratados de Roma de marzo de 1957, por los que se crearon la Comunidad Económica Europea (CEE) y la Comisión Europea de Energía Atómica (Euratom). Esta última resultó tener poca importancia ya que cada gobierno nacional mantuvo el control sobre su programa de energía nuclear.

En el Tratado de la Comunidad Económica Europea (CEE), también conocida como Mercado Común, favorecía la unión económica de los países europeos occidentales firmantes. Los primeros en hacerlo fueron Francia, Bélgica, Luxemburgo, Países Bajos, Italia y la República Federal de Alemania. En enero de 1973 se adhirieron el Reino Unido, Dinamarca e Irlanda. Tras la restauración del régimen democrático fueron admitidos en la CEE Grecia en 1981, y en 1986 España y Portugal.

Los objetivos originales del Tratado de Roma eran: la supresión de las barreras comerciales entre los países miembros; el establecimiento de una política comercial común con respecto a terceros países, no pertenecientes a la Comunidad; la coordinación de las políticas agrícolas, económicas y de transportes; la eliminación de aquellas medidas, públicas o privadas, que restringieran la libre competencia, y asegurar la libertad de movimiento de capitales, trabajo y mano de obra entre los países firmantes.

## Comercio Exterior

El Tratado de Roma entró en vigencia el 1 de enero de 1958. La CEE consta de cuatro organismos fundamentales creados por el Tratado de Bruselas (1965):

- 1- 1- La Comisión,
- 2- 2- El Consejo de Ministros,
- 3- 3- El Tribunal de Justicia y
- 4- 4- El Parlamento Europeo.

Estos dos últimos ya estaban presentes en la Comunidad Europea del Carbón y del Acero (CECA) y en la Comunidad Europea de la Energía Atómica (Euratom). El Tratado de Bruselas integró a la Comisión y el Consejo de Ministros con los organismos de la CECA y el Euratom. El Tratado de Roma establecía un periodo de transición (antes de la plena unión económica) que fue fijado el 31 de diciembre de 1969. La política agrícola quedó establecida en 1962: la Política Agraria Común (PAC) establecía un sistema de precios comunes garantizados para proteger la producción comunitaria contra las importaciones procedentes de mercados con costes más bajos y, de este modo, asegurar el nivel de vida de los agricultores comunitarios. Pero este costoso sistema, por el cual los sectores industriales sufragan de hecho una agricultura poco productiva, ha sido tema de constantes discusiones desde entonces.

Como resultado de las disposiciones generales del Tratado de Roma para lograr la unión económica, se decidió implantar en 1967 un impuesto común: el impuesto sobre el valor añadido (IVA), que empezó a aplicarse en 1972.

A lo largo de 1994 Suecia, Finlandia y Austria celebraron referendos populares que aprobaron su integración en la Unión Europea, que en 1995 se hizo efectiva.

Entre los nuevos candidatos para integrarse en los próximos años en la **Unión Europea** están Turquía y la mayor parte de los países que antiguamente formaron parte del bloque comunista del Este. En 1994 Noruega celebró un segundo referéndum que rechazó su ingreso.

En términos económicos, el Tratado de la CEE estableció un plazo de doce años para la eliminación de las barreras comerciales entre los miembros, la implantación de un arancel

## Comercio Exterior

común para las importaciones del resto del mundo y la creación de una política agrícola conjunta. Políticamente, el tratado otorgó a los gobiernos nacionales un papel mayor que el del Tratado de la CECA, aunque también determinó que la CEE fuera más supranacional conforme progresaba la integración económica.

Como respuesta a la CE, Gran Bretaña y otros seis países no comunitarios formaron la Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA) en 1960. En 1961, tras el evidente éxito económico de la CEE, Gran Bretaña inició negociaciones para su ingreso. Pero en enero de 1963, el presidente francés Charles de Gaulle vetó la candidatura británica, especialmente por sus estrechos lazos con Estados Unidos. De Gaulle volvió a vetar la entrada británica en 1967.

Las características económicas básicas del Tratado de la CEE se fueron cumpliendo gradualmente y las tres comunidades (la CEE, la CECA y el Euratom) se unieron en julio de 1967 en la Comunidad Europea. Sin embargo, no se hizo ningún progreso sobre ampliación o cualquier otra propuesta hasta que De Gaulle hubo dimitido como presidente de Francia en mayo de 1969. El siguiente presidente francés, George Pompidou estaba más abierto a nuevas iniciativas dentro de la CE.

### **Reunión de Líderes de los Estados Miembros 1969.**

En diciembre de 1969 y a propuesta de Francia, se celebró una reunión de los líderes de los Estados miembros en La Haya, Holanda. Esta cumbre preparó el terreno para la creación de una forma de financiación permanente de la CE, el desarrollo de un marco de cooperación en política exterior y la apertura de negociaciones para el ingreso de Gran Bretaña, Irlanda, Dinamarca y Noruega.

### **Tratados de Adhesión**

En enero 1972, casi después de dos años de negociaciones, se firmaron los tratados para la adhesión de los cuatro países aspirantes el 1 de enero 1973. Gran Bretaña, Irlanda y Dinamarca se adhirieron como estaba previsto; sin embargo, en un referéndum los noruegos votaron en contra del ingreso.

En Gran Bretaña continuó la oposición a la pertenencia a la CE. Después de que el Partido Laborista volviera a detentar el poder en 1974, llevó a cabo su promesa electoral

## Comercio Exterior

de renegociar las condiciones de la pertenencia británica (especialmente las financieras); la renegociación acabó en cambios marginales, pero creó un periodo de incertidumbre en el interior de la CE. Un gobierno laborista dividido confirmó la pertenencia a la CE y convocó un referéndum nacional sobre el tema en junio de 1975. A pesar de la fuerte oposición de algunos grupos, el pueblo británico votó a favor de la permanencia.

En 1979 y 1980, el Gobierno británico, que afirmaba que el valor de su contribución superaba con mucho el valor de los beneficios recibidos, intentó una vez más cambiar los términos de su pertenencia. El conflicto se resolvió en la primavera de 1980 cuando varios países miembros aceptaron pagar una mayor contribución a los costes de la CE. En 1984 se acordó que Gran Bretaña recibiría una disminución parcial de su contribución anual neta a la CE, comenzando con una rebaja de 800 millones de dólares para ese año.

Grecia ingresó en la CE en 1981 y, tras ocho años de negociaciones, en 1986 se adhirieron España y Portugal. Otros acontecimientos importantes en los años setenta y ochenta fueron la ampliación de la ayuda de la CE a países menos desarrollados (especialmente a antiguas colonias de los países miembros) la institución del Sistema Monetario Europeo para dar una cierta estabilidad a las relaciones entre las monedas de los Estados miembros y los avances para eliminar las barreras comerciales interiores y el establecimiento de un mercado único.

### *1.2 EL ECU*

Los planes iniciales para alcanzar la total UEM en 1980 habían sido demasiado optimistas; las monedas de los Estados miembros fluctuaban unas contra otras, y la devaluación de algunas limitaba el crecimiento económico y favorecía una subida de la inflación. El SME establecido en marzo de 1979, pretendía estabilizar los tipos de cambio y frenar la inflación al limitar el margen de fluctuación de cada moneda miembro en una pequeña desviación desde un tipo de cambio central. **Se introdujo una unidad de cuenta europea común (ECU) mediante la cual se podía establecer el tipo de cambio central. El ECU se compone de todas las monedas de la CE con un peso acorde con la importancia económica de cada país.**

EL SME también exige a los gobiernos que adopten políticas económicas apropiadas para prevenir la continua desviación del tipo de cambio central. El SME ayudó a mantener tasas de inflación más bajas en la CE y aligeró el impacto económico de las fluctuaciones monetarias durante los años ochenta.

### **Mercado Unico Europeo.**

El avance más significativo en la CE durante los años ochenta fue la marcha hacia la puesta en práctica de un **mercado único europeo**. La campaña hacia el mercado único fue promovida por Jacques Delors, ex Ministro de Finanzas Francés, que se convirtió en presidente de la Comisión Europea en 1985. En la cumbre de Milán la Comisión propuso un plazo de siete años para eliminar prácticamente todas las barreras comerciales que aún existían entre los Estados miembros. El Consejo Europeo aprobó el plan y el propósito de alcanzar un mercado único europeo el 31 de diciembre de 1993 aceleró las reformas en la CE e incrementó la cooperación y la integración entre los Estados miembros. Finalmente, todo ello llevó a la formación de la Unión Europea.

Un obstáculo para la total integración económica era la Política Agraria Común (PAC). Durante los años ochenta la PAC recibía las dos terceras partes del desembolso anual de la CE (los ingresos se obtenían de impuestos sobre las importaciones por encima del 2% de la tasa sobre el valor añadido recaudado por los Estados miembros). La PAC alentaba la producción de grandes excedentes de algunos productos que la CE tenía el compromiso de comprar, lo que era un modo de conceder subsidios para unos países a expensas de otros. En una cumbre de emergencia celebrada en 1988, los líderes de la CE establecieron unos mecanismos para limitar esos pagos; en el presupuesto de 1989 y por primera vez desde los años sesenta las ayudas a la agricultura representaron menos del 60 % del gasto total de la CE.

El calendario fijado para alcanzar el mercado único puso al descubierto la necesidad de un poder mayor de la CE para resolver las cuestiones ajenas a la eliminación de las barreras comerciales antes de la fecha tope. El Consejo de Ministros tenía que alcanzar acuerdos unánimes sobre cada decisión, con lo que, de hecho, se daba a los Estados miembros poder de veto y se demoraba el proceso político.

### **El Acta Unica.**

El Acta Única Europea, introducida en diciembre de 1985 y aprobada por los doce miembros en julio de 1987, introdujo los mayores cambios en la estructura de la CE desde los Tratados de Roma de 1957. Entre las modificaciones figuró la introducción del sistema de mayoría calificada que ayudó a acelerar el proceso de creación del mercado

## Comercio Exterior

único.

El Acta Única Europea introdujo también otros cambios importantes, el Consejo Europeo, que había aportado el impulso principal para la consecución del mercado único, consiguió personalidad jurídica; el Parlamento Europeo logró tener mayor voz e influencia, y los Estados miembros acordaron unificar normas fiscales, sanitarias y del medio ambiente. Además, se estableció el Tribunal de Primera Instancia para atender las apelaciones a las decisiones de la CE que presentaran personas, organizaciones o empresas; y cada Estado miembro decidió alinear su política económica y monetaria con la de sus vecinos, utilizando el SME como modelo.

### **Tratado de la Unión Europea o Tratado de Maastrich.**

Los partidarios de una unión económica y monetaria argumentaban que no habría mercado único mientras que las restricciones sobre las transferencias de dinero y las primas de cambio limitaran el flujo libre de capitales. Se sugirió un plan en tres etapas para alcanzar la unión económica y monetaria (UEM). Al mismo tiempo la Comisión Europea propuso una carta social sobre derechos humanos. Gran Bretaña se opuso a ambas propuestas, manifestando su preocupación de que su soberanía se vería amenazada si se incrementaba el poder de la CE. Sin embargo, se sumó al proyecto de la UEM cuando los cambios operados por toda Europa provocaron la necesidad de una respuesta rápida unida de la CE.

Cuando el comunismo se desplomó en Europa del Este, muchos de los países de su órbita buscaron en la CE ayuda política y económica. La CE aceptó concertar acuerdos de ayuda militar y de asociación con muchos de esos países pero descartó adhesiones inmediatas. Una cumbre de emergencia, en abril de 1990, hizo una excepción con la Alemania oriental permitiendo que este país fuera automáticamente incorporado a la CE tras la reunificación alemana. En la misma cumbre, la República Federal alemana y Francia propusieron una conferencia intergubernamental para conseguir alcanzar una mayor unidad europea después de los grandes cambios políticos sobrevenidos. La primera ministra británica Margaret Thatcher se opuso a una mayor unidad, pero en 1990 John Major se convirtió en primer ministro y adoptó una actitud más conciliadora hacia la idea de la unidad europea. La Conferencia Intergubernamental, junto con una conferencia similar que preparaba la Unión Económica y Monetaria, comenzó a trabajar en una serie de acuerdos que desembocaron en el Tratado de la Unión Europea.



## Comercio Exterior

Representantes de cada país de la CE negociaron el Tratado de la Unión Europea en 1991, y en diciembre el Consejo Europeo se reunió en Maastricht, Holanda, para examinar un borrador. Tras intensas negociaciones entre los miembros, el tratado final fue firmado por el Consejo Europeo el 7 de febrero 1992. Una disposición del tratado establecía que los electores de cada Estado miembro tenían que aprobar la Unión Europea por referéndum; el tratado fue ratificado en octubre de 1993. La Unión Europea se estableció el 1 de noviembre, cuando el tratado entró en vigor.

El Tratado estableció una política exterior y otra monetaria comunes, y proyectó la creación de un banco central para el año 1999. En general reflejó la intención de la Unión Europea de ampliar la escala de la unión económica y monetaria y de iniciar una seria consideración sobre unas políticas comunes de defensa, de ciudadanía y de protección del medio ambiente. Pero antes de que fuera plenamente efectivo, el Tratado tenía que ser ratificado por todos los estados miembros.

Maastricht representa un gran desarrollo y, a la vez, una modificación del Tratado de Roma, por lo que se refiere a la estructura organizativa de la Unión Europea; su aprobación originó numerosos conflictos económicos y políticos dentro de los estados de la Unión Europea así como entre unos y otros.

Algunos países se mostraron muy poco dispuestos a renunciar al control nacional de sus respectivas políticas monetarias, en especial Dinamarca y el Reino Unido en 1992. Como consecuencia, se reconsideraron los objetivos más ambiciosos del Tratado y se amplió la fecha límite para la unión monetaria

### **La Unión Económica y Monetaria (UEM)**

La Unión Económica y Monetaria Europea (UEM) fue el proceso de integración económica que pretende crear una única unidad monetaria y un único banco central en la Unión Europea (UE). La UEM constituye un paso esencial en el proceso de integración económica y política en Europa.

La idea de crear una Unión Económica y Monetaria se formuló por primera vez en el Informe Werner, (1970) que proponía la integración monetaria antes de 1980.

Poco a poco, se fueron reduciendo los márgenes de intervención de los gobiernos pero el proceso se detuvo a causa del aumento de los precios del petróleo y de la inflación mundial que tuvo lugar desde mediados de la década de los setenta y provocó una divergencia de los tipos de cambio.

## Comercio Exterior

El mecanismo de tipos de cambio del Sistema Monetario Europeo se creó en 1979 pero guardaba poca relación con el objetivo de la integración económica y monetaria, al menos al principio, ya que permitía el reajuste de los tipos de cambio. Las propuestas tendientes a crear una unión monetaria reaparecieron en 1988 y fueron avanzando.

El informe Delors, (1989), del entonces presidente de la Comunidad Europea (CE) Jacques Delors, incluía un plan detallado para alcanzar la unión monetaria.

Con algunas modificaciones, los 12 países miembros de la Comunidad Económica Europea (CEE) aceptaron este plan al firmar el Tratado de Maastricht en marzo de 1992. Sin embargo, Dinamarca y Gran Bretaña lograron una prerrogativa para posponer su adhesión a la unión monetaria.

El Tratado de Maastricht establecía un proceso en tres etapas para alcanzar la plena integración económica y monetaria, que implicaba una creciente convergencia de las economías de todos los países miembros.

- 1- 1- En la primera etapa había que fortalecer la cooperación económica y monetaria entre los Estados miembros, en el marco de las instituciones existentes.
- 2- 2- La segunda etapa, que empezó, tal y como se había acordado, el uno de enero de 1994, implicaba reforzar la cooperación lograda durante la primera para lo que se fundaría un Instituto Monetario Europeo (IME) que sería el embrión del futuro Banco Central Europeo (BCE) y que se encargaría de coordinar la cooperación en materia de política monetaria de los gobernadores de cada banco central, aunque cada uno de ellos seguiría diseñando la política monetaria de su país respectivo.
- 3- 3- En la tercera etapa se congelarían de forma irrevocable los tipos de cambio de cada moneda, el BCE se haría cargo de controlar la cantidad de dinero de todos los países y llevaría a cabo una única política monetaria que afectara a toda la Unión Europea (EURO).

El principal objetivo del Banco Central Europeo será el control de la estabilidad de precios en los países miembros, y se constituirá como una institución independiente de cualquier poder político. El Consejo de Administración del BCE estará formado por todos los gobernadores de los antiguos bancos centrales y de un Consejo Ejecutivo cuyos miembros serán nombrados por los países de la Unión. Sin embargo, el BCE compartirá con el Consejo de Ministros de Economía de la Unión Europea la responsabilidad de determinar el tipo de cambio de la nueva moneda, denominada euro, con el resto de

## Comercio Exterior

divisas. Como la política monetaria está vinculada a la política de tipos de cambio, algunos analistas piensan que esta cooperación creará tensiones entre ambos organismos. Otro de los aspectos esenciales del Tratado de Maastricht es que no sólo prevé una única política monetaria, sino que también limita y vigila las distintas políticas fiscales. Los tres principios básicos que controlan la política fiscal son los siguientes:

- 1- 1- No se podrá incurrir en déficits fiscales excesivos,
- 2- 2- No se podrá financiar desde una perspectiva monetaria el déficit fiscal y
- 3- 3- No se podrán subvencionar los déficits acudiendo a préstamos de otros gobiernos o de organismos públicos.

Hay que destacar que el paso a la tercera etapa no se produce de manera automática. El tratado cita de manera muy concreta los criterios de convergencia para que un país pueda pasar a formar parte de la Moneda Única:

- 1- 1- Durante al menos los dos años anteriores a la unión monetaria no se podrá cambiar el tipo de cambio de la moneda sobrepasando los márgenes de fluctuación establecidos en el Sistema Monetario Europeo (SME);
- 2- 2- La inflación no podrá sobrepasar en más de 1,5 puntos porcentuales la media de los tres países con menor índice;
- 3- 3- El tipo de interés medio a largo plazo no podrá superar la media de los tres países también con menores índices;
- 4- 4- No se podrá tener un déficit fiscal superior al 3% del producto interior bruto (PIB) ni la deuda pública podrá sobrepasar el 60% del mismo.

En Maastricht se acordó que la unión monetaria, es decir, la tercera etapa, empezaría, para aquellos países que cumplieran con las condiciones de convergencia, el uno de enero de 1999. Pero, si una mayoría de países hubieran cumplido los requisitos, se podría haber iniciado el uno de enero de 1997 para los países que cumplan las condiciones, y los demás podrían acceder a la moneda única cuando reunieran todas las condiciones necesarias.

Cuando se firmó el Tratado de Maastricht parecía probable poder alcanzar la tercera etapa en enero de 1999 e incluso antes, aunque en este caso era casi seguro que no podrían participar todos los miembros de la Unión. Pero tras la crisis especulativa en los mercados

## Comercio Exterior

financieros que se produjo entre mediados de 1992 y mediados de 1993, que obligó a ampliar las bandas de fluctuación de las monedas al 15%, parece difícil que se pueda iniciar antes del siglo XXI. La conveniencia de esta unión plantea serias discrepancias.

Los defensores resaltan las ventajas de la estabilidad del tipo de cambio y afirman que mejorará el comercio, la inversión y las entradas de capital. Pero la mayor ventaja, dicen, se deberá a la estabilidad de los precios, ya que la fijación de un único tipo de cambio servirá de freno a la inflación. Países como Italia y el Reino Unido reconocen que es una buena forma de controlar las reivindicaciones salariales en el mercado de trabajo, en parte debido a que la unión monetaria reduce el margen de maniobra de las autoridades monetarias y políticas nacionales. Sin embargo, los países con menor inflación, como Alemania, temen que el Banco Central Europeo no pueda continuar con la línea conservadora que siguen sus bancos centrales respecto a la política monetaria. Los que se oponen a la unión destacan los enormes costes que habrá que pagar para alcanzar la Moneda Única y mantener la política cambiaria. Estos costos son mayores cuando las diferentes economías no están en la misma fase del ciclo económico, o cuando las fluctuaciones de la actividad económica mundial les afectan de maneras diversas. Una economía en recesión, o una economía perjudicada por una fluctuación económica externa tendría que ajustarse reduciendo los salarios monetarios y los precios. Si éstos no son flexibles, el proceso de ajuste sería más largo y costoso, y crecería el desempleo. En esta situación, una variación del tipo de cambio facilitaría el proceso de ajuste, medida de política económica que no se podría aplicar si se pertenece a la unión monetaria. Estas opiniones llevan implícito el optimismo respecto a la posibilidad de garantizar el control interno de la inflación.

### **El Sistema Monetario Europeo.**

El Sistema Monetario Europeo (SME) aspira a facilitar la cooperación financiera y la estabilidad monetaria en la Unión Europea (UE). Entró en vigencia en marzo de 1979 como respuesta a las alteraciones causadas en las economías europeas por la fluctuación de los tipos de cambio en la crisis del petróleo a principios de 1974. Su objetivo era triple: conseguir la estabilidad económica, superar las repercusiones de la interdependencia de las economías de la UE y ayudar al proceso a largo plazo de la integración monetaria europea.

El componente central del SME es el mecanismo de tipos de cambio (en inglés, ERM), un

## Comercio Exterior

sistema voluntario de tipos de cambio semi-fijos, basado en la unidad monetaria europea (ECU), la unidad monetaria tipo adoptada en la creación del SME y basada en una valoración cualificada de las monedas de los Estados miembros. Bajo el ERM, las monedas participantes están autorizadas a fluctuar en relación con cada una de las otras y el ECU solamente dentro de una banda fija de valores. El ERM es un instrumento clave de los planes para lograr una moneda europea única administrada por un Banco Central de la UE: el objetivo final del SME, y parte central del Tratado de la Unión Europea de 1992 (Tratado de Maastricht). Fijada en principio la fecha del 1 de enero de 1999, se supone ahora que la unión monetaria completa será un proceso mucho más largo y más complejo. No todos los miembros de la UE pertenecen al ERM; Grecia tiene todavía que unirse, mientras el Reino Unido (que se había adherido en 1990) e Italia fueron forzados por presiones especulativas a renunciar a su condición de integrantes, en septiembre de 1992. Para evitar que otros países se vieran obligados a desligarse de su compromiso, en 1993 la banda del ERM fue ampliada para todas las monedas, excepto el florín holandés y el marco alemán, quedando únicamente Holanda y Alemania dentro del 2,25% de la banda que es una de las condiciones para la adopción de la moneda única. En abril de 1994, Bélgica, Dinamarca, Francia, Irlanda y Luxemburgo volvieron dentro del 2,25% de la banda, pero España y Portugal permanecían bajo una gran presión económica, en marzo de 1995 ambos fueron forzados a depreciar sus monedas frente al ECU.

### El EURO

En la reunión del Consejo Europeo concluida en Madrid el 15 de diciembre de 1995, los quince países miembros acordaron que la moneda única se denominará Euro. una vez que se haya finalizado el proceso de integración económica dentro de la Unión Europea (UE). Esta moneda sustituirá al ECU, unidad de cuenta europea utilizada en todas las transacciones económicas realizadas dentro y por la UE. Se ha establecido el calendario de la unión monetaria, en el que el 1 de Enero de 1999 será la fecha de inicio de la misma. Los Jefes de Estado decidirán en 1998 basándose en las estadísticas de 1997, qué estados miembros tomarán parte en la tercera fase de la unión económica y monetaria. El cumplimiento de condiciones de convergencia económica establecidas en el Tratado de Maastricht será la clave del hecho de la unión.

*En los párrafos que siguen se intenta explicar el discurso de Xavier Eiffel - Jefe del Gabinete EURO - sacado de Internet - México).*

A partir del momento en que empiece a circular el Euro, las emisiones de deuda negociable

## Comercio Exterior

se lanzarán en Euros. Ese será asimismo el momento en que empiece a funcionar el Banco Central Europeo, encargado de la política económica y monetaria común. La introducción del euro en enero de 1999 implicará la fijación irrevocable de los tipos de cambio entre las monedas de los países participantes. Los nuevos billetes de euros comenzarán a circular el uno de enero del año 2002, coexistiendo con los nacionales como máximo, durante un plazo de seis meses

Coincidiendo con esa reunión se firmó el Acuerdo Marco de cooperación económica entre la Unión Europea y Mercosur como “preparación de las condiciones para una Asociación Interregional”. El acuerdo tiene prevista la conclusión de un Protocolo de Cooperación Aduanera y sienta las bases de cooperación “en materias de propiedad intelectual, económica, empresarial, fomento de inversiones, cooperación energética, transporte, ciencia y tecnología, telecomunicaciones, medio ambiente y lucha contra el narcotráfico”. En lo que atañe a un acuerdo con Chile y México, los Quince declararon que el objetivo es “una liberalización progresiva y recíproca de intercambios comerciales”

El Euro será la moneda de los países participantes en la Unión Monetaria Europea y reemplazará a las monedas nacionales de estos países.

A comienzos de 1998, los gobiernos de los Estados integrantes de la Unión Europea, de acuerdo con la opinión de las Instituciones Europeas, decidirán qué países participarán en la Unión Monetaria Europea.

El uso de una moneda única hará más fácil viajar y comprar en el extranjero. Habrá únicamente una moneda y no habrá tipo de cambio entre los países del EURO.

Una moneda única fomentará la estabilidad en los precios y reducirá la especulación financiera y contribuirá en el mantenimiento de la estabilidad económica de los países del Euro respecto a otras zonas fuera del Euro. La moneda única tiende también a reducir los tipos de interés y el coste de los préstamos siempre que los gobiernos adopten políticas económicas de estabilización y/o reducción de la inflación, la deuda pública, los tipos de cambio y los tipos de interés a largo plazo.

El propósito de una moneda única es, asimismo, reforzar la economía europea e incrementar su capacidad de competir internacionalmente.

A partir de 1999, el Banco Central Europeo, los bancos centrales de los Estados miembros y el sistema financiero comenzarán a operar en Euros. Sin embargo, muy probablemente, hasta el año 2002 el Euro no circulará entre el público en forma de billetes y monedas. Será entonces cuando reemplazará a los billetes y monedas nacionales de los países participantes.

Desde 1999 el Euro existirá en forma de anotaciones en cuenta, pero no estará materializado en billetes y monedas.

La mayoría de los ciudadanos no necesitarán una cuenta en Euros en ese momento porque podrán realizar y recibir todos los pagos en su moneda nacional. Las empresas y los

## Comercio Exterior

comerciantes, por contra, tendrán que tener en cuenta el volumen de sus exportaciones e importaciones antes de tomar una decisión sobre este asunto.

Las transacciones entre las instituciones financieras y sus clientes podrán ser efectuadas en moneda nacional. Cualquier cliente que entre 1999 y 2002 desee abrir una cuenta en Euros, podrá hacerlo.

Hasta el 2002 no se producirá ningún cambio en la vida económica y financiera diaria. No obstante, tendrá lugar un hecho relevante en materia financiera, la fijación irrevocable de los tipos de conversión entre las monedas de los países participantes y el Euro.\_

(Datos sacados del discurso de Xavier Eiffel – Jefe del Gabinete Euro – México- Internet.)

Se mantienen opiniones dispares sobre la fecha idónea para introducir el Euro. La Comisión todavía no ha alcanzado una posición formal acerca de la fecha para la introducción de billetes y monedas en euros, pero está recibiendo las sugerencias de una serie de grupos que ven diferentes ventajas y desventajas respecto a las diversas fechas sugeridas. Muchos agentes económicos, han expresado que el 1 de enero es un momento poco adecuado para cambiar y que preferirían un período comercial más tranquilo, de menor circulación de efectivo, otros grupos consideran que el 1 de enero es la fecha más sencilla para la introducción de billetes y monedas, ya que así se evitan los problemas de introducirlos en una fecha diferente al cambio legal, o de variar la fecha de éste.

Pero a pesar de que la Comisión escucha sugerencias está previsto (por ahora) que a principios del 2002, el Euro comenzará a circular en forma de billetes y monedas. Durante unos meses, el público tendrá que acostumbrarse a la nueva moneda y dejar progresivamente de recalcular los precios.

Una de las primeras ventajas para los ciudadanos de los países del Euro será la facilidad para comparar precios, salarios e impuestos dentro del área del Euro. Viajar, negociar en el extranjero, o con otros europeos será mucho más fácil y menos caro dentro de la nueva zona del Euro.

Los principales inconvenientes en la vida diaria será el aprendizaje de nuevos precios y acostumbrarse a los redondeos. No obstante, está previsto que los gobiernos, las asociaciones de consumidores y las Cajas de Ahorros apoyen al público a los largo del período de transición.

El Euro tendrá dos decimales, y su denominación será idéntica en todos los países de la Unión Europea “CENT”.

El cambio no ocurrirá en un día específico. Habrá un período de varios meses durante el cual los billetes y las monedas se cambiarán con la colaboración de todas las entidades financieras.

## Comercio Exterior

En un principio está previsto que, como máximo, el 1 de julio del año 2002 finalice la consideración como moneda de curso legal de las monedas nacionales participantes. A partir de esta fecha serán reemplazadas por el Euro.

La introducción del Euro no cambiará el valor de las inversiones.

La estabilidad del Euro estará garantizada por la combinación de una serie de factores entre los que destacan:

- 1- 1- El respeto de los países participantes a la estabilidad de los precios, el déficit del Estado, el control de los tipos de interés, la tendencia de los tipos de cambio.
- 2- 2- La independencia del Banco Central Europeo (BCE) respecto a todas las fuerzas políticas, Instituciones Europeas (Consejo, Comisión y Parlamento) y los gobiernos nacionales.
- 3- 3- El papel estabilizador del Banco Central Europeo. El objetivo principal del BCE es mantener la estabilidad de los precios y por tanto conservar la solidez del Euro; este papel está definido claramente en sus estatutos.

El Euro no es como el ECU. El ECU es una cesta de monedas que inicialmente incluía las 12 monedas de la Unión Europea, de acuerdo, en su origen, con el peso económico del país correspondiente.

Por su parte, el Euro será la moneda única utilizada en los países que hayan alcanzado una cierta armonía (convergencia) en el desarrollo económico y/o mejoras en términos de inflación, déficit presupuestario, deuda pública, tipo de cambio y tipos de interés a largo plazo.

Además, el Euro reemplazará a las monedas de los países participantes en la Unión Monetaria Europea.



## Comercio Exterior

### CALENDARIO DEL EURO

<b>AÑO</b>	<b>ACONTECIMIENTO</b>
<b>1957</b>	El tratado de la CEE promueve la coordinación de las políticas nacionales económicas y monetarias. Los Estados miembros de la CE prometen considerar los tipos de cambio como un asunto de interés común.
<b>1959</b>	Creación de la convertibilidad de la totalidad de las monedas en diversos Estados europeo.
<b>1970</b>	Se propone el “Plan Werner” que promueve la aproximación paso a paso hasta alcanzar la unión económica y monetaria con una moneda única en 1980. Sin embargo, la enorme inestabilidad de la moneda a comienzos de los años 70, así como las políticas económicas divergentes debidas a la primera crisis del petróleo, impide su realización
<b>1972</b>	Como consecuencia de la evolución del sistema Bretton-Woods, el Consejo de Ministros de la Comunidad Europea decide limitar la banda de fluctuación entre las seis monedas de la Comunidad Europea a +/- 2.25%. El Reino Unido, Irlanda y Dinamarca acuerdan formar parte de la “serpiente monetaria” anticipándose a su ingreso en la Comunidad Europea en 1973. Sin embargo, la libra irlandesa, el franco francés y la lira italiana pronto se retiran.
<b>1979</b>	El Sistema Monetario Europeo (SME) se crea por una iniciativa germano-francesa. Sus elementos principales son mecanismos de tipos de cambio, de intervención y de crédito. Con la excepción del Reino Unido, los ocho Estados miembros participan en el Mecanismo de Tipo de Cambio del Sistema Monetario Europeo con tipos de cambio fijo pero flexibles.
<b>1987</b>	El Acta Única Europea para la creación del Mercado Único Europeo entra en vigor el 1 de julio. El objetivo de la unión monetaria es fijado por primera vez en el Tratado de la Comunidad Europea.
<b>1989</b>	En la reunión de Junio en Madrid, el Consejo Europeo aprueba el informe Delors que perfila un plan en tres etapas para el establecimiento de la Unión Económica y Monetaria.
<b>1990</b>	El 1 de Julio, la UEM entra en la primera fase. En Octubre el Reino Unido ingresa en el Mecanismo de Tipo de Cambio con una banda de fluctuación ampliada.
<b>1991</b>	En diciembre los Jefes de Estado y de gobierno de la CE deciden en Maastricht crear la Unión Económica y Monetaria no más tarde de 1999.
<b>1992</b>	En Abril el escudo portugués ingresa en el Mecanismo de Tipo de Cambio con una amplia banda de fluctuación, 6%. En Septiembre, la libra inglesa y la lira italiana se retiran del Mecanismo de Tipo de Cambio.

## Comercio Exterior

- 1993** Como consecuencia de la crisis monetaria en el SME, los miembros de Finanzas y los presidentes de bancos centrales de la UE deciden en Agosto ampliar las bandas de fluctuación de este sistema al 15% (excepción: el marco alemán y el florín holandés continúan en el 2.25%)
- 1994** El 1 de Enero comienza la segunda etapa de la UME. El Instituto Monetario Europeo (IME) se crea como precursor del Banco Central Europeo (BCE).
- 1995** Austria se une al Mecanismo de Tipo de Cambio a comienzos del año. Como consecuencia de la debilidad del dólar americano, en Febrero y Marzo muchas monedas europeas se encuentran bajo la presión del bloque del marco alemán. En Marzo, la peseta y el escudo son devaluados en el SME.
- 1996** El Consejo Europeo de Ministros de Economía y Finanzas adopta formalmente las decisiones de la Cumbre de Madrid. Todos los Estados miembros comienzan campañas de información a continuación de la Mesa Redonda celebrada en Enero y de la consiguiente puesta en marcha, en el ámbito nacional, de los acuerdos alcanzados en la misma.
- El IME tendrá que especificar antes de que acabe el año la regulación y estructura logística y organizativa necesarias para que el BCE lleve a cabo su cometido en la tercera fase de la UME. La CE propondrá la legislación necesaria para el cambio de las monedas nacionales al Euro. Los Estados miembros tratarán de hacer convergente su desarrollo económico al objeto de alcanzar los criterios durante el crucial año de 1997.
- 1997** Fecha económica decisiva para que los Estados miembros alcancen los cinco criterios de convergencia (inflación, tipo de cambio, tipo de interés, déficit público y deuda pública)
- 1998** “Tan pronto como sea posible”, pero no más tarde del 1 de Julio, El Consejo Europeo decidirá los Estados miembros participantes. Estos nombrarán el Comité Ejecutivo del BCE (mínimo 4 miembros, máximo 6) por ocho años no renovables. Asimismo fijarán el día para la introducción de los billetes y monedas en Euros. El Sistema Europeo de Bancos centrales comenzará la fabricación de billetes en Euros (5,10,20,50,100,200 y 500 Euros). El Consejo Europeo y los Estados participantes comenzarán la fabricación de monedas en Euros (0,01;0,02;0,05;0,1;0,5;1 y 2 Euros). El BCE será creado y tendrá que definir su política monetaria. El Consejo Europeo tiene que adoptar la legislación secundaria (pautas para la suscripción de capital propio del BCE, recogida de información estadística, reservas mínimas, consultas del BCE). El 31 de Diciembre concluirá la segunda fase de la UEM
- 1999-2001** El 1 de Enero de 1999 comenzará la tercera fase de la UME. Fijación irrevocable de los tipos de conversión entre monedas participantes y el Euro. Un ECU se convertirá en un Euro. Las monedas nacionales de los miembros participantes continúan en circulación como moneda de curso legal. Entrada en vigor de un nuevo status (pendiente de definir) para las monedas de los países de la UE no participantes. El establecimiento por el

## Comercio Exterior

	BCE de la política monetaria, operaciones de cambio exterior, sistema de pago interbancario (TARGET), y medidas de nueva deuda pública negociable en Euros. Últimos preparativos de las economías nacionales con vistas al inicio de las operaciones del sector privado y la administración.
<b>2002</b>	Los billetes y monedas en Euros comenzarán a circular a principios de año. Comienza la retirada de los billetes y monedas nacionales participantes. El conjunto de cuentas bancarias será transformado en Euros. Finaliza la consideración como moneda de curso legal de las monedas nacionales participantes (no mas tarde del 1 de Julio). Cambio completo de la administración pública.

### Conclusión:

La UE representa la institucionalización de la cooperación económica entre Estados europeos soberanos.

A través de una cooperación y un crecimiento mayores la UE puede convertirse en un gran rival económico para Norteamérica y Asia. Sin embargo, el objetivo a largo plazo de un único Estado federal europeo, como imaginaron los primeros postuladores de la cooperación económica europea, ha sido ya en gran parte rechazado.

La creación de una moneda única en Europa podrá tener consecuencias positivas incluso fuera de sus fronteras. Además el Euro contribuirá a crear nuevas oportunidades de inversión en Europa.

En este momento hay países que no cumplen los rigurosos requisitos fijados para adoptar la moneda única, incluso entre ellos se encuentra la misma Alemania; hay otros que a pesar de cumplirlos, no desean ingresar en el año 1999, como por ejemplo Suecia y, finalmente existen algunos dudosos como el Reino Unido que vacila entre los cortos plazos fijados por la Unión Europea o, Francia que entre las circunstancias nuevas antepone el empleo a la moneda única ya que duda que éste vaya a disminuir.

Los Gobiernos Europeos sostienen que la estabilidad monetaria es la clave del desarrollo exitoso de una política efectiva de empleos.

Tal vez, los europeos a diferencia de los latinoamericanos no experimentaron, al menos no en esta generación, períodos de fuerte inestabilidad de sus monedas.

La Unión Económica y Monetaria será problemente, si se lleva efectivamente a buen término, el acontecimiento de mayor importancia para la Unión desde la creación de la

## Comercio Exterior

Comunidad. Hasta el punto de que un eventual fracaso en la realización de la UEM traería consigo un retroceso de fatales consecuencias para la construcción de la Unión Europea.

Desde el punto de vista político, la UEM es una cuestión capital. Supone la renuncia formal a la soberanía respecto de uno de sus elementos o signos capitales. Aunque con la globalización de las relaciones económicas esa soberanía se encuentra seriamente limitada, en la práctica, la cuestión sigue teniendo una carga política muy grande. De hecho las instituciones políticas que apoyan la UEM son las mismas que sostuvieron e impulsaron los principales avances en la construcción europea, desde el propio Tratado de Roma al Acta Única. Un similar paralelismo puede establecerse entre quienes se oponen a la UEM del mismo modo estuvieron en contra del proceso de construcción europea desde su momento fundacional y en cada una de las posteriores fases de impulso.

En los próximos meses se va a decidir quiénes son los países que participarán desde el comienzo en la Unión Monetaria. Este es el primero de una serie de pasos trascendentales que van a marcar en los años venideros las características de la Europa del siglo XXI.

Pensar qué consecuencias tendría su fracaso supondría una victoria para las tesis neoliberales y escépticas que defienden una Europa que se limite a ser mercado. Pero incluso esto no estaría garantizado, pues el fracaso de la Unión Monetaria no dejaría las cosas como están, sino que podría generar rupturas en el mercado único y en las políticas comunes.

El EURO como moneda común y única y, a pesar de acercarse la fecha, aún está lejos de conquistar a todos los necios socios de la Unión Europea.

“ Es necesario prepararse para su llegada.”

## LA UNIÓN ECONÓMICA Y MONETARIA (EURO)

### 1.- LA UNIÓN EUROPEA Y MONETARIA

La Unión Económica y Monetaria (UEM) es la culminación del proyecto de integración europeo desde la perspectiva monetaria. Se trata de una vieja aspiración europea que tiene sus raíces en el final de los años sesenta y que fue definitivamente reconocida en términos institucionales con la reforma del Tratado de la Comunidad Europea que se llevó a cabo en Maastricht a principios de la actual década.

El principal objetivo de la UEM es la implantación de una moneda, el euro, que sea única en todo los Estados miembros que formen parte de este proyecto de integración. La introducción de la moneda única puede entenderse como el corolario necesario al proyecto de mercado interior iniciado a finales de los ochenta, que debe permitir la libre circulación de personas, mercancías y capitales por todo el territorio de la Unión Europea.

La relación de países de la UE que se integren en el proyecto de moneda única se decidirá en la primavera de 1998 de acuerdo con el cumplimiento de una serie de criterios económicos, los conocidos como **criterios de convergencia** o **de Maastricht** (déficit, deuda pública, inflación, tipos de interés y estabilidad del tipo de cambio). La razón que explica el necesario cumplimiento de los criterios es que garantizan que exista convergencia económica entre los países que compartan la misma moneda, con lo que el manejo de la política monetaria y del tipo de cambio por una entidad central (el Banco Central Europeo) se verá facilitada y será compatible con el resto de políticas económicas de los estados miembros en las que todavía son autónomos.

Dentro de las funciones la UEM tiene: la supervisión de las políticas económicas de los países miembros por parte del Consejo de la Unión Europea, la prohibición de la financiación privilegiada al Sector Público, la prohibición de cualquier medida que

## Comercio Exterior

establezca el acceso privilegiado a las entidades financieras y el control de los déficit públicos excesivos.

Dentro del contenido que implica la UEM se pueden diferenciar dos planos distintos:

- **La Unión Económica:** consiste en la coordinación de políticas económicas de los Estados miembros, en la culminación del mercado interior y en la definición de objetivos comunes de política económica.
- **La Unión Monetaria:** se asienta en la fijación irrevocable de los tipos de cambio entre las monedas de los países participantes para lograr la implantación de una moneda única, así como en la aplicación de una política monetaria y de tipos de cambio comunes, cuyo objetivo fundamental sea mantener la estabilidad de precios.

Las **ventajas** que la Unión Económica y Monetaria implicará para los países participantes se pueden resumir en las siguientes:

- Desde un **punto de vista microeconómico**, la sustitución de las monedas nacionales por el euro elimina los costes de transacción y la necesidad de realizar cambios de divisas en el comercio y en el turismo. Asimismo, permite una mayor transparencia puesto que será posible comparar directamente los precios de los productos en los distintos países, lo que supone un incentivo para la competencia. En tercer lugar, la eliminación de la segmentación de los mercados financieros creada por las monedas nacionales puede permitir su plena integración con las positivas consecuencias que ello implica sobre los precios de los activos financieros.
- Desde una **perspectiva macroeconómica**, las condiciones de convergencia exigidas para la implantación del euro y para posteriormente convivir con el euro garantizan un clima de estabilidad macroeconómica, con la consiguiente disminución de la incertidumbre en la toma de decisiones económicas que implicará una reducción de los tipos de interés y un estímulo a la inversión, al empleo y al crecimiento económico en general. Asimismo, el euro se convertirá en una de las principales monedas a nivel internacional, lo que tendrá ventajas al reducir la vulnerabilidad de la zona UEM a las fluctuaciones del tipo de cambio y fortalecerá el poder de negociación de la Unión Europea en los foros internacionales.

## 2.- LAS ETAPAS Y EL CALENDARIO DE LA UEM

### Ī. LAS ETAPAS DE LA UEM

La fecha prevista para la implantación del euro, el 1-1-1999, es simultáneamente el comienzo de la 3ª fase de la Unión Económica y Monetaria (UEM). El proceso de realización de la UEM se ha estructurado en tres fases:

**1ª fase:** se inició el 1-7-1990 finalizando el 31-12-1993. Los objetivos fundamentales fueron:

- Avanzar en la convergencia económica, con el compromiso de los estados miembros de presentar programas de convergencia plurianuales.
- Avanzar y concluir el proceso de construcción del mercado interior.

**2ª fase:** del 1-1-1994 al 31-12-1998. Es el período en que nos encontramos actualmente. En esta fase se han tomado las siguientes medidas:

- Creación del Instituto Monetario Europeo, embrión del futuro Banco Central Europeo, que dirigirá la política monetaria cuando se haya implantado el euro.
- Independencia de los Bancos Centrales de cada Estado miembro con respecto a sus Gobiernos. En nuestro país, el Banco de España adquirió la independencia con la Ley de Autonomía que entró en vigor el 2 de junio 1994.
- Prohibición de “monetizar” los déficits públicos, es decir, que los Gobiernos puedan tomar créditos de sus bancos centrales para financiar los déficits públicos.
- Prohibición de que el sector público goce de financiación privilegiada en relación con el sector privado.

**3ª fase:** se iniciará el 1-1-1999 y es la culminación proceso de la UEM. Esta fase se caracteriza por:

- La fijación irrevocable de los tipos de cambio entre la nueva moneda, el euro y las monedas nacionales.

## Comercio Exterior

- Implantación de la moneda única, el euro.
- Creación del BCE y del Sistema Europeo de Bancos Centrales (SEBC). Ello implica que durante 1998 (desde el momento en que se sepa qué países van a participar en la tercera fase de la UEM) se habrán adoptado todos los pasos necesarios para que el BCE y el SEBC puedan empezar a operar el 1-I-99 en la instrumentación de la política monetaria única y para que el sistema TARGET (sistema de liquidación de pagos) esté en disposición de garantizar un correcto funcionamiento del mercado monetario basado en el euro.
- El SEBC se hace responsable de la política monetaria única.

Dentro de esta tercera fase, la implantación de la moneda única se hará en tres etapas:

- **Etapa A**, del 1-1-1999 al 31-12-2001 como máximo: durante esta etapa para realizar los cobros y pagos físicos se seguirán utilizando las monedas nacionales (peseta, ...). El euro sólo podrá ser utilizado para denominar operaciones financieras y mercantiles, si bien para realizar los cobros y pagos que estas operaciones impliquen se deberán convertir los importes de euros a moneda nacional.
- **Etapa B**, del 1-1-2002 al 30-6-2002 como máximo: en este período coexistirá, para todo tipos de cobros y pagos, el euro con las monedas nacionales.
- **Etapa C**, a partir del 1-7-2002 como máximo: el euro será la única moneda de curso legal en aquellos países que hayan accedido a la tercera fase de la UEM.

## II- CALENDARIO DE DECISIONES PENDIENTES SOBRE LA INTRODUCCIÓN DEL EURO

El camino hacia el euro es un largo proceso de decisiones encadenadas en el tiempo, que se inició, formalmente, con la firma del Tratado de la Unión Europea en 1992, y culminará diez años más tarde con la retirada de las monedas y billetes nacionales y su sustitución por monedas y billetes de euro en el año 2002.

En los cuatro años que restan hasta entonces, se irán adoptando un conjunto de decisiones; algunas -por su especial trascendencia y significado- son inminentes, o se materializarán durante 1998 o poco después del nacimiento del euro en enero de 1999.



No cabe duda de que en 1998 la decisión más importante y cargada de simbolismo será la de la SELECCIÓN DE PAÍSES de la Unión Europea fundadores de la zona euro; decisión que se adoptará de acuerdo con el procedimiento previsto al efecto en el Tratado (artículo 109j).

Así, en la primavera de 1998, la Comisión y el Instituto Monetario Europeo presentarán sendos informes sobre la convergencia, en los que evaluarán el cumplimiento de los diversos criterios por cada uno de los países.

Con anterioridad, el Consejo (ECOFIN) habrá tenido que decidir, a partir de una propuesta de la Comisión, sobre la existencia o no de déficit públicos excesivos en cada país; la adopción de una decisión en sentido afirmativo implicará el incumplimiento del criterio fiscal.

Los informes de la Comisión y del Instituto serán elevados al Consejo (ECOFIN), el cual evaluará, por mayoría cualificada y sobre la base de una recomendación de la Comisión, si los Estados miembros cumplen las condiciones necesarias para acceder al euro.

El Consejo (ECOFIN) recomendará sus conclusiones al Consejo Europeo -reunión de Jefes de Estado o de Gobierno-, el cual, teniendo en cuenta también el dictamen del Parlamento Europeo, confirmará qué Estados miembros cumplen las condiciones necesarias para la adopción de la moneda única.

Los países que no hayan logrado una convergencia suficiente quedarán "acogidos a una excepción" - por lo que se refiere a su participación en el euro-, y deberán completar cuanto antes el proceso de convergencia que les permita incorporarse al euro; para ello se realizarán exámenes cada dos años, o a petición del país interesado.

Dos países han comunicado formalmente que no se incorporarán a la Unión Monetaria: Dinamarca porque así consta en su Protocolo, y Reino Unido que comunicó recientemente que no se incorporará a la Unión Monetaria haciendo pues uso de la Cláusula "opting out" incluida en su protocolo. Por último, un tercero, Suecia ha dicho que decidirá internamente si participa o no en la Unión Monetaria desde su inicio. Estos países, cuando

## Comercio Exterior

soliciten compartir la moneda única, tendrán que someterse al procedimiento de examen y selección y demostrar que cumplen los criterios de convergencia para acceder al euro.

El anuncio de los países seleccionados coincidirá con la decisión -adoptada por unanimidad de estos países- y el anuncio de las PARIDADES BILATERALES definitivas entre sus respectivas monedas, tal y como se acordó en la reunión del ECOFIN celebrada en Mondford (Luxemburgo). O en otras palabras, se decidirán los tipos de cambio bilaterales que se mantendrán inamovibles a partir del 1 de enero de 1999.

Una decisión relevante que se adoptará en 1998 tan pronto se conozcan los países que conformarán la zona euro inicial, será el NOMBRAMIENTO DEL COMITÉ EJECUTIVO del Banco Central Europeo -Presidente, Vicepresidente y de dos a cuatro miembros más-; nombramiento que corresponde adoptarlo por mutuo acuerdo de los Jefes de Estado o de Gobierno de esos países.

La importancia de esta decisión sobre el nombramiento del Comité Ejecutivo radica en que ello supone la constitución del Sistema Europeo de Bancos Centrales y del Banco Central Europeo, y en que el Comité Ejecutivo será el órgano rector conjuntamente con el Consejo de Gobierno del Banco encargado de la definición de la política monetaria única para el área euro a partir del 1 de enero de 1999.

Una vez constituido el Banco Central Europeo, el Consejo (ECOFIN) tiene ante sí un variado elenco de decisiones que deberá adoptar antes de que finalice 1998.

Algunas de estas decisiones se refieren a ASPECTOS OPERATIVOS DEL BANCO CENTRAL EUROPEO. Por ejemplo, la fijación de los límites y condiciones para proceder a la ampliación del capital inicial del Banco (5000 millones de euros), o para aumentar el volumen de activos exteriores de reservas transferibles por los Bancos centrales nacionales al Banco Central Europeo por encima del límite inicial fijado en el Tratado (50.000 millones de euros).

Otras decisiones versan sobre las RELACIONES CAMBIARIAS entre el euro y las monedas nacionales de los Estados miembros que no accedan a la Unión Monetaria. Concretamente, la fijación de la paridades cambiarias respectivas entre el euro y esas monedas dentro del nuevo Mecanismo de Tipos de Cambio del Sistema Monetario

Europeo, cuya entrada en vigor coincidirá con el inicio de la tercera fase de la UEM, el 1 de enero de 1999.

En otro ámbito de cosas, el Tratado prevé el establecimiento del llamado COMITÉ ECONÓMICO Y FINANCIERO, en sustitución del órgano que ha venido jugando un papel relevante en la preparación técnica del proyecto euro, el Comité Monetario.

Dado que el Tratado establece que el Comité Económico y Financiero deberá operar a partir del 1 de enero de 1999, y que el Consejo (ECOFIN) deberá fijar las normas de desarrollo relativas a la composición de la nueva institución, una decisión al respecto es obligada antes de que finalice 1998.

Por fin, el 1 de enero de 1999 entrará en vigor la Unión Monetaria y el Consejo (ECOFIN) adoptará formalmente -por unanimidad de los Estados miembros no "acogidos a una excepción"- los TIPOS DE CAMBIO irrevocables entre el euro y las monedas de los países que se integran en la zona euro; tipos de cambio consistentes con los que hubieran anunciado en la primavera de 1998 una vez conocidos los países seleccionados para acceder al euro y respetando el mantenimiento del valor externo del Ecu y la equivalencia uno a uno; ecu (cesta) por euro (divisa).

La culminación del proceso hacia la moneda única tendrá lugar el 1 de enero del año 2002. En esta fecha -fin del "periodo transitorio"- se producirá, de forma automática y sin necesidad de modificación material alguna, la conversión legal a euros de toda referencia a monedas nacionales de los países participantes en la Unión Monetaria que figure en los distintos instrumentos jurídicos vigentes en ese momento (normas, disposiciones administrativas, resoluciones judiciales, contratos, etc.).

Y el 1 de enero del año 2002 comenzará la puesta en circulación de monedas y billetes de euros correlativa con la retirada de billetes y monedas nacionales hasta su total desaparición, no más allá del 1 de julio de ese año.

## EL PACTO DE ESTABILIDAD Y CRECIMIENTO

- El Pacto de Estabilidad y Crecimiento (PEC) tiene su origen en una propuesta del Ministro de Finanzas alemán en vísperas del Consejo Europeo de Madrid, en noviembre de 1995.
- El objetivo fundamental del PEC es garantizar la disciplina presupuestaria de los países que acceden a la tercera fase de la Unión Económica y Monetaria, de manera que se mantenga el compromiso de reducción del déficit público recogido en los criterios de convergencia de Maastricht.
- La principal característica del PEC reside en el compromiso de los países de mantener: a corto plazo, un déficit público por debajo del 3% del PIB y a medio y largo plazo, un déficit público cercano al equilibrio o con superávit.
- El PEC se compone de tres textos:
  - Resolución del Consejo Europeo, de naturaleza política, que solemniza el PEC al más alto nivel y recoge el firme compromiso político de los Estados, la Comisión y el Consejo de cumplir lo dispuesto en los Reglamentos que componen el PEC.
  - Reglamento sobre el reforzamiento de la supervisión multilateral de la disciplina presupuestaria, que sirve para prevenir que el déficit no sea superior al 3% del PIB (lo que se denomina déficit excesivo).
  - Reglamento sobre la agilización y clarificación del procedimiento relativo a los déficits excesivos, que detalla cuándo se considera que existe un déficit excesivo y las sanciones que se pueden imponer a un país.

### I. EL REFORZAMIENTO DE LA SUPERVISIÓN MULTILATERAL DE LA DISCIPLINA PRESUPUESTARIA

- Su función es garantizar que los países no se desvíen de sus objetivos presupuestarios y para ello se supervisa la evolución de sus políticas económicas.
- En el caso de que el país en cuestión se estuviera alejando de sus objetivos presupuestarios, se le dirigirá una recomendación con objeto de alertarlo para que su déficit no supere el valor del 3% del PIB.

- Los países integrados en el área del euro deberán presentar **programas de estabilidad** que incluirán los objetivos de déficit y deuda a medio plazo, las medidas destinadas a alcanzarlo y los principales supuestos de las variables económicas fundamentales para la obtención de dichos objetivos.
- El resto de los Estados miembros tendrán que presentar los **programas de convergencia**, que son similares en su contenido a los de estabilidad y además incluyen los objetivos de política monetaria a medio plazo y su relación con la estabilidad de precios y del tipo de cambio, puesto que estos países siguen siendo autónomos en política monetaria.

## II. LA AGILIZACIÓN Y CLARIFICACIÓN DEL PROCEDIMIENTO RELATIVO A LOS DÉFICIT EXCESIVOS

- Su objetivo es conseguir que el compromiso de garantizar la disciplina fiscal se mantenga en el tiempo. Para ello, el PEC establece como disuasión un sistema de sanciones para aquellos países que registren un déficit público superior al 3%.
- Sin embargo, un país que registra un déficit superior al 3% no siempre será sancionado. El déficit exento de sanciones es el llamado déficit “excepcional” que puede existir siempre que:
  - a) Obedezca a una circunstancia inhabitual sobre la que no tenga ningún control el Estado miembro afectado y que incida de manera significativa en su situación financiera.
  - b) Se produzca una grave recesión económica, que se define como una caída anual del PIB real del 2% ó más.
  - c) Se produzca una caída anual del PIB real entre el 0’75% y el 2% y el Estado en cuestión presente evidencia del carácter excepcional de la misma, atendiendo a la brusquedad de la recesión o a las pérdidas de producción acumuladas con respecto a tendencias históricas.
- Las sanciones tienen lugar cuando el país en cuestión no toma medidas para reducir su déficit excesivo. Consisten en un depósito sin intereses que se convertiría en multa si después de los años el país continúa con déficit excesivo. La cuantía de las sanciones comprende dos partes, si bien en ningún caso pueden superar el 0’5% del PIB:
  - una parte fija: el 0’2% del PIB del Estado sancionado.
  - una parte variable; un 0’1% adicional por cada punto que el déficit del Estado sancionado supere el 3% de referencia.

## **EL NUEVO MECANISMO DE TIPOS DE CAMBIO**

Dado que no todos los Estados miembros accederán a la UEM desde el primer momento es necesario estructurar las relaciones entre los que accedan a la UEM desde el principio y el resto de Estados de la UE. También para evitar riesgos al grado de integración comunitaria conseguido con el Mercado Único, es imprescindible alcanzar una solución satisfactoria a dicha relación.

La respuesta viene dada por el establecimiento de un nuevo mecanismo de tipos de cambio que sustituya al actual Sistema Monetario Europeo (SME) y sirva como marco de las relaciones cambiarias entre los Estados miembros de la Unión Europea que formen parte de la tercera fase de la UEM, y compartan por tanto una misma moneda, y los que se queden fuera.

Los **tres elementos** que componen técnicamente el actual SME **-un mecanismo de tipos de cambio e intervención (MTC), el ecu como una cesta de monedas y el Fecom-** serán sustituidos por un Mecanismo de Tipos de Cambio (MTC2), es decir, por uno sólo de sus elementos técnicos, si bien el que es el núcleo básico del SME.

El marco de las relaciones entre los países que formen parte de la tercera fase de la UEM y los que se queden fuera se completa con un **mecanismo de vigilancia multilateral** instrumentado a través de los programas de convergencia que deben presentar los que se queden fuera. En dichos programas estos países se comprometen a mantener la estabilidad cambiaria al tiempo que buscan la convergencia en la reducción de la inflación.

- □ Los **objetivos** del nuevo MTC2 son dos:
  - a) a) Salvaguardar el buen funcionamiento del Mercado Único evitando fuertes distorsiones de los tipos de cambio entre el euro y las monedas de los Estados miembros no participantes.
  - b) b) Servir como marco de referencia a las políticas económicas de los Estados miembros participantes en el MTC2 con el objetivo de avanzar hacia la convergencia. Se reconoce, por tanto, que la estabilidad cambiaria sólo puede

conseguirse mediante una convergencia sostenida de las variables macroeconómicas.

- El MTC2 prevé el establecimiento de unos tipos centrales de las monedas de los países participantes con respecto al euro, con unas bandas de fluctuación sobre el tipo central de  $\pm 15\%$ . Cuando una moneda de un país alcance el límite de su banda de fluctuación con respecto al euro, se producirá la intervención del Banco Central Europeo (BCE) y del Banco Central del país afectado para evitar que dicha moneda supere el  $15\%$  de fluctuación y se "salga" del mecanismo de Cambios. Asimismo, existe la posibilidad de que los dos bancos intervengan de forma combinada antes de que alguna moneda llegue al límite de su banda de fluctuación como medida preventiva. En cualquier caso, la intervención del BCE se producirá sólo cuando no ponga en peligro su objetivo prioritario de la estabilidad de precios.
- Si bien la banda de fluctuación general de las monedas de países no participantes con respecto al euro es del  $15\%$ , existe la posibilidad de que algún país pueda establecer bandas más estrechas con el euro. En este caso, estas bandas más estrechas deberán basarse en acuerdos formales entre el país afectado, el BCE y los países del euro.

### **INTRODUCCIÓN DEL EURO EN EL SISTEMA DE PAGOS Y EN EL SISTEMA BANCARIO**

En este apartado se analiza el impacto de la nueva política monetaria de la Unión sobre los mercados interbancarios y sobre las cuentas de tesorería del Banco de España, que son el núcleo donde se liquidan los restantes mercados financieros y los sistemas de pagos de la nación. A continuación se examina la transición al euro en las cuentas corrientes que mantienen abiertas el sector público y otros agentes no bancarios en el Banco de España y su influjo en los cobros y pagos de las Administraciones Públicas. La distribución de los nuevos billetes y monedas y la retirada de los antiguos se abordará posteriormente, procediéndose después a exponer algunos cambios que la introducción del euro provocará en las relaciones de las entidades de crédito con su clientela, tanto en la captación de depósitos y en el suministro de servicios de pago como en el negocio de crédito y préstamo.

#### **I. LA POLÍTICA MONETARIA Y LAS CUENTAS DE LAS ENTIDADES EN EL BANCO DE ESPAÑA**

El inicio del proceso de introducción de la nueva moneda tendrá lugar el 1 de enero de 1999, cuando el nuevo BCE y los respectivos bancos nacionales integrados en el SEBC

cambien sus cuentas a euros e inicien la instrumentación de la política monetaria unificada. Esta transformación arrastrará a los mercados financieros y a los distintos agentes de los países integrados en la Unión en un desarrollo complejo que, con más o menos celeridad, dependiendo de países y mercados, habrá de culminar, en cualquier caso, en el verano del año 2002. Partiendo de que el proceso de la UEM se ajuste a los calendarios establecidos, y de que España, como cabe esperar, forme parte del grupo inicial de países del área del euro, este proceso en el caso español podría discurrir como se describe a continuación:

### 1. Los mercados monetarios

El día 1 de enero de 1999, el Banco de España cambiará a euros las cuentas de tesorería de las entidades de crédito que sirven para instrumentar la política monetaria y liquidar los sistemas de pagos de la nación. Dichas cuentas deberán ser plenamente operativas en la nueva moneda el 4 de enero, primer día laborable de dicho año.

El comienzo, en esa fecha, de la política monetaria en euros, ocasionará un importante flujo de apuntes en las cuentas de tesorería, creando activos de caja y suscitando nuevas operaciones entre las entidades. El mercado de depósitos interbancarios, que sirve para redistribuir los activos de caja entre las entidades de crédito excedentes y deficitarias de liquidez de base, pasará a negociarse en la nueva moneda. El Banco de España transformará los saldos vivos de los depósitos interbancarios contratados con anterioridad al 1 de enero de 1999 y registrados en el Servicio Telefónico del Mercado de Dinero, liquidando las amortizaciones en euros a su vencimiento.

El inicio de la nueva política monetaria y la conversión al euro del mercado interbancario de depósitos incidirá inmediatamente en los mercados de FRAS, *swaps* de tipos de interés, *call money swaps* y otros instrumentos derivados, que utilizan como "activo subyacente" los depósitos interbancarios intransferibles. Los segmentos de estos mercados registrados en el Banco de España serán "redenominados" por el propio Servicio Telefónico del Mercado de Dinero. Los segmentos no formalizados a través de dicho Servicio, probablemente, también se transformarán con rapidez, movidos por la fuerza de arrastre del mercado interbancario.



### 2. Los sistemas de pagos

Las entidades de crédito disponen de cuentas de tesorería y de cuentas corrientes en las distintas sucursales del Banco de España; movilizándolo dichas cuentas, liquidan entre sí transferencias de grandes importes que sirven para formalizar transacciones ordenadas por su clientela con valor y disponibilidad en el mismo día. La conversión de estas cuentas al euro implicará que las transferencias de alto valor ordenadas por cuenta de la clientela pasarán a ser formalizadas en euros.

En las cuentas de tesorería se liquida, también, el "saldo neto multilateral" de las cámaras de compensación y otros sistemas que compensan las posiciones bilaterales de los distintos participantes, antes de su asiento y formalización definitiva en el Banco de España. De transcurrir la reforma en el sentido aquí apuntado, la Cámara de Compensación de Madrid y las liquidaciones netas correspondientes al Sistema Nacional de Compensación Electrónica remitirán al Banco de España una cuenta de liquidación en euros, una vez convertido e integrado en la misma el saldo neto de los intercambios en pesetas, si los hubiere. En los procesos de presentación de cheques, letras de cambio, transferencias, domiciliaciones y otros instrumentos, habrán procedido a desglosar el cruce de los instrumentos denominados en pesetas del intercambio de documentos expresados en euros, generando una liquidación en cada denominación. En una fase posterior, transformarán las liquidaciones en pesetas, redenominándolas en euros, las integrarán con las correspondientes al intercambio en euros y las remitirán para su asiento en las cuentas de las entidades de crédito en el Banco de España.

A comienzos de 1999 la principal función de la Cámara de Compensación de Madrid será la gestión de la llamada "segunda sesión", que sirve para formalizar los pagos resultantes de los intercambios reales y financieros de España con el exterior, tales como la liquidación de las pesetas resultantes de las compraventas de divisas, de las compraventas de deuda por no residentes y de la adquisición y cesión de activos financieros por extranjeros. La transformación al euro de los mercados financieros que generan la mayor parte de estas órdenes probablemente aconsejará convertir la moneda de denominación de los intercambios en el inicio del período transitorio. Durante el lapso, probablemente breve, en el que continúen el intercambio y compensación de órdenes en pesetas, la Cámara de Compensación deberá

convertir a la nueva denominación las liquidaciones netas obtenidas al cierre de la sesión y enviarlas en euros al Banco de España para su asiento en cuenta.

En las cuentas de tesorería de las entidades de crédito se anotan, asimismo, los asientos de efectivo que sirven para pagar las operaciones contratadas en los mercados organizados de valores y de futuros. Los Órganos Rectores de las Bolsas, los mercados de derivados y los esquemas de cotización "ciega" tendrán que acordar una transformación más o menos rápida de la unidad monetaria de contratación, a tenor de la demanda de los distintos agentes y de las necesidades intrínsecas de los propios mercados. Independientemente de esta decisión sobre los modos de cotización de los valores, el Servicio de Compensación y Liquidación de Valores y los organismos encargados de establecer los saldos de efectivo resultantes de la contratación habrán de convertir las cuentas de liquidación a euros antes de enviarlas al Banco de España para su asiento, a través de un "convertidor", en el supuesto de que los mercados financieros a los que atienden continúen cruzando las compraventas en pesetas.

En resumen, *la conversión de los mercados monetarios al euro, la red denominación de las liquidaciones de efectivo de los distintos mercados de valores y el cambio de las cuentas corrientes de las entidades de crédito en el Banco de España se prevén como transformaciones rápidas*, que se iniciarán con la transición súbita al euro de la instrumentación de la política monetaria, de los mercados de activos de caja y de la Central de Anotaciones de Deuda Pública.

## II. LAS CUENTAS CORRIENTES NO BANCARIAS EN EL BANCO DE ESPAÑA

El Banco de España presta sus servicios de caja al Tesoro Público, a las Comunidades Autónomas y a otros entes públicos. Para llevar a cabo dicha actividad, el Banco abre a estos agentes cuentas corrientes similares en su funcionamiento a las cuentas de tesorería de las entidades de crédito.

*En los primeros días de enero de 1999 el Banco procederá a cambiar estas cuentas a euros. Al contrario de lo señalado para las entidades de crédito, dicha transformación no implicará una conversión súbita y masiva de las liquidaciones que genera la actividad económica del sector público y de los demás agentes al euro.* Por el contrario, supondría el

punto de partida de un cambio más pausado, que implicaría que la mayor parte de la actividad presupuestaria, de liquidación de pagos y de recepción de cobros del sector público, seguiría efectuándose en pesetas hasta el último día laborable del año 2001, fin del período transitorio.

Hasta entonces, las Administraciones Públicas podrán percibir las distintas liquidaciones de impuestos, tasas y demás pagos al Tesoro, y expedir pagos mediante transferencias a los distintos receptores de los mismos por los diversos capítulos del presupuesto en pesetas, sin que apenas se modifique el régimen de liquidación y asiento en cuenta.

Para poder mantener esta continuidad, a pesar del cambio en la cuenta de asiento, se confía en el "desdoblamiento" de las sesiones de intercambio que, probablemente, va a llevarse a cabo en las Cámaras de Compensación y en el Sistema Nacional de Compensación Electrónica. Con la excepción de la "segunda sesión" de la Cámara de Compensación de Madrid, en los demás ámbitos de presentación de transferencias, domiciliaciones y otras órdenes de pago, se va a proceder a duplicar los flujos de intercambio de información, abriendo una sesión para euros y otra para pagos en pesetas. En cualquiera de los dos procesos de presentación, en el supuesto de que la información sobre una orden de pago se procese en una moneda distinta de la que expresó el agente ordenante, el sistema de intercambio transmitirá detalles sobre la moneda original. Esta facilidad permitirá cargar las cuentas corrientes del Banco de España en euros, en cumplimiento, por ejemplo, de una orden de transferencia masiva de devolución de impuestos expresada por la Agencia Tributaria en pesetas, y abonar las cuentas receptoras de los contribuyentes en las entidades de crédito en pesetas o en euros, según la unidad monetaria en que se haya abierto la cuenta, remitiendo información sobre la denominación de la orden original.

Esta facilidad de transmisión permitirá al sector público y, en general, a los clientes del sistema bancario mantener cuentas en pesetas y en euros, denominar indistintamente sus órdenes en las dos expresiones monetarias y modular la transformación de sus cobros y pagos hacia el euro en un proceso más lento y pausado que el que se ha descrito anteriormente para las entidades de crédito y los mercados monetarios. En consecuencia, el sector público irá convirtiendo su actividad económica hacia la nueva denominación, a medida que lo permitan

sus sistemas informáticos, desde enero de 1999 hasta junio del año 2002. La única excepción a este criterio general será la emisión de deuda pública y su servicio financiero, que se adecuará a la transformación rápida de los mercados interbancarios.

### **III. EL CAMBIO DE LOS BILLETES Y LAS MONEDAS EN CIRCULACIÓN**

Los billetes del Banco de España y las monedas denominadas en pesetas continuarán circulando y teniendo pleno poder liberatorio hasta el 30 de junio del año 2002. A partir de mayo de 1998 1 de enero de 1999, la Fábrica Nacional de Moneda comenzará el proceso de fabricación de los nuevos billetes y monedas, con el formato y el diseño adoptados por el Banco Central Europeo y el Consejo (ECOFIN). En el período de tres años y medio que dura esta fase, el sistema bancario de los Estados miembros de la Unión adquirirá los billetes nacionales emitidos por otro banco central distinto del país de referencia a la par, es decir, a los cambios fijos e irrevocables establecidos el 1 de enero de 1999.

El 1 de enero del año 2002, se iniciará la puesta en circulación, en todos los países de la Unión, de los nuevos billetes y monedas en euros y la retirada masiva de las antiguas emisiones nacionales. Hasta el 30 de junio de dicho año, el sistema bancario recibirá en sus ventanillas los antiguos billetes y monedas, entregará los nuevos sin cargar comisión alguna y trasladará al Banco de España, para su destrucción, los billetes y monedas nacionales. Este proceso comportará cambios considerables en las máquinas expendedoras de efectivo y en los diversos sistemas automáticos de tratamiento y absorción de monedas y billetes, tales como cajeros automáticos, teléfonos, máquinas de distribución automática, etc. Se confía, no obstante, que en el transcurso de los seis primeros meses del año 2002 pueda retirarse, a través del sistema bancario, la totalidad de la circulación fiduciaria denominada en pesetas.

El 1 de julio del año 2002, los billetes y monedas denominados en las anteriores unidades monetarias nacionales -y, entre ellos, los denominados en pesetas- perderán su condición de dinero de curso legal; a partir de esa fecha solo tendrán tal condición los billetes y monedas denominados en euros. Sin embargo, el Banco de España continuará canjeando, con posterioridad a dicha fecha, los anteriores billetes y monedas a la par.

A partir del 1 de julio del año 2002 dejará de circular la peseta y no podrá emitirse ninguna orden de pago ni mantener cuentas abiertas en la antigua denominación en una institución financiera. En consecuencia, la adecuación más o menos rápida al entorno creado por la nueva moneda tendrá siempre como horizonte efectivo dicha fecha máxima de mediados del año 2002.

#### **IV. LA ACTIVIDAD DEL SISTEMA BANCARIO CON SU CLIENTELA**

La repercusión de los cambios sobre las relaciones del sistema bancario con su clientela, tales como la concesión de créditos, apertura de cuentas corrientes, domiciliación de pagos y cobros y otros actos jurídicos, es un tema abierto sujeto a debate en los distintos Estados miembros de la futura UEM. Obviamente, en todas las aproximaciones y en todas las posturas sobre este particular ha de regir el principio general acordado en la cumbre de Madrid de "no obligación, no prohibición" del uso del euro en la contratación bilateral no normalizada por "mercados organizados" -siempre con la fecha tope del 1 de julio del año 2002-. La contratación de créditos y depósitos del sistema bancario con sus clientes es una relación bilateral a la que se aplica plenamente dicho principio y que, por lo tanto, se adaptará a las demandas de dicha clientela y a las formas de comercialización y competencia de las distintas instituciones presentes en los mercados bancarios de cada nación.

Hecha esta salvedad, las primeras impresiones apuntan a que el sistema bancario español va a tender a responder a los retos que supone la redenominación de la moneda con el criterio básico de atender las demandas de sus clientes durante el período de transición. En el negocio de pasivo, esto significa abrir cuentas en euros, sin ninguna restricción, a los depositantes que las demanden.

Asimismo, el sistema bancario mantendrá cuentas en pesetas e irá transformándolas progresivamente al euro, sin que ello impida emitir y recibir pagos mediante transferencias, domiciliaciones, etc. denominadas en moneda distinta de la que está designada en el contrato de cuenta corriente. Para ello, en los sistemas de intercambio y compensación de documentos se transmitirá información sobre la moneda en la que inicialmente se ha expresado la orden. Esta facilidad permitirá abonar y adeudar las cuentas corrientes de los depositantes en la

moneda que ellos han designado para recibir o emitir órdenes de pago, aunque estas órdenes hayan sido denominadas originalmente en otra moneda. Por ejemplo, no habrá ningún problema en recibir en una cuenta en pesetas una transferencia de intereses de deuda pública anotada denominada en euros. La cuenta será abonada en pesetas, y en el justificante del cobro aparecerá el valor de la orden original expresada en euros por la Central de Anotaciones. Esta facilidad operativa, que estará a disposición de los bancos y las cajas que lo deseen, otorgará una gran flexibilidad a las operaciones del sistema bancario, sin que sea necesario disponer de una doble contabilidad.

La competencia en el mercado bancario español llevará, probablemente, a que las relaciones de captación y gestión de pasivo, y los servicios de pago prestados por las entidades de crédito a los depositantes gocen de una amplia flexibilidad. De hecho, algunas instituciones ya han manifestado su interés en utilizar esta línea de servicios a sus clientes como una forma de mejorar la eficiencia, proporcionar un mejor servicio a sus depositantes e incrementar su presencia en el mercado.

El negocio de activo, básicamente créditos y préstamos, irá transformándose paulatinamente a medida que discurra el lapso que va del comienzo del año 1999 al 1 de enero del año 2002. El principio de continuidad de los contratos supondrá que, poco a poco, vaya desapareciendo, a su vencimiento, la contratación expresada en pesetas y surgiendo nuevos contratos en euros. Una u otra denominación de las transacciones no impedirá su disposición y materialización en la moneda que se desee, como ya se ha comentado para las cuentas corrientes que sirven para movilizar las operaciones de activo.

Las dos principales excepciones a este cambio, dominado en su intensidad por la vida residual de los contratos, vendrán dadas por los créditos sindicados, que previsiblemente se convertirán a euros con rapidez, y por los préstamos hipotecarios, que poseen un período de maduración muy superior al horizonte de tres años en el que discurre este proceso de transformación. Para estas últimas operaciones dominará el principio de continuidad, de manera que a partir del 1 de enero del año 2002 se cambiará al euro, por mandato de la ley, sin afectar para nada a las relaciones de los clientes con las entidades de crédito prestamistas.

## V. LA ADAPTACIÓN DE LAS ENTIDADES DE CRÉDITO DURANTE EL PERÍODO TRANSITORIO.

El sector financiero es una pieza básica en la introducción del euro, en la medida en que las empresas y los particulares podrán mantener cuentas bancarias en euros y ejecutar contra ellas todo tipo de operaciones comerciales y financieras. En general, deberá estar imperativamente preparado para operar simultáneamente en euros y pesetas a partir del 1 de enero de 1999. Es previsible que sólo un número pequeño de clientes estén interesados en realizar operaciones en euros desde el inicio de la tercera fase, tales como filiales de multinacionales europeas, inversores internacionales, compañías exportadoras y otros usuarios que operen en un entorno multdivisas. En este sentido, el sector financiero español ha asumido el reto de la moneda única y ha avanzado considerablemente sus trabajos preparatorios. Los contactos establecidos con la Asociación Española de la Banca Privada (AEB) y la Confederación Española de Cajas de Ahorro (CECA) confirman esta situación.

Ambas asociaciones iniciaron su trabajo de preparación al euro en 1993, estableciendo grupos de trabajo internos para una adecuada planificación de las acciones que deberán adoptar los distintos departamentos bancarios. Dichos grupos han estudiado por un lado cuestiones generales, tales como aspectos legales relacionados con las cláusulas contractuales que habría que incluir para garantizar la continuidad de los contratos, o el impacto de la introducción de la moneda única en los mercados de capitales, tanto de renta fija como variable. Sin embargo, su trabajo se ha centrado prioritariamente en la elaboración de sendos manuales operativos que sirvan de guías internas a las entidades asociadas para la puesta en marcha de los cambios necesarios en cada uno de los departamentos de las entidades financieras. La AEB publicó a principios de 1997 un “Manual para la implantación operativa del euro”, que contiene un análisis detallado de todos los cambios que tendrán que adoptar los bancos en todas y cada una de las áreas operativas: contabilidad, operaciones internacionales, banca electrónica, cuentas centralizadas y relaciones con la Administración. En las próximas semanas, publicarán una actualización del mismo.

La CECA publicará próximamente un manual para la implantación del euro de contenido similar, atendiendo sin embargo a las especificidades de las cajas de ahorro españolas y su tamaño dispar, así como su gran dispersión geográfica e implantación en el mundo rural.

Por otro lado, dichas asociaciones tienen contactos regulares con el Banco de España, en el seno de un grupo de trabajo técnico, con el fin de definir distintos aspectos de la implantación de la moneda única tales como la futura política monetaria en la tercera fase de la UEM, el sistema TARGET así como otros aspectos de las relaciones corrientes de las entidades financieras con el Banco emisor relativos a aspectos de supervisión. Finalmente, en los primeros meses de 1997 se han cerrado acuerdos interbancarios que determinan las futuras relaciones entre las distintas entidades financieras en aspectos operativos como aceptación de cheques, transferencias interbancarias u operaciones con tarjetas.

En general, el sector financiero español considera que se encuentra técnicamente preparado para la introducción de la moneda única. El presente Plan Nacional para la Introducción del euro permitirá determinar con prontitud la forma de operar durante el período transitorio, para conocer con mayor exactitud el tiempo del que disponen para realizar los cambios informáticos y administrativos programados. Existen dudas sin embargo, en cuanto a los costes y beneficios finales derivados de la Unión Monetaria. Todas las entidades reconocen que se desenvolverán en un entorno de mayor crecimiento e integración de los mercados financieros y que operarán en una divisa presumiblemente más atractiva para los inversores de la zona fuera del euro. Es previsible por tanto que se amplíen las oportunidades de negocio, exista una mayor demanda de créditos y pasivos financieros y disminuya el coste de financiación de los recursos. Se producirán también efectos negativos, tales como la pérdida de ingresos en operaciones intra UE, por la existencia de una mayor competencia, y la asunción de costes asociados a la introducción del euro.



## VI. LOS MERCADOS ORGANIZADORES DE VALORES. LA CNMV

El sector financiero en sus operaciones mayoristas operará en euros desde el inicio del período transitorio de la Unión Monetaria. En primer lugar, porque vendrán expresadas en euros las operaciones derivadas de la instrumentación de la política monetaria y las cuentas de tesorería que las instituciones financieras mantienen en el Banco de España. En segundo lugar, los mercados de deuda pública se expresarán en euros debido a la obligación de emitir la deuda en euros y a la previsible voluntad del Tesoro español de convertir a euros los saldos vivos de la misma.

Los **mercados organizados españoles** de valores y de productos derivados (Bolsas de Valores, AIAF, Meff renta variable y renta fija y Futuros de cítricos y mercadería) y el Servicio de Compensación de Valores ya han declarado su intención de llevar a cabo la cotización, contratación y liquidación en euros desde el inicio del período transitorio, así como permitir la redenominación de las emisiones de renta fija, si así lo desean los emisores implicados.

**La CNMV posibilitará la recepción de información de las empresas supervisadas tanto en euros como en pesetas.** Su preferencia es adaptarse de una forma temprana al euro, en línea con el sector financiero mayorista y los mercados de valores. Es consciente, sin embargo, que una parte del sector irá adoptando el euro de forma gradual. Y que también tendrá lugar de forma gradual la redenominación de valores. Por lo tanto la CNMV aceptará información tanto en pesetas como en euros. Con la preferencia de la CNMV a recibir la información en euros, el sector relacionado con los mercados de valores puede verse incentivado a realizar una adaptación temprana al euro, lo cual contribuiría a que las transiciones fueran más ordenadas y no se acumulará al final del período transitorio.

### 1.2.1 LOS CONSUMIDORES Y EL EURO

El euro, la moneda del siglo XXI, será muy pronto la moneda de uso común en España y en el resto de la Unión Europea. Un medio económico y financiero lleno de ventajas que nos hará sentir más fuertes y más europeos que nunca, porque nos facilitará todos los contactos, comunicaciones e intercambios con Europa.

Con el euro se abren para todos nuevas oportunidades. A partir de 1999, cada vez más empresas y bancos empezarán a operar en euros. Y nosotros, los ciudadanos de a pie, seguiremos utilizando nuestras monedas nacionales en la vida diaria hasta el año 2002, fecha en la que el euro nos abrirá definitivamente todas las puertas de una nueva Europa aún más próspera y competitiva. Porque el euro es el valor de la unión. Descúbralo a partir de ahora.

#### I. UN POCO DE HISTORIA

El trueque fue la primera forma de llevar a cabo los intercambios comerciales...

Luego llegó la llamada "moneda natural", una mercancía preciada, aunque abundante, cuyo valor estaba más o menos convenido: sal, ganado, herramientas, armas... Poco a poco, las primeras piezas metálicas realmente consideradas como monedas evolucionaron en su diseño hasta llegar a su actual forma circular.

En 1856, cuando se creó el Banco de España, había 15 bancos emisores y 21 monedas diferentes en nuestro país. En 1868, nació la peseta. Un Decreto de aquel año establecía que sería la unidad monetaria "en todos los dominios españoles". Este Decreto también fijaba los metales, peso y ley de las distintas piezas, según las especificaciones técnicas de la recién creada Unión Monetaria Latina (1865), de la que formaron parte Francia, Italia, Bélgica, Suiza y Grecia. La Unión Monetaria Latina -primer intento de crear una moneda única europea- dejó de ser efectiva con el inicio de la I Guerra Mundial y fue formalmente disuelta en 1927.

Tras la II Guerra Mundial los intentos de crear una Europa única se reanudaron. Se creó la Comunidad Económica Europea, que dio origen a la actual Unión Europea, dentro de la cual nace el euro, la moneda que, a partir de 1999, será un símbolo de la fortaleza económica de Europa.

## II. PREGUNTAS Y RESPUESTAS SOBRE EL EURO Y SU CALENDARIO

1.- ¿Qué es el euro?

El euro es el nombre de la que será la nueva moneda de aquellos países de la Unión Europea que a partir de enero de 1999 se incorporen a la Unión Monetaria.

2.- ¿Por qué sustituir las monedas de los países por el euro?

Porque los ciudadanos y empresas europeas obtendrán importantes ventajas y beneficios si todos operan en la misma moneda.

3.- ¿Todos los países de la Unión Europea empezarán a compartir el euro y sus ventajas a partir de 1999?

Inicialmente sólo aquellos países con una economía saneada y una baja inflación que no ponga en peligro el éxito de la integración monetaria europea, podrán hacer del euro su moneda.

Así, todos los países que aspiren a compartir el euro desde 1999 tendrán que acreditar en la primavera de 1998 la buena salud de sus economías (bajos tipos de interés, baja inflación y finanzas públicas saneadas).

España y los demás países de la Unión Europea deberán realizar los esfuerzos necesarios para aprovechar la singular oportunidad que ofrece el euro y poder disfrutar de sus ventajas desde el inicio.

4.- En la práctica, ¿cómo se va a llevar a cabo la sustitución de las actuales monedas por el euro en los países que lo adopten inicialmente?

En dos etapas: una primera etapa transitoria y una segunda de culminación. La diferencia fundamental entre ellas es que en la primera no estarán disponibles los billetes y monedas en euros.

**ETAPA TRANSITORIA: DEL 1 DE ENERO DE 1999 AL 1 DE ENERO DEL 2002**

Comenzará el 1 de enero de 1999 con la fijación del "precio" o tipo de conversión inamovible del euro en términos de las monedas de los países participantes. En nuestro caso, esto quiere decir establecer cuántos euros obtendremos a cambio de nuestras pesetas.

La fijación del "precio" del euro se decidirá por unanimidad de los Estados Miembros que inicialmente adopten la moneda única, y será obligatorio legalmente desde el 1 de enero de 1999.

A partir de esa fecha, nosotros y los demás países participantes podremos utilizar el euro en nuestras transacciones, aunque para todos los cobros y pagos en metálico tendremos que seguir usando nuestras monedas y billetes hasta el 1 de enero del año 2002, fecha a partir de la cual circularán los nuevos billetes y monedas.

¿Por qué monedas y billetes en pesetas durante esta etapa transitoria y no monedas y billetes en Euros?

Por el tiempo que requiere la fabricación de los nuevos billetes y monedas. Sólo producir el 65% del total de los billetes y monedas necesarios, supone imprimir más de 8.000 millones de billetes -de 500, 200, 100, 50, 20, 10 y 5 euros-, y acuñar más de 20.000 millones de monedas -en piezas de 2 y 1 Euros y piezas de 50, 20, 10, 5, 2 y 1 céntimos de euro-, con un peso total aproximado de 40.300 toneladas.

Por lo tanto, hasta que finalice la producción de billetes y monedas en euros, seguiremos utilizando nuestras pesetas para los pagos y cobros en efectivo.

Sin embargo, la no disponibilidad física de los nuevos billetes y monedas no impide la utilización del euro durante la etapa transitoria, ya que la mayor parte de los cobros y pagos que se realizan diariamente no se liquidan en efectivo sino a través de otros medios (abonos en cuentas mediante cheques o transferencias bancarias).

Durante esta etapa transitoria, el uso del euro será voluntario para los agentes económicos. Por ejemplo, a partir del 1-I-99 podremos abrir cuentas bancarias en euros. Ahora bien, para realizar la conversión peseta-euro, sólo se podrá aplicar el tipo de conversión fijado legalmente puesto que el precio del euro en pesetas será inamovible y único.

**ETAPA DE CULMINACIÓN: DEL 1 DE ENERO DEL 2002 AL 1 DE JULIO DEL 2002.**

## Comercio Exterior

A partir del 1 de enero del año 2002 ya podremos ampliar el uso del euro a los cobros y pagos en metálico, pues para entonces ya se habrán puesto en circulación los billetes y monedas en euros.

Durante esta etapa de corta duración -no más de 6 meses- los poseedores de billetes y monedas nacionales podrán canjearlos por billetes y monedas en euros gratuitamente, con la cooperación de los Bancos centrales nacionales y entidades financieras colaboradoras.

A partir del 1 de enero del año 2002, todos los contratos, deudas, obligaciones, derechos, etc., de contenido económico que estuviesen denominados en pesetas a esa fecha, quedarán legalmente denominados en euros -sin ningún tipo de trámite por parte de los interesados- al "precio" o tipo de conversión inamovible del euro en pesetas, obligatorio desde el 1 de enero de 1999.

Finalmente, a partir del 1 de julio de ese año 2002 -como muy tarde- sólo podremos utilizar los euros y el proceso de sustitución de nuestras tradicionales monedas por el euro habrá concluido. Esto significa que a partir de esa fecha la peseta dejará de ser la moneda de curso legal en España. Sin embargo, durante cierto tiempo, aún se podrán canjear las pesetas por euros en las oficinas del Banco de España.

5.- ¿Cómo afectará a nuestros ahorros la sustitución de las pesetas por euros?

Positivamente. Ya que al pertenecer a un área monetaria con baja inflación nuestros ahorros ( ya sea en forma de cuentas corrientes o de ahorro, depósitos a plazo, acciones u obligaciones, ... etc.), sufrirán una menor "erosión" monetaria.

6.- Y los ingresos, ¿experimentarán algún cambio a causa de la sustitución de la peseta por el euro?

No, la mayoría de nuestros ingresos: sueldos, salarios y pensiones seguirán expresados en pesetas hasta el uno de enero del 2002. Eso sí, desde el 1-I-99. todos estos ingresos serán, al aplicarles el tipo de conversión , equivalentes a una cantidad expresada en euros. De igual forma, cualquier ingreso denominado en euros será equivalente a una cantidad en pesetas. Finalmente, a partir del 1-I-2002, todos nuestros ingresos vendrán denominados en euros.

7.- La introducción del euro, ¿alterará el nivel general de precios?

No, por el simple cambio de denominación, los precios no experimentarán ninguna variación. La única diferencia visible será la utilización de euros y su subdivisión decimal, el céntimo.

8.- ¿Afectará la sustitución al poder adquisitivo de los ciudadanos?

Nuestro poder adquisitivo se mantendrá intacto, ya que ni el nivel general de precios, ni nuestros ingresos experimentarán variación alguna. Podremos seguir comprando exactamente lo mismo que comprábamos antes de la sustitución de la peseta por el euro.

9.- Y los términos de los contratos anteriores al 1 de enero de 1999 cuya vida se extienda más allá de esta fecha, ¿se modificarán cuando el euro sustituya a la peseta?

Todos los contratos que en su día fueron pactados en pesetas -ya sean contratos de trabajo, de títulos valores, deudas o de cualquier otro tipo- seguirán siendo válidos en los mismos términos en que fueron acordados (cuantías, tipos de interés, plazos de amortización, etc.).

Aunque no se alteren las relaciones contractuales, los cobros y pagos a que den lugar dichos contratos podrán realizarse en euros a partir del uno de enero de 1999 siempre que las partes así lo acuerden y siempre que la transacción se liquide mediante un abono/cargo en cuenta.

10.- Si la sustitución de la peseta por el euro no altera aspectos relevantes para los ciudadanos (ahorros, ingresos, poder adquisitivo, términos de los contratos, etc.), ¿cuáles son las ganancias de esa sustitución?

La introducción del euro tendrá efectos positivos en múltiples aspectos de nuestra vida diaria, veamos algunos de ellos.

Una parte importante de los bienes que consumimos no proceden de España. El hecho de que los importadores no tengan que efectuar cambios de moneda para adquirirlos y, por lo tanto, se ahorren las comisiones que llevan aparejadas estas operaciones, conllevará una moderación en el precio de estos bienes.

Pero también, la eliminación de la incertidumbre que supone no conocer la evolución futura del "precio" de la peseta en otras monedas incentivará el comercio entre los países de la Unión, ampliando la oferta a nuestra disposición, incrementado la competencia y permitiéndonos comparar fácilmente los precios de los distintos productos. Todo ello tendrá un efecto disciplinante sobre la evolución de los precios.

Los beneficios potenciales del Mercado Único Europeo (eliminación de barreras y obstáculos al comercio de bienes, prestación de servicios y circulación de capitales) se verán acrecentados notablemente.

Por otra parte, la estabilidad de precios derivada de la implantación del euro favorecerá a aquellos colectivos que perciben rentas fijas, como los pensionistas, y a aquellos que disponen de ahorro; colectivos que por lo general ven “erosionada” su situación económica en épocas de inflación elevada.

Finalmente, será posible viajar por todos los países miembros sin cambiar de moneda.

### III. LO QUE CAMBIARÁ CON EL EURO

El primer cambio será que tendremos un nuevo medio de pago: billetes y monedas en euros, que sustituirán a los correspondientes en pesetas.

Otro cambio muy visible que se implantará gradualmente -a partir del 1 de enero de 1999-, será la expresión en euros -y céntimos de euro- de toda la información que veníamos recibiendo en pesetas.

Todas las grandes empresas, los Bancos, las oficinas tributarias, etc. están renovando ya sus sistemas informáticos para que cada ciudadano -consumidor o usuario- reciba en el año 2002 directamente, en euros, sus tickets de caja, sus resúmenes bancarios, sus nóminas, sus pensiones...etc.

Saber cuánto vale, en euros, un producto o servicio, será muy sencillo. Sólo tendrá que dividir su coste en pesetas por la equivalencia que se fije entre pesetas y euros. Esta equivalencia no está establecida todavía, aunque sí se sabe que los tipos de conversión se adoptarán en forma de un euro expresado en términos de la moneda nacional. Este tipo de conversión tendrá seis cifras significativas.

Así, suponiendo un tipo de conversión de 165,242 pesetas por euro, sólo deberá dividir la cantidad en pesetas entre 165,242 y sabrá a cuántos euros equivale.

Por el contrario, -y siguiendo con el ejemplo de 165,242 pesetas por euro- si ve el precio de un producto en euros y quiere saber la equivalencia en pesetas, solo tendrá que multiplicarlo por 165, 242.

#### **IV. LO QUE SEGUIRÁ IGUAL CON EL EURO**

En nuestra vida diaria muchas cosas seguirán igual después de la introducción del euro.

Por ejemplo, no se alterarán los términos de los contratos de trabajo ni los de alquiler de vivienda ni los de suministros, agua, teléfono, electricidad, etc.

Tanto los sueldos, salarios y pensiones, como los ahorros que hayamos acumulado se mantendrán exactamente igual. Tampoco aumentarán los precios de los productos y servicios. Por lo tanto no variará nuestro poder adquisitivo.

Igual que ahora, podremos seguir invirtiendo en los productos habituales que nos ofrecen las instituciones financieras : deuda pública, libretas de ahorro, acciones y obligaciones de empresas, fondos de inversión, etc.; sin embargo, muchos activos financieros estarán denominados en euros a partir del uno de enero de 1999 (por ejemplo toda la deuda pública). Eso sí, podremos seguir hasta el año 2002 dando órdenes de compra/venta en pesetas y tendremos que familiarizarnos con la equivalencia legal euro-peseta.



## **EL EURO Y LAS EMPRESAS**

Un estudio realizado en Enero de 1996 sobre 169 compañías de la Unión Europea concluye que “cerca del 75% considera que una mayor integración en forma de unión monetaria perfeccionaría el Mercado Interior y supondría la consecución de beneficios añadidos como menor inflación, menores tipos de interés, mayor estabilidad de la moneda, ahorro de costes, aumento de la eficiencia, incremento de la inversión extranjera y una Unión Europea más competitiva”.

Se constata, además, que un número considerable de empresas de la Unión Europea han iniciado ya los trabajos preparatorios para la introducción de la moneda única, analizando las implicaciones concretas tanto sobre su estrategia empresarial como sobre su organización interna.

La Cámara de Comercio e Industria alemana indica en un estudio fechado en septiembre de 1995 que una de cada tres empresas de ese país había organizado grupos internos de trabajo sobre la Unión Monetaria y una de cada ocho había modificado su política de inversión de acuerdo con el nuevo escenario económico que supone la moneda única.

El sector empresarial europeo es, por lo tanto, consciente de que en un futuro muy próximo debe afrontar un reto que le puede colocar en una posición ventajosa a nivel internacional y que, además, supondrá una mejora del entorno económico en el que habitualmente opera.

La constitución de una unión monetaria entre los quince países de la Unión Europea es una oportunidad sin precedentes para las empresas españolas. La duración del proceso de transición a la moneda única permitirá a las empresas efectuar los cambios que consideren convenientes para maximizar los beneficios que se deriven del perfeccionamiento del Mercado Interior. Sin embargo, a pesar del apoyo del sector empresarial al proceso de construcción de la Unión Monetaria, pocas empresas parecen disponer de la información suficiente para afrontar adecuadamente el reto de la introducción del euro.

El papel de las Administraciones nacionales es proporcionar asesoramiento y una información rápida y adecuada que ayude a las empresas a tomar las decisiones correctas en cuanto a qué hacer, cuándo y cómo hacerlo.

## I. CÓMO HEMOS LLEGADO A ESTE GRADO DE CONCIENCIACIÓN: EL PROCESO DE INTEGRACIÓN EUROPEO

El proceso de integración<sup>1[1]</sup> comunitaria comienza en la década de los cincuenta, con unos objetivos explícitos mucho menos ambiciosos que los actuales, e implicando a sólo seis países.

Desde entonces, el éxito neto del proceso ha empujado a una profundización de la integración entre un número de países cada vez más amplio.

España se incorpora al “club” europeo en 1986, tras un dilatado período de acercamiento, y con su entrada se inicia, asimismo, una década de importantes avances, con dos hitos fundamentales:

- □ La entrada en vigor del Acta Única en 1987, que amplía los objetivos de la Comunidad al fijar como nueva meta la realización de un verdadero mercado interior- es decir, un “espacio sin fronteras interiores”, en el que debe quedar garantizada la libre circulación de mercancías, personas y capitales y la libre prestación de servicios, mediante la adopción por parte de los países miembros de un conjunto de casi 300 disposiciones, contenidas en el denominado Libro Blanco.
- □ La firma del Tratado de Maastricht (7-2-1992), fundamentado en la constatación de que la maximización del aprovechamiento de las ventajas que ofrece la realización del Mercado Interior, exige avanzar en la integración a través de la consecución de una Unión Económica y Monetaria.

Según se recoge en el Tratado, la Unión Económica y Monetaria se alcanzará en tres fases o etapas. En la tercera y definitiva de estas etapas, el Tratado deja abiertos varios aspectos, entre ellos, la fecha concreta de inicio y finalización y los pasos detallados a seguir para la introducción de la moneda única, elemento fundamental de la Unión Económica y Monetaria, que será objeto de desarrollos posteriores.

En la Cumbre de Madrid (reunión de los Jefes de Estado y de Gobierno con ocasión de la finalización de la Presidencia española) en diciembre de 1995, quedaron despejadas numerosas incógnitas:

- □ El nombre definitivo de la futura moneda única: EURO, lo que era psicológicamente importante e inaplazable.
- □ Se concreta el inicio de la 3ª etapa de la UEM, 1 de enero de 1999, y la fecha límite para la conclusión del proceso, 1 de julio de 2002, elementos de certeza ambos, largamente demandados por los mercados.

---

<sup>1</sup> Una definición formal de integración económica internacional sería: “Todos los acuerdos entre países que llevan a la abolición discriminatoria de obstáculos al comercio entre las naciones participantes y al establecimiento de algunos elementos de cooperación y coordinación entre ellos”.

- □ Se define el año sobre el cual se realizará la selección de los países que se incorporarán inicialmente a la UEM<sup>2[2]</sup>. Será el año 1997, y la selección se realizará lo más pronto posible en 1998. El Tratado fija la fecha tope de julio de 1998 (con posterioridad, se decidió que la selección se realizaría en abril de 1998).
- □ Por último, entre lo destacable, se fija el Escenario para la introducción de la moneda única, concretándose los diferentes subperíodos del proceso UEM.

## MARCO JURÍDICO PARA LA INTRODUCCIÓN DEL EURO

La Unión Europea iniciará la tercera fase de la unión económica y monetaria el 1 de enero de 1999. Así lo decidió el Consejo Europeo en la reunión de Madrid los días 15 y 16 de diciembre de 1995, en línea con lo previsto en el Tratado de la Unión Europea.

Ello significa, fundamentalmente, la creación de la moneda única, el euro, que tendrá curso legal en aquellos Estados miembros que, habiendo expresado su voluntad de adoptar una divisa común, cumplan los requisitos establecidos.

La Unión Europea ya ha acordado el marco jurídico regulador del euro. Lo ha hecho mediante dos Reglamentos del Consejo Europeo. Uno de ellos ya está vigente. Se trata del Reglamento (CE) N° 1103/97, de 17 de junio de 1997, sobre determinadas disposiciones relativas a la introducción del euro. Su objetivo es ofrecer seguridad jurídica a los ciudadanos y a las empresas en todos los Estados miembros en relación con algunos aspectos de la introducción del euro, con antelación suficiente al inicio de la tercera fase, para que los preparativos necesarios se realicen adecuadamente.

---

<sup>2</sup> La magnitud del reto que supone la consecución de la UEM, hace que en el Tratado se recojan ciertos requisitos económicos que han de cumplir los países para formar parte del proyecto, como una forma de garantizar tanto su grado de compromiso con el proceso como el éxito de la UEM en cuanto que los países con economías que pudieran introducir potenciales desequilibrios se quedan fuera. Estos criterios son:

- i) En cuanto a la estabilidad de precios: la tasa promedio de inflación observada en términos de IPC no puede exceder más de 1'5% las de, como máximo, los tres Estados miembros con mejor comportamiento en materia de estabilidad de precios.
- ii) En cuanto a la convergencia de tipos de interés: el tipo de interés promedio nominal a largo plazo no puede exceder en más de un 2% el de, como máximo, los tres Estados miembros con mejor comportamiento en materia de estabilidad de precios.
- iii) Respeto de los márgenes normales de fluctuación dispuestos por el Mecanismo de Tipo de Cambio del Sistema Monetario Europeo, durante, por lo menos, los dos años anteriores de examen sin tensiones graves.
- iv) En cuanto a las finanzas públicas, el déficit público debe situarse en torno al 3% del PIB y la deuda pública debe aproximarse al 60% del PIB.

Un segundo Reglamento se refiere a los demás aspectos cuya regulación no puede adoptarse formalmente hasta que el Consejo decida cuáles son los Estados que participarán en el euro, lo que sucederá en los primeros meses de 1998, comenzando también su vigencia el 1 de enero de 1999. A la espera de que se decidan los Estados participantes y se establezcan irrevocablemente los tipos de conversión de sus respectivas monedas nacionales en relación con el euro, se ha aprobado una Resolución del Consejo, de 7 de julio de 1997, sobre el marco jurídico de la introducción del euro, que contiene como anexo el proyecto de Reglamento al que se ha hecho referencia, con el mismo objetivo de ofrecer la mayor seguridad jurídica al desarrollo del proceso de introducción de la moneda común, que tendrá lugar durante un período transitorio de tres años.

A continuación se exponen los aspectos más relevantes de ambos Reglamentos, que constituyen el marco jurídico para la introducción del euro.

**REGLAMENTO (CE) N° 1103/97 DEL CONSEJO, DE 17 DE JUNIO DE 1997,  
SOBRE DETERMINADAS DISPOSICIONES RELATIVAS A LA  
INTRODUCCIÓN DEL EURO**

El Reglamento fue publicado en el Diario Oficial de las Comunidades Europeas, de 19 de junio de 1997.

**Denominación de la moneda común: 1 euro = 100 cents (céntimos).**

El Consejo Europeo, en la cumbre de Madrid, decidió que la moneda común se denominará **euro**, la cual se divide en cien unidades fraccionarias denominadas **cent (céntimos)**.

La denominación de la moneda única será la misma en todas las lenguas oficiales de la Unión Europea, aunque se respeta la grafía de los alfabetos diferentes.

**Conversión del ecu en euro: 1 ecu = 1 euro.**

A partir del 1 de enero de 1999, toda referencia hecha al ecu, en cualquier clase de documento jurídico, se ha de entender como hecha al euro.

El euro sustituirá al ecu, a un tipo de un euro por un ecu.

El ecu dejará de existir, en la fecha mencionada, como cesta de monedas, y su lugar lo ocupará el euro, como una moneda por derecho propio, ya no integrante de las monedas de los Estados miembros participantes.

Toda referencia hecha al ecu se ha de entender como corresponde a su contenido legal vigente, según se establece en el Reglamento 3320/94, salvo que las partes interesadas le hayan otorgado expresamente otro valor.

Al adoptarse los tipos de conversión de las monedas nacionales en relación con la moneda común, el ecu no cambiará de valor. Cada ecu se convertirá automáticamente en un euro.

### **Continuidad de los contratos**

La introducción del euro no producirá alteración alguna en todo instrumento jurídico que esté denominado en ecus o en cualquiera de las monedas nacionales que sean sustituidas por el euro.

Ello no obsta para que haya de respetarse el principio de libertad contractual. Salvo pacto expreso de las partes, la introducción del euro no podrá alegarse como causa de rescisión de un contrato.

Los contratos vigentes a la entrada del euro no verán alterado su contenido, a menos que así lo decidan las partes contratantes.

### **Tipos de conversión**

En la fecha prevista, el 1 de enero de 1999, el Consejo adoptará los tipos de conversión entre el euro y las monedas nacionales de los Estados participantes.

Los tipos de conversión expresarán el valor de 1 euro en cada una de las monedas nacionales. Se adoptarán con seis cifras significativas:

Por ejemplo: si el tipo de conversión euro/peseta coincidiese con el actual ecu/peseta, diríamos que 1 euro sería legalmente equivalente a 166,239 pesetas. Las cifras comprenden tanto los números enteros como los decimales. Es el mismo sistema que ya se utiliza hoy para establecer el cambio del ecu.

Los tipos de conversión no se redondearán cuando se lleven a cabo las conversiones. Se utilizarán en ambos sentidos entre la unidad euro y las unidades monetarias nacionales. No se utilizarán tipos inversos calculados a partir de los tipos de conversión.

Para convertir una moneda nacional en otra se ha de pasar obligatoriamente por el euro y después convertir la cifra en euros a moneda nacional.

### **Reglas de redondeo**

Cuando se realice la conversión de una moneda nacional al euro, se hará el redondeo por exceso o por defecto al cent (céntimo) más próximo.

Cuando la conversión se haga a una moneda nacional, se redondeará por exceso o por defecto a la unidad fraccionaria más próxima o, si no hay unidad fraccionaria, se hará el redondeo a la unidad más próxima o de otras maneras previstas por la legislación nacional.

Si al hacer la conversión, la última cifra de la cantidad obtenida es la mitad de la unidad, entonces el redondeo se hará a la cifra superior.

### **3. PROYECTO DE REGLAMENTO SOBRE LA INTRODUCCIÓN DEL EURO**

Este proyecto ya está redactado y consensuado, pendiente de aprobación formal después de que el Consejo adopte la decisión sobre los Estados que van a participar en la moneda común.

La entrada en vigor se producirá, al igual que la parte del primer Reglamento, ya aprobado, relativa a la sustitución del ecu por el euro, **el 1 de enero de 1999**.

Como todo Reglamento comunitario, será obligatorio en todos sus elementos y directamente aplicable en cada Estado miembro, aunque con las excepciones que derivan del Tratado de la Unión Europea.

La mayor parte del contenido del proyecto de Reglamento se aplicará en la fase de transición, es decir, desde el 1 de enero de 1999 hasta el 31 de diciembre del 2001.

Sus aspectos más relevantes son los que se exponen seguidamente.

#### **Sustitución de las monedas nacionales por el euro**

A partir del 1 de enero de 1999, la moneda de los Estados miembros participantes será el euro. Durante el período transitorio, las monedas nacionales serán submúltiplos no decimales del euro, de acuerdo con los tipos de conversión. Por lo tanto, los sistemas monetarios nacionales continuarán en vigor.

Al haberse fijado de manera definitiva los tipos de conversión entre el euro y las monedas nacionales y, como consecuencia, entre estas mismas, será apropiado decir que euro y monedas nacionales son la misma moneda, aunque con expresiones aritméticas diferentes.

Por otra parte, el euro será la unidad de cuenta del Banco Central Europeo y de los bancos centrales de los Estados miembros participantes.

Igualmente, las cuentas y demás operaciones financieras de la Unión Europea se denominarán en euros.

### **Coexistencia, en la fase transitoria, del euro y de las monedas nacionales**

Durante el trienio de transición, (1.1.1999 - 1.1.2002) los actos que deban ejecutarse en virtud de instrumentos jurídicos serán cumplimentados en euros o en la moneda nacional, según cuál sea la moneda de denominación de dichos actos.

No obstante, cuando se hayan de realizar pagos mediante abono en cuenta, el deudor podrá hacer el abono en euros o en la moneda nacional, en tanto que dicho abono se hará en la cuenta del acreedor en la denominación de la misma, con arreglo al tipo de conversión oficial.

Como la emisión de billetes y monedas en euros no se hará antes de que finalice el período de transición, hasta entonces los pagos en euros no podrán hacerse más que mediante anotaciones de abonos y cargos en cuentas, en tanto que los pagos en efectivo sólo se podrán hacer en moneda nacional.

Cualquier referencia que un documento jurídico haga a una moneda nacional tendrá la misma validez que si se hiciera al euro, con la equivalencia que derive del tipo de conversión fijado.

### **Continuidad de la denominación monetaria de los contratos**

Cada contrato seguirá denominado en la misma moneda establecida en su formalización, salvo que las partes decidieran otra cosa.

No obstante, los pagos para el cumplimiento de cualquier obligación contractual, cuando se hagan mediante abonos en cuenta, podrán hacerse tanto en euros como en la moneda nacional.

#### **1.2.1.1.1.1.1 Uso obligatorio del euro**

Como excepción a la norma general de coexistencia del euro y las monedas nacionales durante la fase transitoria, se ha previsto que los Estados miembros podrán introducir el uso obligatorio del euro en determinados supuestos, que son los siguientes :

- a) los Estados participantes se han comprometido a que las emisiones de Deuda Pública que hagan a partir del 1 de enero de 1999 se denominarán en euros. Por lo tanto, la Administración Central como las Comunidades Autónomas emitirán su Deuda Pública en euros.

- b) los Estados participantes podrán redenominar en euros las emisiones de las Administraciones Públicas vigentes al inicio de la fase transitoria que estuviesen denominadas en la moneda nacional.
- c) los emisores privados también podrán redenominar en euros sus emisiones vigentes, (siempre que ya lo hayan hecho los Estados miembros emisores de la moneda en la que está denominada dicha deuda privada) salvo que sus obligaciones contractuales lo impidan.
- d) los Estados participantes permitirán que se establezca el uso del euro en los mercados de valores y en los sistemas de compensación y liquidación de pagos.
- e) está previsto, como cláusula genérica, que los Estados participantes puedan imponer el uso del euro en otros supuestos, pero siempre que, previamente, la Unión Europea haya adoptado la regulación que les ofrezca la cobertura jurídica pertinente.

### **Fin del período transitorio e implantación definitiva del euro como moneda única**

El período transitorio finaliza el 31 de diciembre del año 2001.

A partir de esa fecha, toda referencia que un documento jurídico haga a una moneda nacional se entenderá hecha al euro, con arreglo al tipo de conversión fijado y aplicando las reglas de redondeo establecidas en el Reglamento 1103/97, antes descrito.

Los billetes y monedas nacionales seguirán teniendo todavía curso legal, dentro de los límites territoriales de cada Estado, hasta un máximo de seis meses, desde el fin del período transitorio: es decir, hasta el 30 de junio del año 2002.

Pero los Estados participantes pueden acortar ese plazo. Por otra parte, cada Estado establecerá, en su caso, las normas para canjear sin ningún coste los billetes y monedas nacionales a partir del momento en que dejen de tener curso legal.

Así, pues, **el euro, como moneda única de curso legal e instrumento de pago liberatorio, quedará definitivamente implantado en todos los Estados participantes, como muy tarde, el 1 de julio del año 2002.**

## **LA TRANSICIÓN AL EURO: EL SECTOR FINANCIERO**

### **1.- INTRODUCCIÓN: ASPECTOS OPERATIVOS DEL PROCESO DE TRANSICIÓN HACIA LA MONEDA ÚNICA.**



Para explicar los aspectos operativos del proceso de transición hacia la moneda única, se resumirán, en primer lugar, los acuerdos de la "Cumbre de Madrid" que recogen sus líneas maestras. En la siguiente sección se analizará el impacto de la nueva política monetaria de la Unión sobre los mercados interbancarios y sobre las cuentas de tesorería del Banco de España, que son el núcleo donde se liquidan los restantes mercados financieros y los sistemas de pagos de la nación. A continuación se examinará la transición al euro en las cuentas corrientes que mantienen abiertas el sector público y otros agentes no bancarios en el Banco de España y su influjo en los cobros y pagos de las Administraciones Públicas. La distribución de los nuevos billetes y monedas y la retirada de los antiguos se abordará en la sección cuarta, procediéndose después a exponer algunos cambios que la introducción del euro provocará en las relaciones de las entidades de crédito con su clientela, tanto en la captación de depósitos y en el suministro de servicios de pago como en el negocio de crédito y préstamo. Este capítulo finaliza con una breve conclusión.

### **Los acuerdos del Consejo Europeo de Madrid**

En su reunión de diciembre de 1995, celebrada en Madrid, el Consejo Europeo adoptó una serie de acuerdos cruciales para el establecimiento de la Unión Económica y Monetaria (UEM) y la introducción de la moneda única: el primero, referido a la fecha de inicio de la UEM que, a partir de la confirmación política del propio Consejo Europeo de Madrid, será la del 1 de enero de 1999; el segundo, referido al nombre de la moneda europea, que el Consejo acordó denominar "euro", en sustitución del término genérico Ecu utilizado por el Tratado para referirse a la unidad monetaria europea. En ese mismo acto, los Gobiernos de los 15 Estados miembros acordaron que esa decisión constituiría la interpretación convenida y definitiva de las disposiciones del Tratado en materia de denominación de la moneda europea. Finalmente, el Consejo Europeo acordó el plan de introducción del euro, asumiendo la propuesta del Consejo ECOFIN, elaborada en consulta con la Comisión y con el Instituto Monetario Europeo. A ese plan, también denominado "escenario", se refiere a continuación el resto de esta sección.

### **El plan para la introducción del euro<sup>3[3]</sup>: Las etapas del proceso.**

---

<sup>3[3]</sup> La descripción del plan para la introducción del euro acordado por el Consejo Europeo de Madrid se hace teniendo en cuenta decisiones posteriores, en particular la decisión sobre el Reglamento del Consejo relativo a la introducción del euro, que contendrá el régimen jurídico de la moneda única, y que deberá ser aprobado en 1998 para su entrada en vigor el 1 de enero de 1999. Dicho Reglamento completa el llamado "Estatuto jurídico del euro" al sumarse al Reglamento (CE) N° 1103/97 "sobre determinadas disposiciones relativas a la introducción del euro" que ha sido

El plan para la introducción del euro se articula en torno a una serie de fechas claves. Los períodos delimitados por dichas fechas configuran tres fases distintas del proceso de cambio.

\* **Período de preparación:** Inicio 1998 - 1.1.1999

El primer período, o **período de preparación**, se extiende desde mayo de 1998 – momento en que se toma la decisión sobre los Estados miembros participantes- al 1 de enero de 1999, en que se inicia la Unión Económica y Monetaria. Esta preparación afecta a distintos agentes y abarca diversas áreas.

Por lo que a la Unión Europea se refiere, durante este **período de preparación**, se deberá, fundamentalmente, aprobar formalmente el Reglamento del Consejo relativo a la introducción del euro que entrará en vigor el 1 de enero de 1999. El Reglamento, cuya propuesta ha sido consensuada en el Consejo Europeo de Dublín de diciembre de 1996, definirá el régimen jurídico del euro y es básico para garantizar la transparencia, la seguridad y aceptabilidad del proceso de introducción del euro.

Por lo que a las autoridades monetarias se refiere, en este período se procederá al nombramiento de los miembros del Comité Ejecutivo del BCE, quedando así constituidos formalmente el BCE y el SEBC.

Tan pronto como se constituya el BCE, el Consejo de Gobierno y el Comité Ejecutivo del BCE tendrán como cometido convertir al BCE y al SEBC en una organización operativa susceptible de comenzar a operar el 1 de enero de 1999 en la instrumentación de la política monetaria única; adoptar las decisiones formales sobre el marco operativo de la política monetaria única cuya definición habrá sido preparada con anterioridad por el IME; y, por último, realizar el ensayo operativo final de todos los sistemas establecidos en el marco operativo definitivamente adoptados. Estos ensayos operativos son especialmente relevantes en el caso del sistema **TARGET**, ya que, el 1 de enero de 1999, la infraestructura del sistema de pagos tendrá que estar en disposición de garantizar un correcto funcionamiento del mercado monetario del área de la Unión Económica y Monetaria, basado en el euro.

Finalmente, los agentes del sector privado en los Estados miembros participantes deberán dedicar el período a la planificación y preparación de sus sistemas técnicos y organizativos a las adaptaciones que requiera la introducción del euro. En particular, la comunidad bancaria y financiera deberá prepararse para la fecha, de 1 de enero de 1999, en que el SEBC comience a ejecutar la política monetaria en euro.

---

publicado el 17 de junio de 1997, aunque con entrada en vigor igualmente el 1 de enero de 1999. Las propuestas de ambos Reglamentos, cuya elaboración fue encomendada al ECOFIN por el Consejo Europeo de Madrid, fueron consensuadas por el Consejo Europeo de Dublín, celebrado en diciembre de 1996, y finalmente adoptadas en el Consejo Europeo de Amsterdam en junio de 1997.

\* **Periodo transitorio:** 1.1.1999 - 1.1.2002

El segundo período, o **período transitorio**, se extiende desde el 1 de enero de 1999, en que se inicia la Unión Económica y Monetaria, hasta el 1 de enero de 2002. Como tal período transitorio tiene características mixtas.

En su inicio, el 1 de enero de 1999, el euro ha sido introducido como moneda oficial de los Estados miembros participantes. En esa misma fecha, el SEBC se hace responsable de la política monetaria única, que comienza a ser ejecutada en euros. El euro existe y puede comenzar a ser utilizado en su forma "escritural" (a través de su reflejo en cuentas bancarias) pero no en metálico o en efectivo. Cabe esperar que los mercados financieros comiencen a utilizar, extensa y rápidamente, el euro; cabe esperar también, sin embargo, que las empresas y los particulares continúen operando en las unidades monetarias nacionales que serán, legalmente equivalentes al euro al tipo de conversión fijado. Al final del período, el uso del euro se habrá extendido y, el 1 de enero del 2002, el euro habrá sustituido, en todos los usos, con la excepción de las transacciones de efectivo, a las unidades monetarias nacionales.

Desde la perspectiva monetaria, al inicio del período, el 1 de enero de 1999, el SEBC realizará las siguientes actuaciones: todas las operaciones de política monetaria serán anunciadas y ejecutadas por parte del SEBC en euros; todas las cuentas que las instituciones que sean contrapartida del SEBC mantengan con este último se denominarán en euros; a aquellas instituciones financieras que no hayan podido dotarse por sí mismas de los mecanismos de conversión necesarios para traducir saldos de euros a unidades monetarias nacionales, y viceversa, los bancos centrales nacionales podrán proporcionárselos durante el **período transitorio**.

Por lo demás, el SEBC asegurará el buen funcionamiento del mercado monetario del área, basado en el euro; con este fin proporcionará, como ya se ha indicado, un sistema de liquidación de pagos en tiempo real (el sistema **TARGET**), que operará en euros. Dado que las unidades monetarias nacionales estarán vinculadas por tipos de conversión irrevocablemente fijos, dejarán de existir mercados cambiarios entre dichas monedas, y se realizarán meras conversiones aritméticas; el SEBC estimulará la utilización del euro en los mercados cambiarios; las operaciones en dichos mercados se efectuarán y liquidarán en euros.

Desde una perspectiva legal, el período se inicia con la introducción del euro como única moneda oficial de los Estados miembros participantes. Desde el momento de su existencia, el 1 de enero de 1999, el euro podrá ser utilizado como medio de pago en aquellas transacciones cuyo pago no haya de realizarse en efectivo, puesto que todavía no se habrán emitido billetes y monedas en euro. Las transacciones en efectivo sólo podrán ser realizadas mediante billetes y monedas en unidades monetarias nacionales.

El euro, sin embargo, tendrá igualmente, desde su creación y durante el **período transitorio**, una segunda expresión en las unidades monetarias nacionales que le serán legalmente equivalentes a los tipos de conversión fijados. En este sentido, durante el **período transitorio**, las unidades monetarias nacionales podrán ser

utilizadas en forma "escritural", opcionalmente y, obligadamente, como se ha indicado, en las transacciones de efectivo.

Los agentes económicos, empresas y particulares, podrán utilizar indistintamente el euro y las unidades monetarias nacionales en los negocios jurídicos, en el tráfico mercantil o en las transacciones que lleven a cabo durante el período, al ser ambas unidades legalmente equivalentes. El ritmo con que vayan utilizado el euro y desplazando a las unidades monetarias nacionales lo determinarán ellos mismos, en función del análisis de costes y beneficios de su proceso de adaptación.

\* **Período de canje:** 1.1.2002 - 30.6.2002

El tercer período, o **período de canje**, se extiende desde el 1 de enero de 2002 hasta una fecha que cada Estado miembro participante precisará, en su momento, pero que no podrá ser ulterior al 30 de junio de 2002. El período es el de sustitución de los billetes y monedas nacionales por los billetes y monedas en euro, cuya emisión se habrá iniciado con cierta antelación al mismo.

Al principio de este período, el euro sustituirá a todos los efectos legales a las unidades monetarias nacionales, que habrán dejado de existir. Sólo se mantiene, al inicio del período, el curso legal de los antiguos billetes y monedas en unidades monetarias nacionales, por un plazo máximo de seis meses. Los bancos centrales integrados en el SEBC y las autoridades públicas procederán durante el período a canjear y sustituir progresivamente los antiguos billetes y monedas por los nuevos billetes y monedas en euro. Al final del período, habiendo concluido el proceso de canje, concluye el plan de introducción del euro y se culmina la Unión Económica y Monetaria.

## 2.- LA POLÍTICA MONETARIA Y LAS CUENTAS DE LAS ENTIDADES EN EL BANCO DE ESPAÑA.

Como se ha descrito, los acuerdos de la cumbre de Madrid definieron un horizonte en el que, después de una serie de etapas en las que las distintas naciones europeas tendrán cierta capacidad para desarrollar procedimientos de conversión más o menos rápidos, en julio del año 2002 culminará la creación de una nueva unidad monetaria y un área unificada de transacciones en euros. El inicio del proceso de introducción de la nueva moneda tendrá lugar, según el calendario previsto, el 1 de enero de 1999, cuando el nuevo BCE y los respectivos bancos nacionales integrados en el SEBC cambiarán sus cuentas a euros e iniciarán la instrumentación de la política monetaria unificada. Esta transformación arrastrará a los mercados financieros y a los distintos agentes de los países integrados en la Unión en un desarrollo complejo que, con más o menos celeridad, dependiendo de países y mercados, habrá de culminar, en cualquier caso, en el verano del año 2002. Partiendo de que el proceso de la UEM se ajustará a los calendarios establecidos, y de que España, como cabe esperar, forme parte del grupo inicial de países del área del euro, en esta sección se describe cómo puede ocurrir, en la práctica, este proceso en el caso español.

- **Los mercados monetarios**

El día 1 de enero de 1999, el Banco de España cambiará a euros las cuentas de tesorería de las entidades de crédito que sirven para instrumentar la política monetaria y liquidar los sistemas de pagos de la nación. Dichas cuentas deberán ser plenamente operativas en la nueva moneda el 4 de enero, primer día laborable de dicho año.

El comienzo, en esa fecha, de la política monetaria en euros, ocasionará un importante flujo de apuntes en las cuentas de tesorería, creando activos de caja y suscitando nuevas operaciones entre las entidades. El mercado de depósitos interbancarios, que sirve para redistribuir los activos de caja entre las entidades de crédito excedentes y deficitarias de liquidez de base, pasará a negociarse en la nueva moneda. El Banco de España transformará los saldos vivos de los depósitos interbancarios contratados con anterioridad al 1 de enero de 1999 y registrados en el Servicio Telefónico del Mercado de Dinero, liquidando las amortizaciones en euros a su vencimiento.

El inicio de la nueva política monetaria y la conversión al euro del mercado interbancario de depósitos incidirá inmediatamente en los mercados de **FRAS**, **swaps** de tipos de interés, **call money swaps** y otros instrumentos derivados, que utilizan como "activo subyacente" los depósitos interbancarios intransferibles. Los segmentos de estos mercados registrados en el Banco de España serán "redenominados" por el propio Servicio Telefónico del Mercado de Dinero. Los segmentos no formalizados a través de dicho Servicio, probablemente, también se transformarán con rapidez, movidos por la fuerza de arrastre del mercado interbancario.

- □ **Los sistemas de pagos**

Las entidades de crédito disponen de cuentas de tesorería y de cuentas corrientes en las distintas sucursales del Banco de España; movilizándolo dichas cuentas, liquidando entre sí transferencias de grandes importes que sirven para formalizar transacciones ordenadas por su clientela con valor y disponibilidad en el mismo día. La conversión de estas cuentas al euro implicará que las transferencias de alto valor ordenadas por cuenta de la clientela pasarán a ser formalizadas en euros.

En las cuentas de tesorería se liquida, también, el "saldo neto multilateral" de las cámaras de compensación y otros sistemas que compensan las posiciones bilaterales de los distintos participantes, antes de su asiento y formalización definitiva en el Banco de España. De transcurrir la reforma en el sentido aquí apuntado, la Cámara de Compensación de Madrid y el Sistema Nacional de Compensación Electrónica remitirán al Banco de España una cuenta de liquidación en euros, una vez convertido e integrado en la misma el saldo neto de los intercambios en pesetas, si los hubiere. En los procesos de presentación de cheques, letras de cambio, transferencias, domiciliaciones y otros instrumentos, habrán procedido a desglosar el cruce de los instrumentos denominados en pesetas del intercambio de documentos expresados en euros, generando una liquidación en cada denominación. En una fase posterior, transformarán las liquidaciones en pesetas, redenominándolas en euros, las integrarán con las correspondientes al

intercambio en euros y las remitirán para su asiento en las cuentas de las entidades de crédito en el Banco de España.

A comienzos de 1999 la principal función de la Cámara de Compensación de Madrid será la gestión de la llamada "segunda sesión", que sirve para formalizar los pagos resultantes de los intercambios reales y financieros de España con el exterior, tales como la liquidación de las pesetas resultantes de las compraventas de divisas, de las compraventas de deuda por no residentes y de la adquisición y cesión de activos financieros por extranjeros. La transformación al euro de los mercados financieros que generan la mayor parte de estas órdenes probablemente aconsejará convertir la moneda de denominación de los intercambios en el inicio del período transitorio. Durante el lapso, probablemente breve, en el que continúen el intercambio y compensación de órdenes en pesetas, la Cámara de Compensación deberá convertir a la nueva denominación las liquidaciones netas obtenidas al cierre de la sesión y enviarlas en euros al Banco de España para su asiento en cuenta.

En las cuentas de tesorería de las entidades de crédito se anotan, asimismo, los asientos de efectivo que sirven para pagar las operaciones contratadas en los mercados organizados de valores y de futuros. Los Órganos Rectores de las Bolsas, los mercados de derivados y los esquemas de cotización "ciega" tendrán que acordar una transformación más o menos rápida de la unidad monetaria de contratación, a tenor de la demanda de los distintos agentes y de las necesidades intrínsecas de los propios mercados. Independientemente de esta decisión sobre los modos de cotización de los valores, el Servicio de Compensación y Liquidación de Valores y los organismos encargados de establecer los saldos de efectivo resultantes de la contratación habrán de convertir las cuentas de liquidación a euros antes de enviarlas al Banco de España para su asiento, a través de un "convertidor", en el supuesto de que los mercados financieros a los que atienden continúen cruzando las compraventas en pesetas.

En resumen, la **conversión de los mercados monetarias al euro, la redenominación de las liquidaciones de efectivo de los distintos mercados de valores y el cambio de las cuentas corrientes de las entidades de crédito en el Banco de España se prevén como transformaciones rápidas**, que se iniciarán con la transición súbita al euro de la instrumentación de la política monetaria, de los mercados de activos de caja y de la Central de Anotaciones de Deuda Pública.

### 3.- **LAS CUENTAS CORRIENTES NO BANCARIAS EN EL BANCO DE ESPAÑA.**

El Banco de España presta sus servicios de caja al Tesoro Público, a las Comunidades Autónomas y a otros entes públicos. Para llevar a cabo dicha actividad, el Banco abre a estos agentes cuentas corrientes similares en su funcionamiento a las cuentas de tesorería de las entidades de crédito.

En los primeros días de enero de 1999 el Banco procederá a cambiar estas cuentas a euros. Al contrario de lo señalado para las entidades de crédito, dicha transformación no implicará una conversión súbita y masiva de las liquidaciones que genera la actividad

económica del sector público y de los demás agentes al euro. Por el contrario, supondría el punto de partida de un cambio más pausado, que implicaría que la mayor parte de la actividad presupuestaria, de liquidación de pagos y de recepción de cobros del sector público, seguiría efectuándose en pesetas hasta el último día laborable del año 2001, fin del período transitorio, fase de canje de billetes y monedas.

Hasta entonces, las Administraciones Públicas podrán percibir las distintas liquidaciones de impuestos, tasas y demás pagos al Tesoro, y expedir pagos mediante transferencias a los distintos receptores de los mismos por los diversos capítulos del presupuesto en pesetas, sin que apenas se modifique el régimen de liquidación y asiento en cuenta.

Para poder mantener esta continuidad, a pesar del cambio en la cuenta de asiento, se confía en el "desdoblamiento" de las sesiones de intercambio que, probablemente, va a llevarse a cabo en las Cámaras de Compensación y en el Sistema Nacional de Compensación Electrónica. Con la excepción de la "segunda sesión" de la Cámara de Compensación de Madrid, en los demás ámbitos de presentación de transferencias, domiciliaciones y otras órdenes de pago, se va a proceder a duplicar los flujos de intercambio de información, abriendo una sesión para euros y otra para pagos en pesetas. **En cualquiera de los dos procesos de presentación, en el supuesto de que la información sobre una orden de pago se procese en una moneda distinta de la que expresó el agente ordenante, el sistema de intercambio transmitirá detalles sobre la moneda original.** Esta facilidad permitirá cargar las cuentas corrientes del Banco de España en euros, en cumplimiento, por ejemplo, de una orden de transferencia masiva de devolución de impuestos expresada por la Agencia Tributaria en pesetas, y abonar las cuentas receptoras de los contribuyentes en las entidades de crédito en pesetas o en euros, según la unidad monetaria en que se haya abierto la cuenta, remitiendo información sobre la denominación de la orden original.

Esta facilidad de transmisión permitirá al sector público y, en general, a los clientes del sistema bancario mantener cuentas en pesetas y en euros, denominar indistintamente sus órdenes en las dos expresiones monetarias y modular la transformación de sus cobros y pagos hacia el euro en un proceso más lento y pausado que el que se ha descrito anteriormente para las entidades de crédito y los mercados monetarios. En consecuencia, el sector público irá convirtiendo su actividad económica hacia la nueva denominación, a medida que lo permitan sus sistemas informáticos, desde enero de 1999 hasta enero del año 2002. La única excepción a este criterio general será la emisión de deuda pública y su servicio financiero, que se adecuará a la transformación rápida de los mercados interbancarios.

#### **4.- EL CAMBIO DE LOS BILLETES Y LAS MONEDAS EN CIRCULACIÓN.**

Los billetes del Banco de España y las monedas denominadas en pesetas continuarán circulando y teniendo pleno poder liberatorio hasta el 30 de junio del año 2002. A partir de mayo de 1998 la Fábrica Nacional de Moneda comenzará el proceso de fabricación de los nuevos billetes y monedas, con el formato y el diseño adoptados por el Banco Central y el Consejo (ECOFIN). En el período de tres años y medio que dura esta fase, el sistema bancario de los Estados miembros de la Unión adquirirá los billetes nacionales emitidos por otro banco central distinto del país de referencia a la par, es decir, a los cambios fijos e irrevocables establecidos el 1 de enero de 1999.

A partir del 1 de enero del año 2002, se iniciará la puesta en circulación, en todos los países de la Unión, de los nuevos billetes y monedas en euros y la retirada masiva de las antiguas emisiones nacionales. Hasta el 30 de junio de dicho año, el sistema bancario recibirá en sus ventanillas los antiguos billetes y monedas, entregará los nuevos sin cargar comisión alguna, y trasladará al Banco de España, para su destrucción, los billetes y monedas nacionales. Este proceso comportará cambios considerables en las máquinas expendedoras de efectivo y en los diversos sistemas automáticos de tratamiento y absorción de monedas y billetes, tales como cajeros automáticos, teléfonos, máquinas de distribución automática, etc. Se confía, no obstante, que en el transcurso de los seis primeros meses del año 2002 pueda retirarse, a través del sistema bancario, la totalidad de la circulación fiduciaria denominada en pesetas. El 1 de julio del año 2002, los billetes y monedas denominados en las anteriores unidades monetarias nacionales -y, entre ellos, los denominados en pesetas- perderán su condición de dinero de curso legal; a partir de esa fecha solo tendrán tal condición los billetes y monedas denominados en euros. Sin embargo, el Banco de España continuará canjeando, con posterioridad a dicha fecha, los anteriores billetes y monedas a la par.

A partir del 1 de julio del año 2002 dejará de circular la peseta y no podrá emitirse ninguna orden de pago ni mantener cuentas abiertas en la antigua denominación en una institución financiera. En consecuencia, la adecuación más o menos rápida al entorno creado por la nueva moneda tendrá siempre como horizonte efectivo dicha fecha máxima de mediados del año 2002.

## **5.- LA ACTIVIDAD DEL SISTEMA BANCARIO CON SU CLIENTELA.**

La repercusión de los cambios sobre las relaciones del sistema bancario con su clientela, tales como la concesión de créditos, apertura de cuentas corrientes, domiciliación de pagos y cobros y otros actos jurídicos, es un tema abierto sujeto a debate en los distintos Estados miembros de la futura UEM. Obviamente, en todas las aproximaciones y en todas las posturas sobre este particular ha de regir el principio general acordado en la cumbre de Madrid de "**no obligación, no prohibición**" del uso del euro en la contratación bilateral no normalizada por "mercados organizados" -siempre con la fecha tope del 1 de julio del año 2002-. La contratación de créditos y depósitos del sistema bancario con sus clientes es una relación bilateral a la que se aplica plenamente dicho principio y que, por lo tanto, se adaptará a las demandas de dicha clientela y a las formas de comercialización y competencia de las distintas instituciones presentes en los mercados bancarios de cada nación.

Hecha esta salvedad, las primeras impresiones apuntan a que el sistema bancario español va a tender a responder a los retos que supone la redenominación de la moneda con el criterio básico de atender las demandas de sus clientes durante el período de transición.

En el negocio de pasivo, esto significa abrir cuentas en euros, sin ninguna restricción, a los depositantes que las demanden. Asimismo, el sistema bancario mantendrá cuentas en pesetas e irá transformándolas progresivamente al euro, sin que ello impida emitir y recibir pagos mediante transferencias, domiciliaciones, etc. denominadas en



moneda distinta de la que está designada en el contrato de cuenta corriente. Para ello, en los sistemas de intercambio y compensación de documentos se transmitirá información sobre la moneda en la que inicialmente se ha expresado la orden. Esta facilidad permitirá abonar y adeudar las cuentas corrientes de los depositantes en la moneda que ellos han designado para recibir o emitir órdenes de pago, aunque estas órdenes hayan sido denominadas originalmente en otra moneda. Por ejemplo, no habrá ningún problema en recibir en una cuenta en pesetas una transferencia de intereses de deuda pública anotada denominada en euros. La cuenta será abonada en pesetas, y en el justificante del cobro aparecerá el valor de la orden original expresada en euros por la Central de Anotaciones. Esta facilidad operativa, que estará a disposición de los bancos y las cajas que lo deseen, otorgará una gran flexibilidad a las operaciones del sistema bancario, sin que sea necesario disponer de una doble contabilidad.

La competencia en el mercado bancario español llevará, probablemente, a que las relaciones de captación y gestión de pasivo, y los servicios de pago prestados por las entidades de crédito a los depositantes gocen de una amplia flexibilidad. De hecho, algunas instituciones ya han manifestado su interés en utilizar esta línea de servicios a sus clientes como una forma de mejorar la eficiencia, proporcionar un mejor servicio a sus depositantes e incrementar su presencia en el mercado.

El negocio de activo, básicamente créditos y préstamos, irá transformándose paulatinamente a medida que discurra el lapso que va del comienzo del año 1999 al 1 de enero de año 2002. El principio de continuidad de los contratos supondrá que, poco a poco, vaya desapareciendo, a su vencimiento, la contratación expresada en pesetas y surgiendo nuevos contratos en euros. Una u otra denominación de las transacciones no impedirá su disposición y materialización en la moneda que se desee, como ya se ha comentado para las cuentas corrientes que sirven para movilizar las operaciones de activo.

Las dos principales excepciones a este cambio, dominado en su intensidad por la vida residual de los contratos, vendrán dadas por los créditos sindicados, que previsiblemente se convertirán a euros con rapidez, y por los préstamos hipotecarios, que poseen un período de maduración muy superior al horizonte de tres años en el que discurre este proceso de transformación.

## **6.- LA ADAPTACIÓN DE LAS ENTIDADES DE CRÉDITO DURANTE EL PERÍODO TRANSITORIO.**

El sector financiero es una pieza básica en la introducción del euro, en la medida en que las empresas y los particulares podrán mantener cuentas bancarias en euros y ejecutar contra ellas todo tipo de operaciones comerciales y financieras. En general, deberá estar imperativamente preparado para operar simultáneamente en euros y pesetas a partir del 1 de enero de 1999. Es previsible que sólo un número pequeño de clientes estén interesados en realizar operaciones en euros desde el inicio de la tercera fase, tales como filiales de multinacionales europeas, inversores internacionales, compañías exportadoras y otros usuarios que operen en un entorno multdivisas. En este sentido, el sector financiero español ha asumido el reto de la moneda única y ha avanzado considerablemente sus trabajos preparatorios. Los contactos establecidos con la

Asociación Española de la Banca Privada (AEB) y la Confederación Española de Cajas de Ahorro (CECA) confirman esta situación.

Ambas asociaciones iniciaron su trabajo de preparación al euro en 1993, estableciendo grupos de trabajo internos para una adecuada planificación de las acciones que deberán adoptar los distintos departamentos bancarios. Dichos grupos han estudiado por un lado cuestiones generales, tales como aspectos legales relacionados con las cláusulas contractuales que habría que incluir para garantizar la continuidad de los contratos, o el impacto de la introducción de la moneda única en los mercados de capitales, tanto de renta fija como variable. Sin embargo, su trabajo se ha centrado prioritariamente en la elaboración de sendos manuales operativos que sirvan de guías internas a las entidades asociadas para la puesta en marcha de los cambios necesarios en cada uno de los departamentos de las entidades financieras. La AEB publicó a principios de 1997 un “Manual para la implantación operativa del euro”, que contiene un análisis detallado de todos los cambios que tendrán que adoptar los bancos en todas y cada una de las áreas operativas: contabilidad, operaciones internacionales, banca electrónica, cuentas centralizadas y relaciones con la Administración. En las próximas semanas, publicarán una actualización del mismo. La CECA publicará próximamente un manual para la implantación del euro de contenido similar, atendiendo sin embargo a las especificidades de las cajas de ahorro españolas y su tamaño dispar, así como su gran dispersión geográfica e implantación en el mundo rural.

Por otro lado, dichas asociaciones tienen contactos regulares con el Banco de España, en el seno de un grupo de trabajo técnico, con el fin de definir distintos aspectos de la implantación de la moneda única tales como la futura política monetaria en la tercera fase de la UEM, el sistema TARGET así como otros aspectos de las relaciones corrientes de las entidades financieras con el Banco emisor relativos a aspectos de supervisión. Finalmente, en los primeros meses de 1997 se han cerrado acuerdos interbancarios que determinan las futuras relaciones entre las distintas entidades financieras en aspectos operativos como aceptación de cheques, transferencias interbancarias u operaciones con tarjetas.

En general, el sector financiero español considera que se encuentra técnicamente preparado para la introducción de la moneda única. El presente Plan Nacional para la Introducción del euro permitirá determinar con prontitud la forma de operar durante el período transitorio, para conocer con mayor exactitud el tiempo del que disponen para realizar los cambios informáticos y administrativos programados. Existen dudas sin embargo, en cuanto a los costes y beneficios finales derivados de la Unión Monetaria. Todas las entidades reconocen que se desenvolverán en un entorno de mayor crecimiento e integración de los mercados financieros y que operarán en una divisa presumiblemente más atractiva para los inversores de la zona fuera del euro. Es previsible por tanto que se amplíen las oportunidades de negocio, exista una mayor demanda de créditos y pasivos financieros y disminuya el coste de financiación de los recursos. Se producirán también efectos negativos, tales como la pérdida de ingresos en operaciones intra UE, por la existencia de una mayor competencia, y la asunción de costes asociados a la introducción del euro.

## 7.- LOS MERCADOS ORGANIZADORES DE VALORES. LA CNMV

El sector financiero en sus operaciones mayoristas operará en euros desde el inicio del período transitorio de la Unión Monetaria. En primer lugar, porque vendrán expresadas en euros las operaciones derivadas de la instrumentación de la política monetaria y las cuentas de tesorería que las instituciones financieras mantienen en el Banco de España. En segundo lugar, los mercados de deuda pública se expresarán en euros debido a la obligación de emitir la deuda en euros y a la previsible voluntad del Tesoro español de convertir a euros los saldos vivos de la misma.

Los **mercados organizados españoles** de valores y de productos derivados (Bolsas de Valores, AIAF, Meff renta variable y renta fija y Futuros de cítricos y mercadería y el Servicio de Compensación de Valores) ya han declarado su intención de llevar a cabo la cotización, contratación y liquidación en euros desde el inicio del período transitorio, así como permitir la redenominación de las emisiones de renta fija, si así lo desean los emisores implicados.

**La CNMV posibilitará la recepción de información de las empresas supervisadas tanto en euros como en pesetas.** Su preferencia es adaptarse de una forma temprana al euro, en línea con el sector financiero mayorista y los mercados de valores. Es consciente, sin embargo, que una parte del sector irá adoptando el euro de forma gradual. Y que también tendrá lugar de forma gradual la redenominación de valores. Por lo tanto la CNMV aceptará información tanto en pesetas como en euros. Con la preferencia de la CNMV a recibir la información en euros, el sector relacionado con los mercados de valores puede verse incentivado a realizar una adaptación temprana al euro, lo cual contribuiría a que las transiciones sean más ordenadas y no se acumulen al final del período transitorio.

## VENTAJAS DE LA UEM PARA ESPAÑA

La introducción del euro tendrá unos efectos positivos tanto sobre las inversiones como sobre el comercio exterior. Las inversiones directas intracomunitarias no estarán sujetas a las variaciones en la rentabilidad de las mismas derivadas de las fluctuaciones de los tipos de cambio. Esta eliminación de incertidumbre se deberá traducir en un aumento de los flujos de inversión proveniente del resto de Europa.

Con respecto a las inversiones directas provenientes del resto del mundo es de esperar que la culminación del mercado único con la moneda única atraiga inversiones a aquellos países que tienen una ventaja relativa en términos de menores costes laborales y están dentro de la Unión Económica y Monetaria.

Por lo que se refiere a las inversiones en cartera, en la actualidad la peseta significa un porcentaje muy bajo en las carteras de los inversores institucionales extranjeros y su variabilidad ha estado, en los últimos años, asociada a las devaluaciones, depreciaciones de nuestra moneda que siempre han supuesto una salida de este tipo de inversiones.

La eliminación de este tipo de cambio estabilizará las inversiones y es previsible que aumente porque la participación del euro en las carteras internacionales será, sin duda, superior a la suma de las participaciones de las monedas que la compongan.

En relación con el comercio internacional se producirán dos tipos de efectos:

- En el comercio intracomunitario descenderán los costes de transacción y de utilización de la moneda única, sin necesidad de pagar comisiones de cambio de divisa ni tener que realizar operaciones de cobertura o de aseguramiento del riesgo de cambio.
- En el comercio exterior extracomunitario, dado el paso económico de los países que integrarán el área del euro, es de esperar que con el tiempo dicha moneda se convierta en *moneda vehicular*, es decir, que una parte de las transacciones internacionales podrían pasar a estar denominadas en euros y no en dólares. Esto, además del prestigio internacional que supone, se traducirá en que los agentes económicos europeos soportarán un menor riesgo de cambio. Aunque por el momento es impensable, podría darse el caso de que en los precios internacionales de las materias primas pasen a denominarse en euros y no en dólares, de forma que las turbulencias en el mercado del dólar no afectarían al precio a pagar en euros.
- Con respecto a los efectos sobre los tipos de interés, el cumplimiento de los criterios de convergencia y la necesidad de mantener la disciplina presupuestaria en la Etapa 3 se traducirán, en España, en una reducción de los tipos de interés, tanto nominales como reales. Esto será así no sólo por la razón anterior, sino por la mayor estabilidad y representatividad internacional del Euro frente a la peseta. Los efectos de esta reducción serán enormemente positivos sobre la inversión, el consumo de bienes duraderos y, en general, sobre el crecimiento económico y el empleo. De hecho, el diferencial entre los tipos de interés de los bonos alemanes y españoles se ha reducido ya desde 357 puntos básicos (3,57%) en enero de 1996 a 40 puntos básicos (0,4%) en octubre de 1997. A estos factores generales habrá que añadir los derivados de una reducción de la carga de la Deuda Pública. En efecto, las diferencias en los tipos de interés de la deuda pública de los distintos países de la unión monetaria obedecerán fundamentalmente al riesgo de crédito. Así, los expertos esperan que dicho diferencial sea del orden de 10 a 20 puntos básicos a partir de la entrada en vigor de la moneda única. Esto traerá consigo consecuencias ventajosas en cuanto a los menores tipos de interés a pagar por las Administraciones Públicas (es indudable que en términos reales, corregidos por la inflación, dicha reducción será menor, pero seguirá siendo de una gran magnitud). Todo ello permitirá redistribuir el gasto desde el pago de intereses de la Deuda Pública a otras partidas, siempre y cuando las situaciones del déficit público lo permita.

Veamos a continuación las ventajas que la creación del euro trae consigo para el Sistema Monetario Internacional:

- En primer lugar, supondrá una mayor estabilidad de las relaciones cambiarias internacionales. La estrechez del mercado del Marco con respecto al dólar desaparecerá, con lo cual los episodios de turbulencia en el mercado del dólar no se traducirán en volatilidades tan altas como las actuales sobre el marco y, en general,

las monedas europeas. (En los mercados de cambio, en la actualidad, un 80% de las transacciones tienen lugar entre el dólar y otra moneda, mientras que el marco sólo se utiliza en el 30% de las mismas, según el último informe del Banco de Pagos Internacionales de Basilea). La creación de un mercado monetario en euros favorecerá las inversiones extranjeras en dicho mercado, ya que será mucho más líquido y profundo.

Así también ocurrirá con los mercados de Deuda Pública denominados en euros, que competirán en igualdad de condiciones con el enorme mercado de la Deuda Pública del Tesoro Americano. El euro pasará a ser una parte importantísima de las carteras de reserva internacional de los Bancos Centrales del resto del mundo. Esto, además de prestigio, crea una renta de señoreaje automática de la que ahora se beneficia, en su mayor parte, el dólar. Por último, y aunque no sería recomendable, un déficit de balanza de pagos en el área del euro sería mucho más sostenible que en la actualidad, como queda demostrado por la actual situación actual de los Estados Unidos, que en términos brutos, y, por tanto, sin contar sus enorme activos financieros y reales, es el mayor deudor del mundo, entre otras razones porque su moneda es el eje del Sistema Monetario Internacional.

<b>AÑO 1998</b>	
<b>3 Mayo:</b>	<p><b>Consejo Europeo:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <input type="checkbox"/> Elección de los países que accederán a la tercera fase de la UEM.</li> <li>• <input type="checkbox"/> Anuncio de los <b>tipos de conversión bilaterales</b> (Pta/DM, Pta/FF, etc.) entre las monedas de los países que accederán a la tercera fase de la UEM.</li> <li>• <input type="checkbox"/> Creación del Banco Central Europeo (BCE).</li> <li>• <input type="checkbox"/> Establecimiento del Sistema Europeo de Bancos Centrales (SEBC). (El SEBC estará integrado por el BCE y los Bancos Centrales de los países que han adoptado el euro).</li> <li>• <input type="checkbox"/> Adopción formal del Reglamento (Consejo) N° .../98 por el que se instaura el euro (basado en el artículo 109L del TUE).</li> </ul>
<b>Junio/ Julio:</b>	<p>Discusión y Aprobación progresiva por el Consejo ECOFIN de determinadas cuestiones técnicas asociadas a la introducción del euro:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <input type="checkbox"/> Estatuto legal del euro.</li> <li>• <input type="checkbox"/> Armonización técnica de monedas (Artículo 105).</li> <li>• <input type="checkbox"/> Adopción de legislación relativa a: <ul style="list-style-type: none"> <li>- estadísticas,</li> <li>- reservas mínimas,</li> <li>- sanciones.</li> </ul> </li> </ul>
<b>Julio/ Diciembre:</b>	<p>Continuación de los trabajos preparatorios (Comité Monetario, Consejo ECOFIN) para el arranque de la tercera fase de la UEM</p>
<b>Diciembre:</b>	<p>Consejo Europeo (Austria).</p>

## AÑO 1999

<b>1-Enero-1999:</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• <input type="checkbox"/> <b>Comienzo de la tercera fase de la UEM.</b></li><li>• <input type="checkbox"/> Instauración del <b>euro</b> como moneda nacional de los países que participan en la tercera fase de la UEM.</li><li>• <input type="checkbox"/> Comienzo del período transitorio de <b>tres años</b> (hasta el 1.1.2002) Finalizado dicho período circularán monedas y billetes en euros.</li><li>• <input type="checkbox"/> El <b>euro</b> <b>sustituye</b> legalmente a la <b>peseta</b> como moneda nacional.</li><li>• <input type="checkbox"/> Se fija el <b>tipo de conversión irrevocable</b> entre la <b>peseta</b> y el <b>euro</b>. El tipo se construye con seis cifras significativas. (1 euro = xxx,xxx pts).</li><li>• <input type="checkbox"/> Además, el <b>ECU</b> desaparece y es sustituido por el <b>EURO</b> (al tipo de conversión 1 ECU x 1 EURO).</li><li>• <input type="checkbox"/> Entra en vigor un <b>nuevo mecanismo de tipos de cambio</b> (MTC 2) que vinculará por un lado a los "euro" - países de la UE con aquellos países de la UE que no han adoptado el euro. Funcionamiento análogo al actual mecanismo de cambios e intervención del SME. Bandas de fluctuación respecto al tipo central de <math>\pm 15\%</math>.</li></ul>
<b>4-Enero-1999: (Lunes)</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• <input type="checkbox"/> Primer día laborable en la tercera fase de la UEM.</li><li>• <input type="checkbox"/> El <b>EURO</b> comienza a utilizarse de forma <b>escritural</b> (no existen todavía monedas y billetes). Puede utilizarse en transacciones, transferencias, anotaciones, en actos jurídicos, etc.</li><li>• <input type="checkbox"/> Su utilización es <b>voluntaria</b> (aplicando el principio de "<b>no obligación - no prohibición</b>").</li><li>• <input type="checkbox"/> Comienzo real de transacciones en <b>euros</b> en los <b>mercados de capitales</b>.</li><li>• <input type="checkbox"/> La Deuda Pública comienza a emitirse en euros.</li><li>• <input type="checkbox"/> La Deuda Pública viva (emitida antes del 1.1.1999) se redenomina en euros.</li></ul>

## AÑO 1999 (continuación)

<b>Desde el 4-Enero-1999:</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• <input type="checkbox"/> El <b>MIBOR</b> sigue siendo calculado y publicado.</li><li>• <input type="checkbox"/> El <b>sector financiero</b> (al principio en operaciones mayoristas) operará en euros.</li><li>• <input type="checkbox"/> <b>Banco de España.</b> Todas las cuentas de las AA.PP. en el Banco de España se denominarán en euros.</li><li>• <input type="checkbox"/> Cualquier acto jurídico <b>puede</b> ser denominado <b>en euros</b> con acuerdo de las partes que lo integran (contratos privados, hipotecas, préstamos, etc.).</li><li>• <input type="checkbox"/> <b>Opciones para EMPRESAS.</b><ul style="list-style-type: none"><li>- <input type="checkbox"/> Podrán crearse nuevas sociedades en euros.</li><li>- <input type="checkbox"/> Aquellas sociedades ya existentes que lo deseen podrán convertir su <b>capital social</b> en euros.</li><li>- <input type="checkbox"/> <b>Contabilidad.</b> Las sociedades podrán llevar y presentar sus cuentas en euros Formulación y depósitos de cuentas en euros.</li><li>- <input type="checkbox"/> <b>Pago de impuestos.</b> Además de pesetas las deudas tributarias se pueden pagar en euros.</li><li>- <input type="checkbox"/> <b>Declaraciones de impuestos.</b> Podrán presentarse declaraciones en euros para el <b>Impuesto de Sociedades</b> y el <b>IVA</b> (aquellas sociedades que lleven su contabilidad en euros).</li><li>- <input type="checkbox"/> <b>Información</b> en euros en Organismos de Supervisión.</li><li>- <input type="checkbox"/> <b>Mercados organizados</b> (Bolsas de Valores, MEFF, etc.). Podrán</li></ul></li></ul>
-------------------------------	---

<b>Junio</b> <b>Diciembre</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>contratar en euros.</li> <li>• <input type="checkbox"/> <b>Opciones para PERSONAS FÍSICAS.</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Pagos (no metálico) en euros.</li> <li>- Cobros (no metálico) en euros.</li> <li>- Operaciones con bancos, bolsas de valores, etc. (euros).</li> </ul> </li> <li>• <input type="checkbox"/> Consejo Europeo ocupando la presidencia Alemania</li> <li>• <input type="checkbox"/> Consejo Europeo ocupando la presidencia Finlandia</li> </ul>
<b>AÑO 2000</b>	
<b>Primer trimestre</b> <b>Primavera</b> <b>Junio</b> <b>Diciembre</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <input type="checkbox"/> Procedimiento de aplicación de las normas que desarrollan el Pacto de Estabilidad y Crecimiento (procedimiento por déficit público excesivo) <ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> (o antes a petición de algún país que no se haya integrado en la tercera fase de la UEM): procedimiento de revisión del cumplimiento, por parte de aquellos países que no se han integrado a la tercera fase de la UEM, de las condiciones necesarias para la adopción de la moneda única.</li> <li><input type="checkbox"/> Consejo Europeo ocupando la presidencia Portugal.</li> </ul> </li> <li>• <input type="checkbox"/> Consejo Europeo ocupando la presidencia Francia.</li> </ul>
<b>AÑO 2001</b>	
<b>Primer trimestre</b> <b>Junio</b> <b>Diciembre</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <input type="checkbox"/> Preparación, Elaboración y Discusión de los <b>Presupuestos Generales del Estado (PGE)</b> del año 2002 en <b>euros</b>.</li> <li>• <input type="checkbox"/> Procedimiento de aplicación de las normas que desarrollan el Pacto de Estabilidad y Crecimiento</li> <li>• <input type="checkbox"/> Consejo Europeo ocupando la presidencia Suecia</li> <li>• <input type="checkbox"/> Consejo Europeo ocupando la presidencia Bélgica</li> </ul>
<b>AÑO 2002</b>	
<b>1-Enero-2002</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <input type="checkbox"/> Fin del período transitorio.</li> <li>• <input type="checkbox"/> Billetes y monedas en euros comienzas a circular.</li> <li>• <input type="checkbox"/> Durante un <b>período máximo de 6 meses, "Período de canje"</b>, (hasta 1.7.2002)<sup>4[6]</sup>. Las transacciones pueden efectuarse en <b>pesetas</b> o en <b>euros</b> (ambas con curso Legal).</li> <li>• <input type="checkbox"/> Comienza la <b>retirada de pesetas</b> (monedas y billetes). El Banco de España y las autoridades públicas procederán a esta sustitución.</li> <li>• <input type="checkbox"/> Todos los <b>pagos escriturales</b> (a través de referencias en cuentas bancarias) se efectuarán <b>exclusivamente</b> en <b>euros</b>.</li> <li>• <input type="checkbox"/> <b>Actos Jurídicos</b> (contratos, leyes, etc.). Cualquier acto jurídico existente y que contenga referencias en pesetas, se entenderá que se encuentran referidos en euros, aplicando el tipo de conversión irrevocable peseta(euro así como las reglas de redondeo recogidos en la reglamentación. <b>No es necesaria una modificación "material" o física" del acto jurídico.</b></li> </ul>
<b>A partir del 30-Junio: (como máximo)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <input type="checkbox"/> Finaliza el proceso de canje.</li> <li>• <input type="checkbox"/> Concluye el Plan de introducción del euro.</li> <li>• <input type="checkbox"/> Pesetas (monedas y billetes) aún no retiradas podrán, continuar canjeándose por euros en el Banco de España.</li> </ul>

<sup>4[6]</sup> El período de canje puede tener una duración inferior a los 6 meses.

## **EL DERECHO ADUANERO COMUNITARIO.**

### **1 Concepto.**

El derecho aduanero no es considerado como una rama autónoma del derecho. Lo que lo caracteriza es que constituye una materia interdisciplinar, de ahí que difícilmente pueda independizarse para constituir una materia específica del derecho.

Del citado carácter multidisciplinar resulta que el derecho aduanero participa, dentro del ámbito de las ciencias sociales: la teoría y la política económica, la hacienda pública y la teoría de la empresa comercial.

Sin embargo, parece que para ninguna de esas disciplinas el fenómeno aduanero es especialmente destacable y de aquí la impresión de que el derecho aduanero es un campo carente de suficiente caracterización propia que justificará su elevación al rango de especialidad, puesto que sus problemas pueden afrontarse sin necesidad de instrumentación ad hoc.

De una forma simplista podemos conceptualizar el derecho aduanero como el ejercicio por parte de un sujeto ( el Estado, u otro ente de derecho público) sobre su territorio y sobre las cosas que se encuentran en él o que se pretende introducir o extraer de él, de un poder, en uso del cual reglamenta una esfera de la actividad con efectos jurídicos para él y para los demás.

### **2 Características del Derecho Aduanero Comunitario.**

La actividad aduanera tiene unas singularidades tales que vienen señaladas por diversos elementos que son base del derecho aduanero como pueden ser: el arancel de aduanas, los conceptos fundamentales como el de importación, o la determinación de bases de imposición, el valor en aduana, o también la determinación del origen de la mercancía, etc. Otro elemento distintivo de la actividad aduanera es su acelerado dinamismo, ya que las técnicas aduaneras están íntimamente ligadas a las prácticas del comercio internacional. Por último, podemos señalar como carácter distintivo la vertiente internacional del derecho aduanero, que está muy vinculado a los convenios que suscriben los Estados para el desarrollo de su comercio exterior.

### **3 Fuentes del Derecho Aduanero Comunitario: Fuentes internas y fuentes externas.**

#### ***Fuentes internas del derecho aduanero comunitario.***

Las fuentes internas no son otras que las que encontramos en los Tratados Institucionales o en el derecho derivado. Así vemos que en el Capítulo I del título I del Tratado CEE, Art. 9 al 26, se instituye la unión aduanera y se establecen los medios para implantación del arancel y el desarme arancelario intracomunitario, y posteriormente se trata en los artículos 30 a 37 de la libertad de circulación de mercancías. Se pueden encontrar disposiciones análogas en los artículos 4 y 72 del Tratado CECA y en los artículos 93 al 96 del Tratado EURATOM.



### ***Fuentes externas del derecho aduanero comunitario.***

Como fuentes externas más importantes del derecho aduanero citaremos el Acuerdo General sobre Aranceles de Aduanas y Comercio ( GATT), concluido en octubre de 1947, y el convenio por el que se creó el Consejo de Cooperación Aduanera, firmando en Bruselas en diciembre de 1950.

La importancia del GATT como fuente del derecho aduanero es incuestionable, toda vez que su actuación no se limita a simples acuerdos de carácter arancelario, sino que aborda cuestiones que entran de lleno en la normativa aduanera. Los elementos de derecho aduanero que tienen su fundamento en normas del GATT son innumerables, pero como más importantes citamos: el Código de valoración en aduana; el Código antidumping y antisubvención; Acuerdo sobre obstáculos técnicos al comercio; etc..

En lo que se refiere al Consejo de Cooperación Aduanera, sus funciones están específicamente orientadas hacia un ordenamiento aduanero internacional que contribuya a facilitar los intercambios. Son fundamentales en éste ámbito el convenio de constitución del Consejo, de 15/12/50, y los convenios sobre nomenclatura para la clasificación de las mercancías en los Aranceles, denominado Convenio de la nomenclatura, y sobre definición del valor en aduana, denominado Convenio del Valor.

Pero además, a partir del año 1950 se ha concluido un buen nº de acuerdos sobre asuntos específicos, como los relativos a la importación temporal de muestras, de envases, de material profesional, de material científico y pedagógico, de mercancías destinadas a ferias y exposiciones, de efectos para el bienestar de las gentes del mar, así como el Convenio relativo al tránsito internacional y el Convenio de asistencia mutua para represión del fraude

### **4 El Código Aduanero Comunitario: Contenido. Ámbito de aplicación.**

Al abandonar el perfeccionamiento de la unión aduanera en el ámbito del gran mercado interior comunitario, era conveniente reunir en un Código las disposiciones del derecho aduanero. En éste Código se debía recoger la normativa aduanera vigente, pero dándole una mayor homogeneidad y coherencia.

El Consejo de Mercado Interior del 12 de Octubre de 1992, aprobó el reglamento (CEE) nº 2913/92 del Consejo, por el cual se establece el nuevo Código aduanero comunitario, que empezará a aplicarse a partir del 1 de enero de 1994.

#### ***Contenido.***

El código contiene las normas y procedimientos generales que garantizan la aplicación de las medidas aduaneras arancelarias y de todo tipo establecidas a escala comunitaria en el marco de los intercambios de mercancías entre la Comunidad y terceros países. El código viene a constituir la ley general de la unión aduanera, pero sólo será aplicable a los intercambios de mercancías entre el territorio aduanero de la Comunidad y los países terceros, toda vez que los

intercambios entre los propios Estados miembros dejarán de ser objeto de regulación aduanera, por realizarse en el ámbito de un mercado interior.

En el Código no se recogen las disposiciones relativas a la política arancelaria. Todas estas normas se encuentran codificadas en otro instrumento comunitario, que es el TARIC y que constituye la recopilación de las medidas de política comercial aplicables por la Comunidad.

El contenido del Código podemos dividirlo en tres partes:

- La primera parte, o parte introductoria, abarca los tres primeros títulos, de los cuales, el primero contiene las disposiciones generales, el segundo se refiere a los elementos en que se basa la determinación de los derechos arancelarios y las demás medidas previstas en los intercambios de mercancías; por último, en el tercer título se encuentran las disposiciones aplicables a las mercancías introducidas en el territorio aduanero de la Comunidad, en tanto no se les atribuya un destino aduanero.
- La segunda parte, o parte central, abarca los títulos IV, V y VI, en los que se desarrollan los destinos aduaneros que pueden darse a las mercancías. Estos destinos no son otros más que la inclusión de las mercancías en un régimen aduanero, la introducción de las mismas en un depósito o zona francos, su reexportación o su abandono en beneficio del erario.
- Por último, la tercera parte abarca los títulos VII, VIII y IX, de los cuales, el VII se refiere a la deuda aduanera en todos sus aspectos: nacimiento, recaudación, extinción, devolución y condonación de los derechos. En el título VIII, se aborda el derecho de recurso que tiene toda persona que estime lesionados sus intereses por una decisión de las autoridades aduaneras en aplicación de la normativa de aduanas.

El título IX contiene las disposiciones finales del Código, como la creación del Comité del Código Aduanero, así como el examen de cualquier cuestión referente a dicha normativa. También, entre estas disposiciones finales, está la regulación de los efectos jurídicos en un Estado miembro y por último, una extensa disposición derogatoria de los casi treinta reglamentos del Consejo que constituían las piezas fundamentales del derecho aduanero comunitario.

### ***Ámbito de aplicación.***

El artículo 2 del Código determina que el mismo, junto con sus normas de desarrollo adoptadas tanto en el ámbito comunitario como en el nacional, constituyen la normativa aduanera, sin perjuicio de las disposiciones especiales que se adopten en otros campos, y se aplicaran a las mercancías objeto de cualquiera de los Tratados Constitutivos de la Comunidad Europea del Carbón y del Acero, del la Comunidad Económica Europea y de la Comunidad Europea de la Energía Atómica, precisando, además, que se aplicará a los intercambios entre la Comunidad y países terceros.

El artículo 2 del Código determina con carácter general que la normativa aduanera comunitaria se aplicará de modo uniforme en la totalidad del territorio aduanero de la Comunidad.

Se hace necesaria una definición de territorio aduanero de la Comunidad desde el momento en que los territorios aduaneros no coinciden con el campo de aplicación territorial de los Tratados. No hay que olvidar que el territorio aduanero comunitario es la suma de los territorios aduaneros de los países miembros; por tanto, en la medida en que estos territorios aduaneros no coinciden con el campo de aplicación territorial del Tratado, hay que precisar lo que debe integrarse en el territorio aduanero de la Comunidad.

La definición actual de territorio aduanero de la Comunidad la encontramos en el artículo 3 del nuevo Código aduanero, según el cual se incluyen en el territorio aduanero de la Comunidad los siguientes territorios nacionales:

- El territorio del Reino de Bélgica.
- El territorio del Reino de Dinamarca, salvo las islas Feroe y Groenlandia.
- El territorio de Alemania, excepto la Isla Helgoland y el territorio de Bussingen, que se incluye en la Confederación Helvética.
- El territorio del Reino de España, excepto Ceuta y Melilla.
- El territorio de la República Helénica.
- El territorio de la República Francesa, excepto los Territorios de Ultramar y las colectividades territoriales.
- El territorio de Irlanda
- El territorio de la República Italiana, excepto los Municipios de Livigno y Campione de Italia, así como las aguas nacionales del Lago de Lugano comprendida entre la orilla y la frontera política de la zona situada entre Ponte Tresa y Porto Ceresio.
- El territorio de Gran Ducado de Luxemburgo.
- El territorio Europeo del Reino de los Países Bajos.
- El territorio de la República Portuguesa.
- El territorio del Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte, así como las Islas del Canal y la Isla Man.
- Austria.
- Finlandia.
- Reino de Suecia.

## **LA TRIBUTACIÓN ADUANERA.**

### **1- El Arancel de Aduanas Comunitario.**

El Arancel de la UE constituye un instrumento económico-fiscal pieza clave de la unión aduanera, por cuanto al desaparecer los aranceles propios de los Estados miembros se constituyen en el elemento único de la protección comercial frente al exterior.

Sus dos componentes básicos son:

1.- La nomenclatura arancelaria, que no es más que la estructura u ordenación de las mercancías en el arancel.

2.- La tarifa arancelaria, o conjunto de gravámenes asignados a cada una de las partidas de la nomenclatura para establecer el grado de protección de las mercancías que comprenden.

### **3.2.- Estructura y Tarifa del Arancel.**

La estructura del Arancel Común no presentó problemas para su adopción, ya que los seis países fundadores de las CCEE habían suscrito el Convenio de la Nomenclatura del 15 de Diciembre del 1950, en virtud del cual obligaban a introducir en sus respectivos aranceles la nomenclatura arancelaria que constituía el Anejo de dicho Convenio.

La tarifa del Arancel Común puede hacerse de conformidad con las prescripciones del Acuerdo General sobre Aranceles de Aduanas y Comercio (GATT).

El método utilizado por los autores del Tratado para fijar los derechos de la Tarifa Exterior Común (TEC) fue el de calcular la medida aritmética (sin ponderar) de los derechos aplicados el 1 de enero de 1957 en cada uno de los cuatro territorios aduaneros que se integraron en la Comunidad (BENELUX, R.F. de Alemania, Francia e Italia), si bien este método genérico tuvo bastantes excepciones.

### **3.3- El Sistema armonizado.**

La modificación más importante del arancel comunitario fue la adopción del Sistema Armonizado como base de su estructura.

El Sistema Armonizado (SA) constituye una estructura legal y lógica compuesta por un conjunto coherente de partidas y subpartidas, provisto además de reglas interpretativas y de notas de sección y capítulo que permiten la clasificación sistemática y uniforme de las mercancías.

El Reglamento (CEE) nº 2658/87 del 23 de julio de 1987 (DOCE, serie L, nº 256 de 7.9.1987) estableció el nuevo Arancel Aduanero Común en sustitución del vigente hasta el 31 de Diciembre de 1987, implantado por el Reglamento (CEE) 950/68 del Consejo, dándole el nombre de Nomenclatura Combinada (NC).

### **3.4 Nomenclatura Combinada: Reglas generales interpretativas. Notas legales. Partidas y Subpartidas. Secciones, capítulos y subcapítulos.**

La nomenclatura Combinada comprende:

- a) La nomenclatura del Sistema Armonizado íntegro, con sus reglas interpretativas, sus notas legales de sección y de capítulo, y las partidas y subpartidas propias del sistema.
- b) Las subdivisiones que en la Comunidad introduce en el SA, a las que denomina Subpartidas NC, cuando se especifiquen los tipos de derechos que les corresponden.
- c) Las disposiciones preliminares, las notas complementarias de secciones o de capítulos y las notas a pie de página que se refieren a las subpartidas NC.

## Reglas generales interpretativas.-

La Nomenclatura Combinada recoge como Reglas Generales Interpretativas exactamente las mismas seis reglas que rigen el Sistema Amortizado:

### REGLA 1°

La Regla Primera establece que la clasificación está determinada legalmente por los textos de las partidas y de las notas de sección o de capítulo y, si son contrarias a los textos de dichas partidas y notas, de acuerdo con las reglas siguientes.

### REGLA 2°

La Regla 2°, en su apartado a) se amplía el alcance de las partidas que mencionan un artículo determinado, de forma que abarque no sólo el artículo completo, sino también el incompleto o sin acabar, con la condición que presente las características esenciales del artículo completo o terminado, comprendiendo también el mismo artículo completo o terminado, comprendiendo también el mismo artículo cuando se presente desmontado o sin montar.

El apartado b) de la Regla Interpretativa 2° afecta a las materias mezcladas o asociadas a otras materias y a las manufacturas constituidas por dos o más materias.

### REGLA 3°

La Regla Interpretativa 3° prevé métodos de clasificación con respecto a las mercancías que, a primera vista, sean susceptibles de entrar en varias partidas distintas, bien por estar constituidas por diversas materias, bien por otras circunstancias.

Según esto, los criterios de clasificación que contiene la regla 3° son los siguientes, debiendo aplicarse por este orden:

- a) La partida más específica.
- b) El carácter esencial.
- c) La última posición por orden de numeración.

### REGLA 4°

La Regla 4° determina que las mercancías que no puedan clasificarse aplicando las reglas anteriores se clasificarán en la partida que comprenda los artículos con los que tengan analogía.

### REGLA 5°

La Regla Interpretativa 5° determina la clasificación de los continentes de las mercancías presentados con éstas y, para ello, los considera en dos continentes similares. El segundo apartado se refiere a los envases y regula su clasificación cuando sean del tipo normalmente utilizado para las mercancías, pero no se aplica cuando tales envases sean claramente susceptibles de una utilización repetida.

## REGLA 6º

La Regla Interpretativa 6º se ha introducido expresamente para asegurar la clasificación en las subpartidas del Sistema Armonizado no puede ser considerada más que después de haber sido clasificado de manera apropiada en la partida correspondiente.

### *Notas legales.-*

Las notas legales son unos textos que preceden a la mayoría de las secciones y capítulos del SA y cuyas prescripciones pueden abarcar toda la nomenclatura, una o más secciones, uno o más capítulos, una o más partidas e incluso una o más subpartidas.

Así pues, las notas legales integradas en la Nomenclatura Combinada son las siguientes:

- Notas de sección y de capítulo del SA .
- Notas de subpartida del SA.
- Notas complementarias de secciones y capítulos.
- Notas de pié de página.

### Partidas y Subpartidas.-

En el Sistema Amornizado, el conjunto de partidas está ordenado sistemáticamente de menor a mayor grado de elaboración de las materias, distribuidas según los tres grandes reinos de la naturaleza: animal, vegetal y mineral. Para facilitar la clasificación de un producto, y siguiendo racionalmente las agrupaciones por materias, las partidas se agrupan en capítulos, y éstos, a su vez, se agrupan en secciones.

La identificación de las partidas y subpartidas se efectúa por medio de un código numérico de diez cifras.

### Secciones, Capítulos y Subcapítulos.-

De acuerdo con lo preceptuado por el Convenio del SA, la NC tiene la misma agrupación en secciones, capítulos y subcapítulos del propio Sistema. Los títulos de los capítulos y de las secciones están redactados de forma breve y en términos muy generales, y no tienen más que un valor puramente indicativo, sin fuerza legal alguna, sirviendo simplemente de orientación en la búsqueda de la partida aplicable.

### **3.5 Derechos arancelarios: Derechos autónomos y convencionales. Derechos ad valorem, específicos, mixtos y compuestos.**

La tarifa es el conjunto de derechos o gravámenes que se aplican a las mercancías incluidas en cada una de las partidas o subpartidas de la NC. La tarifa del AAC es de las denominadas de doble columna o de derechos máximos y mínimos, ya que la disposición de la tabla de derechos arancelarios se efectúa en dos columnas: una con los denominados deechos autónomos y otra con los llamados derechos convencionales.

## **Derechos autónomos y convencionales.**

De conformidad con su denominación, los derechos convencionales se aplicarán a las mercancías a las mercancías originarias de países que sean Partes Contratantes del GATT o con los que la CEE haya concluido acuerdos con la cláusula de nación más favorecida.

Según este principio, las mercancías originadas de los demás países estarían gravadas por los derechos autónomos, pero teniendo en cuenta que son escasísimos los países con los que la Comunidad no tiene acuerdos comerciales, la Regla General 1º sobre los derechos extiende también la aplicación de los derechos convencionales a las mercancías importadas de estos países.

Para hacer esta aplicación, la Regla 1º señala que los derechos autónomos se aplicaran:

- Bien cuando éstos sean inferiores a los convencionales.
- Bien cuando no exista ningún derecho convencional.

## **Derechos ad valorem, específicos, mixtos y compuestos.**

El AAC señala sus gravámenes en la modalidad de tipos ad valorem para la mayoría de sus partidas, lo que significa que la cuota impositiva será un porcentaje del valor en aduana de la mercancía. No obstante, la tarifa del AAC también incluyen tipos de gravamen específicos, que se expresan por unidades monetarias a percibir por cada unidad o múltiplo de unidades físicas; estas unidades pueden ser de longitud, de superficie, de capacidad, de peso, de grado alcohólico, de cuenta. También existen tipos de gravamen mixtos integrados por un derecho ad valorem y un derecho específico que se aplican simultáneamente, produciéndose estos casos con mayor frecuencia en productos agrarios de primera o segunda transformación.

Finalmente, también se encuentran en la tarifa común tipos de gravamen compuestos, consistentes en la fijación de un derecho ad valorem al que se pone, bien un límite inferior mediante un derecho específico que será el mínimo de percepción, bien un límite superior mediante un derecho específico que será el máximo de percepción o bien, a al vez, un límite inferior y otro superior.

### **3.6 El Taric.**

El Arancel es un instrumento básico que no siempre resulta para la determinación exacta de los gravámenes aplicables, ni tampoco para la aplicación de otras medidas a que deba sujetarse la importación o la exportación de las mercancías, toda vez que en el mismo no se contiene el conjunto de medidas de la política comercial y arancelaria, ni tampoco de la política agrícola común (PAC).

Se necesita, pues, un instrumento de trabajo más completo que permita y facilite la aplicación de todas estas medidas, necesidad que la Comunidad ha cubierto con el denominado Arancel Integrado Comunitario o TARIC.

Los códigos utilizados en la NC para identificar las subdivisiones en que se clasifican las mercancías o grupos de mercancías con fines arancelarios y estadísticos se trasladan al Arancel Integrado. Ahora bien, la especificación de la normativa

comunitaria en función de los productos a los que afecta exige la individualización de éstos dentro de la estructura de clasificación de la Nomenclatura Combinada, lo que supone la creación de nuevas subpartidad por apertura de las ya existentes; de aquí el mayor número de subdivisiones en el TARIC y la mayor extensión de éste en relación con la Nomenclatura Combinada.

La estructura del TARIC es la misma que la de la Nomenclatura Combinada y , por tanto, la del Sistema Armonizado.

### **3.7 Economía Arancelaria.**

Entre las numerosas técnicas de flexibilización de la protección es posible distinguir entre aquellas que presentan una cierta permanencia y aquellas que no tienen más que un carácter ocasional. Estas medidas son las que, en su conjunto, configuran la denominada economía arancelaria.

#### ***Las franquicias aduaneras.***

Las franquicias aduaneras constituyen medidas correctoras del arancel de carácter definitivo y se aplican a mercaderías que se importan con fines muy precisos o por personas en las que concurren determinadas circunstancias. Estas franquicias consisten en una exención total o parcial del pago de los derechos del arancel.

En función de su concesión las franquicias pueden ser: franquicias convencionales (aquellas que surgen como consecuencia de una negociación bilateral o multilateral con otros países), y franquicias autónomas (cuando se otorgan unilateralmente).

Reciben la denominación de franquicias aduaneras por cuanto las exenciones afectan no sólo al arancel sino a aquellas percepciones que se cobran con motivo de la importación, como pudieran ser las exacciones agrícolas, los derechos compensatorios, etc.

#### ***Franquicias a la importación.***

Haremos mención aquellas franquicias de mayor interés:

A) Pequeños envíos sin carácter comercial.

Se concede franquicia total a aquellos envíos que reúnen simultáneamente las siguientes condiciones: presentar un carácter ocasional, contener exclusivamente mercancías reservadas al uso personal o familiar de los destinatarios y ser enviados sin mediar pago de ninguna clase del destinatario al expedidor.

B) Mercancías contenidas en los equipajes de los viajeros.

Se entiende por equipaje personal el conjunto de bultos que el viajero pueda presentar al servicio de aduanas a la llegada a la Comunidad, así como aquellos que se presenten posteriormente a este mismo servicio por haber sido facturados independientemente. Aparte de los efectos personales usados, los artículos nuevos que se incluyan se admiten en franquicia siempre que se trate de importaciones desprovistas de cualquier carácter comercial (se entenderá que una expedición está desprovista de carácter comercial debe



reunir dos condiciones: presentarse ocasionalmente y tratarse exclusivamente de mercancías reservadas al uso personal o familiar de los viajeros, o bien destinadas a ser regaladas).

Las franquicias se otorgan para cada viajero en el límite de un valor global de 175 euros; sin embargo los Estados miembros tienen la facultad de reducir el valor global a 90 euros cuando el viajero tenga una edad inferior a 15 años. Se faculta a los Estados Miembros para establecer la franquicia en cantidades inferiores cuando se trate de tráfico fronterizo. Para el tabaco, las bebidas alcohólicas y los perfumes se autorizan cantidades limitadas cuyo valor no se incluye en la cuantía global.

#### C) Objetos de carácter educativo, científico o cultural.

Comprende una amplia gama de productos que se clasifican en tres categorías. En la primera se incluyen determinados productos que se benefician de las franquicias cualquiera que sea su destino y la utilización que se dé a los mismos. En otra categoría se incluyen otros artículos que solo podrán beneficiarse de la franquicia si están destinados a establecimientos u organismos públicos o de utilidad pública, o de carácter educativo, científico o cultural. Por último están aquellos instrumentos o aparatos científicos que podrán beneficiarse de la franquicia si se destinan a establecimientos públicos o privados que tengan como actividad principal la enseñanza o la investigación.

#### D) Mercancías destinadas a organismos de carácter caritativo. Objetos destinados a niños ciegos y otros minusválidos.

El reglamento CE nº 918/83 del Consejo recoge, además de las franquicias anteriormente citadas, otras muchas que resultan nuevas desde el punto de vista comunitario pero que, en realidad, ya existían en muchos Estados miembros.

La relación de estas franquicias es, entre otras, la siguiente:

- Bienes personales pertenecientes a personas físicas que trasladen su residencia normal desde un tercer país a la Comunidad.
- Bienes importados con motivo de una boda.
- Bienes personales adquiridos con motivo de una herencia.
- Efectos y objetos muebles destinados a amueblar una residencia secundaria.

#### ***Franquicias a la exportación.***

Señalar que se justifican por la posible existencia de derechos susceptibles de aplicarse a la exportación en virtud de las medidas de la Política Agrícola Común. Debido a ello, el Reglamento Marco ha previsto franquicias para las siguientes mercancías:

- Animales domésticos exportados con ocasión de un cambio de la explotación agrícola desde la Comunidad a un país tercero.
- Productos obtenidos por agricultores en predios situados en zonas limítrofes de la Comunidad, que dependen de una propiedad principal situada en el país vecino.

- Semillas exportadas por productores agrícolas para ser utilizadas en propiedad situadas en países terceros .
- Forrajes y alimentos que acompañan a los animales durante el transporte.

#### Destinos específicos.-

Entre las medidas que constituyen la economía arancelaria pueden incluirse las relativas a los beneficios que se otorgan a determinadas mercancías que tienen un destino muy específico. El beneficio arancelario que se otorga a la mercancía importada por razón de ese destino especial consiste en la aplicación de un derecho inferior, que puede llegar a ser nulo, con respecto al establecido con carácter general en el arancel para esa mercancía.

El régimen de destinos específicos puede considerarse incluido en el artículo 21 del Código de Aduanas Comunitario, cuando dice que el trato arancelario favorable del que pueden beneficiarse determinadas mercancías debido a su naturaleza o a su destino especial estará supeditado a unas condiciones determinadas según el procedimiento del Comité Aduanero.

La concesión del régimen es potestativa por parte de las autoridades competentes puesto que la podrán denegar a las personas que no ofrezcan todas las garantías que juzgen convenientes.

#### ***Suspensiones de derechos arancelarios.***

Las suspensiones de los derechos del arancel suelen ser medidas de carácter general consistentes en la supresión total o la reducción de los tipos de gravamen durante un determinado plazo de tiempo, aplicable a todas las mercancías incluidas en una partida o subpartida arancelaria y, a veces, específicamente a un producto determinado dentro de una subpartida o partida.

Las suspensiones son de carácter autónomo cuando es la propia Comunidad la que las decide por razones de insuficiencia de abastecimiento en el mercado interior ( art. 28 del Tratado de Roma). Cuando las suspensiones derivan de compromisos bilaterales o multilaterales, concertados al amparo del art. 113 del mismo Tratado, son de carácter contractual o convencional.

#### ***Contingentes y límites arancelarios.***

Los contingentes arancelarios son de medidas de economía arancelaria que tienden a corregir los efectos de una falta de producción interior o evitar alzas injustificadas de precios interiores, producidas por un abastecimiento insuficiente.

Los contingentes arancelarios consisten en fijar, durante un determinado período de tiempo, un derecho arancelario denominado derecho contingentario que es inferior al abastecimiento con carácter general, siendo lo más frecuente reducirlo a cero, para la importación de un volumen limitado de una mercancía cada ( volumen contingentario).

No deben confundirse los contingentes arancelarios con los contingentes cuantitativos. Los primeros son una medida de política arancelaria por cuanto únicamente afectan al derecho de arancel; en cambio los contingentes cuantitativos son una medida de política comercial por cuanto sus objetivos es limitar las cantidades que se pueden importar de un determinado producto y vienen a ser un paliativo de una prohibición total de importación. En el contingente cuantitativo las mercancías que se importan están sujetas al derecho normal del arancel y, una vez alcanzado el límite de cantidad establecido, no se podrán importar en absoluto más cantidades del producto en cuestión. En el contingente arancelario, la importación se realiza al amparo de un derecho reducido o nulo y, una vez alcanzada la cantidad límite, se podrán seguir importando cantidades adicionales, pero sujetas al derecho arancelario normal.

### ***Límites arancelarios.***

Una medida de economía arancelaria muy semejante a los contingentes son los denominados límites máximos arancelarios. Este límite arancelario consiste en el establecimiento de un techo reducido o nulo, durante un tiempo determinado, para unas cantidades de producto que se señalan a título indicativo. Si durante el período de vigencia de la medida estas cantidades fueran rebasadas, no se restablece el derecho normal automáticamente como en el caso de los contingentes arancelarios, sino que podrán seguir siendo importadas cantidades adicionales con la reducción arancelaria en tanto no se restablezca el derecho normal por medio de un acto de la Comisión, que se implante a petición, bien de un Estado miembro, bien de un sector económico que se sienta perjudicado, o incluso por iniciativa de la propia Comisión.

### ***Las medidas de retorsión: derechos antidumping, derechos antisubvención.***

Los niveles de protección establecidos en los aranceles de aduanas en general cumplen su función de defensa de la producción interna cuando las condiciones del mercado internacional responden a una situación normal, en la que los exportadores fijan sus precios teniendo en cuenta todos los costes de los factores de producción utilizados e incluyendo un margen de beneficio. Ahora bien, cuando para favorecer las exportaciones de un producto determinado se fijan precios inferiores a su valor normal, o cuando una mercancía se beneficia por parte de los poderes públicos de subvenciones a la producción o a la exportación, la aplicación de los tipos impositivos fijados en el arancel es inoperante, pues, al ser generalmente derechos ad valorem, la protección queda totalmente desvirtuada por la anormal disminución de la base sobre la que deben aplicarse. De aquí que el ámbito del GATT, se haya permitido la adopción de medidas para paliar los efectos perjudiciales ocasionados por este tipo de prácticas.

### ***Derechos antidumping.***

Sólo se podrán imponer medidas de retorsión a los productos objeto de dumping cuya importación cause un perjuicio en el país donde se importan.

Se considera que un producto es objeto de dumping cuando se introduce en el mercado de otro país a un precio inferior a su valor normal, es decir, cuando su precio, al eviarse de un país a otro, sea menor que el precio comparable, en el curso de operaciones

comerciales normales, de un producto similar destinado al consumo en el país exportador.

El procedimiento para establecer una medida de retorsión como un derecho antidumping es muy complejo y se desarrolla en varias fases. Comienza por una queja formulada por cualquier asociación que actúe en nombre de una producción de la Comunidad, que se estima perjudicada o amenazada por in dumping. Recibida la denuncia en la Comisión, se examinarán simultáneamente todos los elementos de prueba del dumping y del perjuicio para decidir si se abre una investigación.

En caso positivo, se procede a la apertura oficial del procedimiento mediante un anuncio en el Diario Oficial de las Comunidades Europeas, con el fin de que puedan ser parte en las encuestas no solamente los reclamantes y los reclamados, sino cualquier persona o entidad e incluso Estado miembro que pueda sentirse afectado por el posible dumping que se trata de combatir. Si después de todas las consultas se deduce que no es necesaria la adopción de ninguna medida de defensa, se da por cerrado el procedimiento.

En los casos en que el procedimiento dé un resultado positivo, demostrándose la existencia de dumping y del perjuicio, se establecerán las medidas de retorsión adecuadas, que pueden ser provisionales o definitivas.

### ***Derechos antisubvención.***

Uno de los logros más importantes de la Ronda de Uruguay ha sido la adopción del nuevo “Acuerdo sobre subvenciones y medidas compensatorias” que establece la definición de las subvenciones y las clases de las mismas ( prohibidas, recurribles, no recurribles).

Tras la nueva normativa se establece el principio de que se pueda aplicar un derecho compensatorio para compensar cualquier subvención, exportación, exportación o transporte de cualquier producto cuyo despacho en el país de destino ocasione un perjuicio.

Se considera que existe subvención cuando haya una contribución financiera o una forma de sostenimiento de los ingresos o de los precios por parte de un Gobierno u organismo público del país de origen o de exportación, siempre que con ello se otorgue un beneficio.

### **3.8 El Origen de las mercancías.**

En las operaciones de comercio exterior interviene un condicionante de política fiscal y otro de política comercial.

La política fiscal se traduce en la existencia de un impuesto, el Derecho de Aduanas, arancelario o de importación, cuyo tipo impositivo está en función del producto a que se refiere por parte, y del país de origen, por otra, circunstancia que puede observarse al estudiar la tabla de derechos del TARIC.

La política comercial concreta su ampliación en función de los mismos conceptos. La autorización administrativa o el Documento de Vigilancia, que ya hemos visto, serán

exigibles de acuerdo con una de las zonas en que se agrupan tales países, y también se tiene en cuenta el producto de que se trate.

Ambas consideraciones llevan a la evidencia de determinar cuál es el origen de las mercancías como una cuestión capital, ya que influye en la cuantía del impuesto al condicionar el tipo impositivo aplicable o influye, asimismo, en los demás condicionamientos de orden de política comercial.

De una forma genérica se puede definir el origen de las mercancías como el vínculo geográfico de una mercancía con un país determinado, del que se considera ha surgido.

Las reglas utilizadas para determinar el origen de mercancías recurren a dos criterios de base muy diferentes: el de las mercancías totalmente producidas en un país determinado, y el de la transformación sustancial, cuando hay que tener en cuenta dos o más países que intervienen en la producción de la mercancía, atribuyéndose el origen al último país en el que se ha realizado una transformación sustancial.

Para aplicar el criterio de transformación sustancial pueden seguirse diferentes métodos:

- El de cambio de partida arancelaria.
- Listas de operaciones que confieren origen.
- El del porcentaje de valor añadido.

### ***Justificación del origen de las mercancías.***

El origen de las mercancías importadas en la Comunidad, se tendrá que justificar mediante la presentación de un certificado de origen en aquellos casos en que así se disponga, o bien mediante una simple declaración de origen efectuada en la factura comercial o en un documento unido a la declaración de importación.

Los certificados de origen son expedidos en el país de donde se consideran originarias las mercancías, en el momento de su exportación, o una autoridad u organismo que presente las garantías necesarias y que esté debidamente habilitada al efecto por el país de expedición. En la mayoría de los casos, dichas autoridades u organismos suelen ser las Cámaras de Comercio, industria y Navegación, los Consejos Agrícolas, las Administraciones de Aduanas y, a veces, determinados departamentos ministeriales.

### ***Normas de origen preferencial.***

La declaración Común que constituye el Anexo II del Acuerdo sobre normas de origen del GATT de 1994 determina que se entenderá por normas de origen preferenciales las leyes, reglamentos y decisiones administrativas de carácter general aplicados por un miembro del Acuerdo para determinar si a un producto le corresponde recibir el trato preferencial previsto en virtud de regímenes de comercio contractuales o autónomos.

El Código de Aduanas clasifica las normas de origen preferencial en dos grupos, según se trate de preferencias contractuales o autónomas.

### ***Operaciones y elementos de producción que no confieren origen preferencial.***

En todos los acuerdos hay una relación de transformaciones simples que en ningún caso pueden ser consideradas suficientes a los efectos de conferir el origen preferencial a los productos que son objeto de tales transformaciones y operaciones, haya cambiado o no de partida.

Estas operaciones consideradas como no suficientes o insuficientes son las siguientes:

- a) Las manipulaciones que aseguren la conservación de las mercancías en buenas condiciones durante su transporte y almacenaje.
- b) Las operaciones simples de desempolvado, cribado, selección, clasificación, formación de surtidos, etc..
- c) Los cambios de envase y la división o agrupación de bultos, así como el simple envasado en botellas, sacos, estuches, la colocación en bandejas y demás operaciones simples de acondicionamiento.
- d) La colocación de marcas, etiquetas u otros signos distintivos similares en los productos o en sus envases.
- e) La simple mezcla de productos, si uno o varios de los componentes no reúnen las condiciones establecidas para poder ser considerados como originarios.
- f) El sacrificio de animales.

### ***La acumulación del origen.***

Podemos considerar tres tipos de acumulación: bilateral, diagonal y regional.

La BILATERAL podría ser caso del acuerdo entre Rumania y la Unión Europea. Nos podemos encontrar con el caso de que un producto ha tenido una transformación en Rumania, con incorporación de materias originarias de la Comunidad. Si la transformación es << suficiente >> el producto obtenido es de origen rumano y en su exportación a la Comunidad se beneficia del acuerdo preferencial. En cambio si la transformación no es suficiente o completa, el producto no tendrá origen rumano, por tanto, no se le podría aplicar el beneficio arancelario.

Es en este momento cuando interviene la acumulación bilateral, prevista en el acuerdo, que dice: << Las materias originarias de la Comunidad se considerarán como materias originarias de Rumania, cuando se incorporen a un producto obtenido en ese país, sin que sea necesario que estas materias hayan sido objeto de elaboraciones o transformaciones suficientes >>.

La CUMULACIÓN DIAGONAL podría ser el caso de productos que se obtienen en Rumania con materias originarias de Hungría, Polonia, República Checa, etc. Si la transformación es suficiente, el producto será de origen rumano, y por tanto, tendrá beneficios arancelarios. En cambio, si la transformación no es suficiente, puede aplicarse la acumulación diagonal, por la cual las materias primas originarias de Hungría, Polonia, República Checa, República Eslovaca, etc. Se consideraran originarias de la Comunidad o Rumania cuando se incorporen a un producto allí obtenido, sin que sea necesario que estas materias hayan sido objeto de elaboraciones o transformaciones suficientes.

La acumulación BILATERAL Y DIAGONAL son propias de acuerdos bilaterales, los cuales son;

- ACP-PTUM (Africa, Caribe, Pacífico, Países y Territorios de Ultramar).
- Países de Magreb.
- Otros países mediterráneos.
- Países del Este.
- Territorios Ocupados (franja de Gaza y Cisjordania.)
- Bosnia-Herzegovina.

La acumulación REGIONAL es propia de los acuerdos unilaterales, es decir, SPG (Sistema de Preferencias Generalizadas), y se refiere a un conjunto de países en vías de desarrollo que llamaremos países beneficiarios. Los países se agrupan en determinadas zonas en orden a la aplicación de los criterios para concretar los beneficios arancelarios.

La acumulación REGIONAL nos dice: <<Si un producto fabricado en un país beneficiario y miembro de un grupo regional, es originario de dicho país, los productos originarios de cualquier otro país de este grupo regional y utilizados en la fabricación de dichos productos, se consideraran como originarios del país en que ha tenido lugar la fabricación del producto.

Las principales zonas regionales son:

- ASEAN: Asociación de Naciones del Asia Sudoriental ( Brunei, Darussalan, Indonesia, Malasia, Filipinas, Singapur, Tailandia, Vietnam).
- MCCA: Mercado Común Centroamericano (Costa Rica, Honduras, Guatemala, Nicaragua, El Salvador).
- Comunidad Andina ( Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú, Venezuela).

### ***Otros elementos que intervienen en la determinación del origen.***

Los diferentes sistemas para determinación del origen aplicables en las relaciones entre la Comunidad y los países con los que se han firmado acuerdos preferenciales exigen hasta la Comunidad y viceversa, cuando el país asociado en cuestión concede trato beneficioso para los productos originarios de la Comunidad. No obstante, el transporte de productos originarios que constituya un único envío o expedición puede efectuarse a través de otros territorios diferentes de los del país considerado o la Comunidad, incluso con trasbordo o depósito temporal en estos territorios, siempre que el paso por los mismos esté justificado por razones geográficas y obedezca a exclusivas necesidades del transporte, y siempre (1)

La denominada regla del non draw-back: significa que las materias y artículos de países terceros empleados en la fabricación de un producto que se va a enviar a la Comunidad como originario de un país con acuerdo preferenciales no pueden haberse importado en éste al amparo de regímenes suspensivos del arancel, bien por importación temporal, bien por perfeccionamiento activo, así como tampoco en el caso de que hubieran satisfecho dichos aranceles y les fueran devueltos a la salida del país fabricante, es decir, que no se benefician tampoco del régimen de devolución de derechos o draw-back.

### **3.9 El Valor en Aduana.**

## ***Base jurídica.***

La definición del valor en Bruselas ( artículo VII del GATT), consagra un concepto teórico basado en el precio normal como equivalente al valor en aduana el precio normal, es decir, el precio que se estime que pudiera fijarse para estas mercancías de una venta efectuada en condiciones de libre competencia.

## **Los métodos de valoración**

Los métodos de valoración que se aplican pueden ser, bien el método fundamental o bien alguno de los métodos subsidiarios. El método principal para determinar el valor en aduana de las mercancías importadas es el valor de transito de las mismas.

- Método principal o valor de transición.- El valor de transacción de las mercancías importadas se define como el precio efectivamente pagado o por pagar por las mercancías cuando éstas se venden para la exportación con destino al territorio aduanera de la Comunidad.

A este valor habrá que sumarle unas cantidades y restarle otras. Las cantidades a sumar son:

- Comisiones, salvo las de compra, y correajes.
- El coste de los envases y embalajes.
- Materiales, componentes y elementos similares incorporados a las mercancías importadas.
- Herramientas, matrices y moldes utilizados en la producción de las mercancías importadas.
- Cánones y deechos de licencia de las mercancías.
- Cualquier parte del producto que posteriormente se revenda, ceda o utilice y que revierta al vendedor.
- Gastos de transporte y seguro.
- Gastos de carga y manipulación inherentes al transporte de las mercancías.

Las cantidades a restar son:

- Gastos de transporte posteriores a la entrada en el territorio aduanero de la Unión.
- Gastos relativos a trabajos de construcción, instalación, montaje y mantenimiento o asistencia técnica realizados con instalaciones, maquinas o material industrial y después de efectuada la importación.
- Los intereses derivados de la financiación de la compra. Siempre que el comprador pueda demostrar que:
  - a) Las mercancías se venden al precio efectivamente pagado o por pagar.
  - b) Que el tipo de intereses es el normal del mercado.
- Las comisiones de compra.



- Gastos relativos al derecho de reproducción de las mercancías importadas.
- Gravámenes derivados de la importación.

Por todo lo visto, podemos decir que el valor en aduana determinado por el método principal es el precio de factura adicionado o restando los importes mencionados, y siempre que concurren las siguientes circunstancias: que no existan restricciones para la cesión o utilización de las mercancías por el comprador, que la venta o el precio no dependan de condiciones o prestaciones cuyo valor no pueda determinarse, que ninguna parte del producto de cualquiera reventa, cesión o utilización posterior revierta directa o indirectamente al vendedor, que no exista vinculación entre comprador y vendedor.

Se considerarán que existe vinculación cuando:

1. Alguno forma parte de la dirección o del consejo de administración de la otra empresa.
2. Ambas son empresas asociadas.
3. Una es empleada de la otra.
4. Una persona posee, controla o tiene directa o indirectamente el 5% o más de las acciones o títulos con derecho a voto de una y otra.
5. Ambas son controladas, directa o indirectamente, por una tercera persona.
6. Juntas controlan a una tercera persona.
7. Son miembros de la misma familia en los diferentes grados de consanguinidad.

En el caso en que el valor en factura esté consignado en divisas el tipo de cambio que tendremos que aplicar es el cambio vendedor del mercado de divisas en Madrid, correspondiente al penúltimo miércoles de cada mes. Este cambio se publica en el BOE del jueves y es válido para todo el mes siguiente.

Métodos secundarios.

Estos métodos solamente se podrán aplicar cuando no se pueda determinar el valor en aduana por el método principal o valor de transacción.

Estos métodos se aplicaran de forma sucesiva, hasta que alguno de ellos permita determinar el valor en aduana.

- Valor de transacción de mercancías idénticas. El primer método secundario que se utiliza en lugar del valor de transacción para determinar el valor en aduana de las mercancías importadas es el que se refiere al valor de transacción de mercancías idénticas, vendidas para la exportación al mismo país de importación y exportadas en el mismo momento que las mercancías objeto de valoración o en un momento aproximado. (Se entiende por mercancías idénticas las producidas en el mismo país que sean iguales todo, incluidas sus características físicas, de calidad y prestigio comercial).
- El segundo método secundario determina el valor en aduana será el valor de transacción de mercancías similares. vendidas para la exportación al mismo país de importación al mismo momento que las mercancías objeto de valoración o en un momento que las mercancías objeto de valoración o en un momento aproximado. ( Se entiende por mercancías similares aquellas

producidas en el mismo país que, no siendo iguales en todos los conceptos, tienen características y composición semejantes, lo que les permite cumplir las mismas funciones y ser comercialmente intercambiables).

- Valor basado en el precio unitario de la mayor cantidad total de las mercancías exportadas a la Comunidad.
- Valor obtenido o igual a la suma:
  - Del coste de fabricación de las mercancías.
  - De una cantidad en concepto de beneficio y gastos generales, igual a la que se carga en las ventas de mercancías de la misma naturaleza o especie que las que se valoren.
  - De los gastos de carga y manipulación que lleva consigo el transporte de las mercancías.

### **Tipos Impositivos.**

El tipo impositivo es el tanto por cien a aplicar sobre la base imponible.

Los principales tipos existentes son:

- a) Tipos ad valorem. Constituye porcentajes a aplicar sobre el valor en aduana, hallado según alguno de los métodos anteriormente expuestos.
- b) Tipos específicos. En ellos el tipo impositivo se aplica sobre un número de unidades. Estas unidades pueden ser de longitud, superficie, capacidad, etc.
- c) Tipos mixtos. Están integrados por un tipo ad valorem y un tipo específico.
- d) Tipos compuestos. Consisten en pagar un tipo ad valorem al cual se le pone, bien un límite inferior mediante un tipo específico, que será el mínimo a percibir, o bien, a la vez, uno inferior y otro superior. Estos máximos y mínimos se expresan normalmente en euros.
- e) Imposición a tanto alzado. Es de aplicación para envíos que no tienen carácter comercial, como pueden ser pequeños envíos dirigidos a particulares o que están contenidos en los equipajes personales de los viajeros, y para los cuales se fija un único derecho ad valorem conjunto, al cual se le aplicarán un único tipo arancelario del 10%.

### **Justificante del Valor en Aduana.**

Este justificante consiste en un documento llamado Declaración de valor DV1. Junto a este documento se debe acompañar la factura, que no está sujeta a ningún modelo oficial, pero que deberá contener todos los conceptos que permitan averiguar el valor en aduana, así como la identidad del comprador y vendedor y las posibles relaciones que puedan existir entre uno y otro.

Las Autoridades aduaneras podrán renunciar a exigir el DV1.

- a) Cuando el valor en aduana de las mercancías no sea superior a 5.000 euros, siempre que no sean envíos fraccionados o múltiples expedidos por un mismo destinatario.
- b) Cuando se trate de importaciones que no tengan carácter comercial.
- c) Cuando los elementos que debe incorporar el DV1 no sean necesarios para aplicar el arancel, o cuando los derechos de aduana previstos en el arancel no deban percibirse.

## LOS DESTINOS ADUANEROS COMUNITARIOS.

Los destinos aduaneros que pueden darse a las mercancías situadas en territorio aduanero comunitario son los siguientes:

- Inclusión en un régimen aduanero.
- Introducción en un depósito franco o en una zona franca.
- Reexportación.
- Destrucción bajo control aduanero.
- Abandono a favor del erario público.

El destino aduanero que más frecuentemente se utiliza es incluir las mercancías en uno de los regímenes aduaneros previstos en el Código y que se exponen a continuación:

- Despacho a libre práctica.
- Tránsito.
- Regímenes económicos:
  - Depósito aduanero.
  - Percionamiento activo.
  - Transformación bajo control aduanero.
  - Importación temporal.
- Exportación.

Como principio general, el Código establece que, las mercancías deben recibir en todo momento cualquier destino aduanero independientemente de la naturaleza, cantidad, origen, procedencia y destino de dichas mercancías.

### 1.-La declaración aduanera. EL DUA.

Para que una mercancía pueda ser incluida en un régimen aduanero determinado deberá ser objeto de una declaración específica para dicho régimen aduanero. La declaración en la aduana podrá efectuarse por escrito, o mediante una declaración verbal o cualquier otro acto por el cual la persona en cuyo poder se encuentran las mercancías demuestre su voluntad de incluirlas en un régimen aduanero.

El Código aduanero, en su artículo 62, determina que las declaraciones por escrito, deben cumplimentarse en un impreso conforme al modelo oficial previsto que, según el artículo 205 del reglamento de aplicación, es el DUA( Documento Único Administrativo).

A efectos estadísticos, el DUA queda exclusivamente para la recogida de datos en el ámbito del comercio con terceros países. El nuevo método de recogida de datos estadísticos entre los Estados miembros es, desde el 1 de enero de 1993, el método INTRASTAT.

El DUA deberá presentarse en la aduana en que se presentan las mercancías y a partir del momento en que se presentan. La presentación del DUA tiene el efecto de una declaración, liquidación de un impuesto, por lo que representa un compromiso formal respecto a :

- a) La exactitud de las indicaciones que figuran en la declaración .
- b) La autenticidad de los documentos adjuntados.

- c) El cumplimiento del conjunto de obligaciones inherentes a la inclusión de las mercancías en un régimen.

Los documentos que deben acompañar al DUA son:

- a) La factura sobre cuya base se haya declarado el valor en aduana.
- b) El DVI cuando éste es necesario para establecer el valor en aduana.
- c) Los documentos necesarios para la aplicación de un régimen arancelario preferencial.
- d) El documento de transporte. En caso de transporte por carretera el CMR, en transporte marítimo el conocimiento de embarque, en transporte aéreo el conocimiento aéreo.
- e) La autorización o copia de la solicitud en el caso de inclusión en un régimen aduanero.

El DUA, tras la concesión del levante, podrá invalidarse en los siguientes casos:

1) Cuando se demuestre que las mercancías han sido declaradas por error para un régimen aduanero que implique pagos de derechos de importación, en vez de ser incluidas en otro régimen aduanero. En este caso las mercancías tienen que cumplir:

- a) Que no hayan sido utilizadas en condiciones distintas del régimen en el que debiera haber sido incluido.
- b) En el momento de ser declaradas cumplirán las condiciones requeridas del régimen en el cual querían ser incluidas.
- c) Que se declaren inmediatamente para el régimen en el que estaban realmente destinadas.

2) Las condiciones para que se pueda invalidar el DUA son las siguientes:

- a) Que el declarante aporte pruebas de que las mercancías no han abandonado el territorio aduanero de la Comunidad.
- b) Que el declarante presente de nuevo a las autoridades aduaneras todos los ejemplares de la declaración en aduana y demás documentos que le fueron remitidos tras la admisión de la declaración.
- c) Que el declarante aporte a las autoridades aduaneras la prueba de que las devoluciones han sido reembolsadas, o se han tomado medidas para que no se paguen.

2 Importación. Entradas de las mercancías en el territorio aduanero.

Desde el momento en que las mercancías atraviesan la frontera están sometidas al cumplimiento de obligaciones aduaneras, debiendo presentarse en la aduana más próxima. Cumplido este primer requisito, pueden permanecer durante un período de tiempo determinado, en los almacenes de la aduana hasta la presentación de una declaración por la que se les asigne un destino aduanero.

Hasta que las mercancías reciban un destino aduanero, y desde el momento de su presentación, tendrán el estatuto de mercancías en depósito temporal.

### 3 Despacho a libre práctica.

La libre práctica confiere el estatuto aduanero de mercancía comunitaria a las mercancías no comunitarias.

El concepto de libre práctica aparece definido en el artículo 10 del Tratado de Roma, según el cual se considera que están en libre práctica en un Estado miembro los productos procedentes de terceros países que han cumplido las formalidades de importación y cuyos derechos de aduana e impuestos de efecto equivalente exigibles han sido percibidos por dicho Estado miembro, sin que se hayan beneficiado de una devolución total o parcial de los mismos.

El despacho a libre práctica, al conferir a las mercancías no comunitarias el estatuto aduanero de mercancía comunitaria, las faculta para circular libremente en la Comunidad.

### 4 El régimen de exportación.

Se entiende por exportación la salida del territorio aduanero de cualquier mercancía.

Toda mercancía comunitaria destinada a ser exportada deberá incluirse en el régimen de exportación, salvo aquellas incluidas en el régimen de perfeccionamiento pasivo o en el régimen de tránsito interno.

Como características del régimen de exportación deben mencionarse las siguientes:

- Se considera exportador a la persona por cuya cuenta se realice la declaración de exportación y sea propietaria o tenga un derecho similar sobre la mercancía.
- Se considera aduana de exportación aquella en que se presente la declaración de exportación y que debe ser la competente en la vigilancia del lugar en que esté establecido el exportador, o bien, donde se embalen o carguen las mercancías para el transporte.
- Se considera aduana de salida para las mercancías exportadas por ferrocarril, por correo, por vía aérea o por vía marítima, la del lugar en que las compañías ferroviarias, las administraciones de correos o las compañías aéreas o marítimas reciban las mercancías en el marco de un contrato de transporte único con destino a un tercer país; para las mercancías transportadas por canalizaciones y la electricidad, la aduana designada por el Estado miembro donde radique el exportador y para, las mercancías exportadas por otras vías, la última aduana antes de la salida fuera del territorio aduanero de la Comunidad.

### 4.5 Regímenes económicos aduaneros.

#### *El régimen de depósitos aduaneros.*

Este régimen viene a salvar determinadas situaciones que surgen en el comercio internacional, por ejemplo cuando al efectuarse la importación de la mercancía el propietario desconoce cual va a ser el destino final de la misma, viéndose entonces obligado a depositarla durante un cierto tiempo hasta que se le pueda asignar un destino

final. El régimen de depósito permite que las mercancías importadas se almacenen bajo el control de la aduana en un lugar destinado al efecto.

Concepto.-

Debe entenderse por depósito aduanero todo lugar reconocido por las autoridades aduaneras y sometido a su control en el que puedan almacenarse mercancías en las condiciones establecidas en el régimen de depósito aduanero.

Clases.-

- Públicos: aquel que puede utilizar cualquier persona para depositar las mercancías.
- Privados: aquel reservado para el depósito de mercancías por parte del depositario.

Los depósitos aduaneros públicos pueden ser de los siguientes tipos:

- Tipo A: Son aquellos en que las mercancías se almacenan bajo la responsabilidad del depositante.
- Tipo B: Son aquellos en que las mercancías se almacenan bajo la responsabilidad del depositante.
- Tipo F: Son los gestionados por las autoridades aduaneras.

Los depósitos aduaneros privados pueden ser de los siguientes tipos:

- Tipo C: Son aquellos en que el depositario se identifica con el depositante sin ser necesariamente el propietario de las mercancías.
- Tipo D: Son los de tipo C en los que, además, se puede ultimar el régimen con el despacho a libre práctica sin necesidad de presentación de las mercancías a la aduana.
- Tipo E: Son los de tipo C en los que se permite el almacenamiento de las mercancías en las instalaciones del titular de la autorización que no están reconocidas como depósito aduanero (depósito ficticio).

Funcionamiento. -

Para el funcionamiento de éstos las autoridades aduaneras designan una persona que debe llevar una contabilidad de existencias de todas las mercancías que se incluyan en el Régimen de Depósito. Esta contabilidad no es necesaria cuando la gestión la realicen las propias autoridades aduaneras .

Las mercancías podrán permanecer en el Régimen de Depósito durante un tiempo ilimitado.

En casos excepcionales las autoridades aduaneras podrán fijar plazos dentro de los cuales el depositante deberá dar a las mercancías un nuevo destino aduanero. Esta particularidad de fijar plazo específico (mercancías comunitarias ) tiene el fin de que puedan disfrutar de algunos beneficios inherentes a la exportación.

Las mercancías depositadas (importación) podrán ser objeto de manipulaciones destinadas a garantizar su conservación, mejora de calidad, etc..

Estas deberán ser autorizadas por las autoridades aduaneras que fijarán las condiciones en que se realizarán.

Hay una lista de productos a los que se prohíben estas manipulaciones, ya sean de importación como comunitarias.

Las mercancías no comunitarias podrán ser sometidas a operaciones de transformación o modificación bajo el amparo del Régimen de Perfeccionamiento Activo.

Estas mercancías objeto de manipulaciones dejarán de estar incluidas en el Régimen de Depósito para pasar a regímenes al amparo de los cuales se realicen transformaciones o manipulaciones.

De acuerdo con el artículo 85 del Código, el Régimen de Depósito se extingue cuando la mercancía es despachada a libre práctica, incluida en otro Régimen Aduanero o se le da otro destino ( exportación).

Para determinar el valor en aduana no se deben incluir los gastos de mantenimiento y conservación. Por ejemplo: si la mercancía ha sido sometida a manipulaciones, el importe de los derechos de importación a determinar es el que corresponde a las mercancías antes de la manipulación.

Si la mercancía importada se despacha a libre práctica, los elementos de imposición correspondientes serán la liquidación definitiva en el despacho a libre práctica.

Las mercancías en Régimen de Depósito Aduanero se mantendrán en éste aunque se traslade de un depósito a otro.

*Los regímenes de perfeccionamiento: perfeccionamiento activo y pasivo*

Son los regímenes económicos aduaneros típicos. Se basan en la división internacional del trabajo. Para ello las materias primas de un país son enviadas a otro país para recibir trabajos, manufacturas o elaboraciones, debido a la mano de obra barata o a tecnologías inexistentes en el primer país y así obtener las mercancías terminadas a un precio más competitivo frente al mercado internacional, con lo que los dos países se benefician.

Existen dos modalidades:

- A) Perfeccionamiento activo.
- B) Perfeccionamiento pasivo.

*A) Perfeccionamiento Activo.-*

Definición.-

Hay perfeccionamiento activo cuando las mercancías adquiridas en el mercado internacional son elaboradas en el país que utiliza este régimen para su transformación y ulterior reexportación.

Utilidades.-

Por un lado impulsa las exportaciones, ya que se elimina el obstáculo arancelario que grava las mercancías a la importación.

Esto da competitividad e igualdad. Permite a las industrias nacionales salir al exterior con productos terminados perfectamente comparables con otros del exterior tanto en precio como en calidad.

Modalidades. -

a) Sistema de suspensión.

Consiste en la importación de mercancías no comunitarias destinadas a ser reexportadas fuera del territorio aduanero de la Comunidad en forma del territorio aduanero de la Comunidad en forma de productos compensadores, sin que las mercancías estén sujetas a derechos de importación ni a medidas de política comercial.

b) Sistema de reintegro.

Se aplica a mercancías despachadas a libre práctica que experimentan una o varias operaciones de perfeccionamiento, ya las que se les reintegran o condonan los derechos de importación que les fueron aplicados cuando son exportados fuera del territorio aduanero de la Comunidad en forma de productos compensadores ( aquellos que son el resultado de operaciones de perfeccionamiento ).

Concesión del régimen.

Para poder realizar operaciones en régimen de perfeccionamiento activo hay que obtener de la autoridad aduanera del Estado miembro donde vayan a realizarse las operaciones de perfeccionamiento una autorización, que se expedirá a petición de la persona que efectúa las operaciones de perfeccionamiento.

Funcionamiento del régimen.

Hay que tener en cuenta diversos factores:

1.- Factor tiempo: las autoridades aduaneras fijarán el plazo durante el cual los productos compensadores deben ser exportados o reexportados o haber recibido otro destino aduanero autorizado.

2.- Coeficientes de rendimiento: sirven para determinar las cantidades de productos importados que han de ser utilizados en la obtención del producto compensador, así como fijar las mermas y desperdicios producidos que deben tenerse en cuenta. Son las autoridades aduaneras las que fijarán en la autorización el coeficiente de rendimiento de cada operación o el modo de fijación de este coeficiente.

Extinción del régimen.

El régimen de perfeccionamiento activo se extingue para las mercancías importadas cuando los productos compensadores han sido exportadas, bajo control aduanero, fuera



del territorio de la Comunidad.

También se extingue cuando tanto las mercancías de importación como los productos compensadores reciben otro destino aduanero cualquiera.

El despacho a libre práctica, así como otros destinos puede dar lugar al nacimiento de una deuda aduanera que implica el pago de intereses por los derechos de importación debidos.

En el sistema de reintegro, el titular de la autorización podrá solicitar la devolución o condonación de los derechos de importación siempre que demuestre a petición de las autoridades aduaneras, que los productos compensadores obtenidos a partir de mercancías despachadas a libre práctica han sido exportadas o incluidas en el régimen de tránsito, de depósito aduanero, etc. .

#### *B) El Perfeccionamiento Pasivo.*

Se produce cuando las mercancías de un país son enviadas a otro para que allí reciban trabajos y modificaciones complementarias ( elaboración, montaje, ensamblaje, adaptación, transformación, reparación o puesta a punto) antes de ser devueltos al país de origen. Se suele realizar por motivos técnicos y tecnológicos, por motivos económicos o por dar un valor añadido a las mercancías. Los productos obtenidos después de este proceso se denominan Productos Compensadores.

El beneficio que se obtiene es una exención de los derechos aduaneros que puede ser total o parcial, según las mercancías o circunstancias (por ejemplo, no se puede aplicar a las mercancías de la P AC). En el caso de la exención parcial, el cálculo del valor a pagar es bastante complejo y va a depender de cada mercancía y de sus circunstancias, a grandes rasgos sería: V. de Importación - V. de Exportación. Normalmente las autoridades fijan unos coeficientes de Rendimiento que vienen a decir las cantidades normales de productos exportados necesarios para obtener una determinada cantidad de productos compensadores, esto se suele dar en el caso de productos bastante estandarizados. Las autoridades fijan normalmente un plazo de reimportación, aunque puede solicitarse una prórroga por diversos motivos.

Su regulación se haya recogida en los artículos 145 a 160 del nuevo Código de Aduanas.

Para que sea concedido este régimen deben darse las siguientes circunstancias :

- Atribuibles a personas residentes en la C.E..
- Demostrar la relación entre las mercancías llevadas y traídas.
- Se cumplan las condiciones de defensa de los productos comunitarios .

#### ***Transformación bajo control aduanero.***

Definición.

El régimen de transformación en aduanas, es el que permite introducir en le territorio aduanero de la Comunidad, mercancías no comunitarias, para someterlas a operaciones

que modifiquen su especie o estado, sin estar sujetas a derechos de importación, pudiéndose despachar a libre práctica, con los derechos de importación que correspondan a los productos que resulten de éstas operaciones.

Estos productos resultantes se denominan Productos Transformados.

La realización de la transformación deberá ser:

- En el espacio económico comunitario.
- En los recintos aduaneros.
- En los depósitos aduaneros.
- En otros aprobados y autorizados por la aduana.

Siempre bajo control de la Aduana.

Legislación.

El régimen económico de transformación bajo control de aduana se instaura en la Comunidad por el Reglamento 1763/83 del Consejo.

El régimen está también recogido en los arts. 130 a 136 del Código Aduanero.

En el art. 650 del Reglamento, se determinan las mercancías que se pueden incluir en el régimen. En el anexo 87 existe un listado de las transformaciones que pueden aplicarse a todas las mercancías de cualquier especie como:

- conversión en muestras o muestrarios.
- reducción a desperdicios o desechos.
- destrucción,..

Concesión del régimen.

Es necesario la obtención de una autorización específica, a petición de la persona que efectúe o mande efectuar la transformación.

Para la obtención de la autorización se debe cumplir:

- 1.- Las personas que solicitan el régimen (autorización), deben estar establecidas en la Comunidad.
- 2.- Se tendrán que poder identificar en los productos transformados las mercancías que se importan.
- 3.- Es necesario que ni la especie, ni el estado de la mercancía en el momento en que se incluyan en el régimen, puedan ser económicamente restablecidas después de la transformación.
- 4.- La utilización del régimen no podrá ocasionar desviación de efectos en las normas referidas al origen de las mercancías ni tampoco a las restricciones cuantitativas aplicables a las mercancías importadas.

5.- Que se reunan las condiciones necesarias para que dicho régimen pueda contribuir a favorecer a la creación y mantenimiento de una actividad de transformación de mercancías en la Comunidad, sin perjuicio de los intereses de los productores comunitarios de mercancías similares.

#### *La admisión temporal.*

Este régimen aduanero tiene su justificación en aquellas situaciones en las que las mercancías sólo tienen que permanecer temporalmente en el territorio aduanero, no siendo entonces lógico proceder al pago definitivo de los derechos e impuestos de importación que les fueran aplicables, dado que esa práctica tendría como resultado el someter una misma mercancía al pago de los citados derechos e impuestos tantas veces como se importara temporalmente, bien en el mismo país, bien en distintos países.

En el código se define el régimen de admisión temporal como aquel que permite el uso en el territorio aduanero de la Comunidad, con exención total o parcial de derechos de importación y sin que estén sometidas a medidas de política comercial.

El régimen de admisión temporal con exención parcial de derechos no se aplica a todas las mercancías, quedando excluidas del mismo, todos los productos comestibles y las mercancías cuya utilización amenace lesionar la economía comunitaria. especialmente en razón de su duración económica en relación con el plazo de permanencia previsto.

#### Funcionamiento.

La inclusión de las mercancías en el régimen de importación temporal se realiza presentando una declaración de importación (DUA) en la aduana señalada en la autorización, o bien, en cualquier aduana habilitada cuando se utilicen los procedimientos simplificados.

En el régimen de importación temporal, contrariamente a lo que sucede en los demás regímenes suspensivos en los que el depósito se una fianza es facultativo de las autoridades aduaneras, es obligatoria la constitución de una garantía para la generalidad de los casos.

#### Extinción.

El régimen termina cuando las mercancías se exportan fuera del territorio aduanero de la Comunidad en las condiciones previstas en la autorización, o bien cuando se sitúan para su posterior exportación en el régimen de depósito aduanero o de zona franca o de tránsito. También da lugar a la extinción el despacho a libre práctica o la destrucción de la mercancía bajo control aduanero.

## **OTROS ORGANISMOS INTERNACIONALES:**

### **MERCADO COMÚN DEL SUR (MERCOSUR)**

Las raíces del MERCOSUR son los acuerdos firmados entre Argentina y Brasil en la declaración de Iguazú en 1985 donde se expresaban las intenciones de enfrentar en forma coordinada problemas comunes, fortalecer los sistemas democráticos y reducir la confianza política y tensiones militares mutuas. Este intento fue implementado mediante el Programa de Integración y Cooperación Económica (PICE), donde las asimetrías en el terreno económico fueron superadas por las coincidencias de orden político. La fase de integración se consolidó en 1998 con la firma del Tratado de Integración Cooperación y Desarrollo cuyo objetivo planteaba la creación de un área económica común en un período de diez años; también se incluyeron temas tales como: armonización de políticas sectoriales y la necesidad de coordinar políticas monetarias, fiscales, cambiarias y de capital.

#### **TRATADO DE ASUNCIÓN**

Se crea en 1991 conforme con los países de Argentina, Brasil, Uruguay y Paraguay (estados partes) que constituirían el denominado Mercado común del Sur, (MERCOSUR), que debería quedar constituido a partir del 31 de diciembre de 1994. el MERCOSUR constituiría una unión aduanera que permitiría:

1- Libre circulación de bienes, servicios y factores productivos entre los países.

El establecimiento de un arancel común y la adopción de una política comercial común.

2- La coordinación de políticas macroeconómicas y sectoriales entre los estados partes.

3- El compromiso de los estados Partes de armonizar sus legislaciones, para lograr el fortalecimiento del proceso de integración.

4- El Tratado de Asunción, mediante el cual se instituye un mercado común entre Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay – el MERCOSUR – dio inicio a un proceso de integración. El cual se ha acelerado en cuanto al alcance de las metas, se ha profundizado en lo que se refiere al grado de integración pactada y se está ampliando con la perspectiva de participación a corto plazo de Chile, Bolivia, Venezuela y más, a largo plazo, de todos los países de América del Sur. A partir del primero de enero de 1995, el MERCOSUR comenzó una nueva fase de su proceso de integración. En esa fecha instauró una organización institucional permanente y entró en vigencia el arancel externo común, que junto con la liberación de lo esencial del intercambio mutuo, dio lugar a la unión aduanera.

#### **EL CONSEJO DEL MERCADO COMÚN (CMC)**

Le corresponde la conducción política y la adopción de decisiones destinada a asegurar el cumplimiento de los objetivos establecidos por el Tratado de Asunción. Está

integrado por los ministros de Relaciones Exteriores y los Ministros de Economía de los estados partes.

### **EL GRUPO MERCADO COMÚN (GMC)**

Es el órgano ejecutivo del MERCOSUR, y goza de facultad de iniciativa. Sus principales funciones consisten en: velar por el cumplimiento del Tratado; tomar las providencias necesarias para dar cumplimiento a las decisiones adoptadas por el Consejo; proponer medidas concretas tendientes a la aplicación del Programa de Liberación Comercial, la coordinación de políticas macroeconómicas y a la negociación de acuerdos frente a terceros; finar programas de trabajo que aseguren al avance hacia la constitución del Mercado Común; tomar medidas orgánicas, presupuestarias y administrativas dentro de su competencia; y negociar y firmar acuerdos con terceros, por delegación expresa del CMC.

### **LA COMISIÓN DE COMERCIO DEL MERCOSUR (CCM)**

Órgano encargado de asistir al grupo Mercado Común, le compete velar por la aplicación de los instrumentos de política comercial común acordados por los Estados partes para el funcionamiento de la Unión Aduanera, así como efectuar el seguimiento y revisar los temas y materias relacionadas con las políticas comerciales comunes, con el comercio intra MERCOSUR y con terceros países.

### **COMISIÓN PARLAMENTARIA CONJUNTA (CPC)**

Órgano representativo de los Poderes Legislativos de los Estados Partes, está integrada por igual número de parlamentarios representantes de los Estados Partes, ocho diputados y ocho senadores, designados por los respectivos poderes legislativos.

Sus principales atribuciones consisten en solicitar a los poderes ejecutivos la información sobre el MERCOSUR que considere necesaria, así como sugerir medidas que posibiliten el cumplimiento de los objetos del Tratado.

La importancia internacional de MERCOSUR depende , por un lado, de la medida en que logre formular una política externa común y ejecutarla satisfactoriamente; por el otro lado, esta importancia dependerá de la alternativa de orden mundial que llegue a prevalecer. Al igual que en el caso de la Unión Europea, la importancia internacional de MERCOSUR depende de la medida en que logre un consenso interno en materia de política exterior. MERCOSUR cuenta, para tal efecto, con condiciones más favorables que la Unión Europea. Con dos idiomas que permiten un entendimiento recíproco directo y sin intereses externos conflictivos, MERCOSUR reúne todas las condiciones para formular y ejecutar una política externa común.

### **COMUNIDAD DEL CARIBE (CARICOM)**

Organización establecida para promover la unidad regional y coordinar la política económica y exterior en el Caribe. Fundada el 4 de julio de 1973 por el Tratado de Chaguaramas (Venezuela), la CARICOM sustituyó a la Asociación Caribeña de Libre Mercado, que había sido creada en 1965. los miembros de plenos derechos son: Santa

Lucía, san Vicente y las Granadinas y Trinidad y Tobago. Las Islas Vírgenes británicas y las Islas Turks y Caicos son miembros asociados.

Las Bahamas pertenecen a la comunidad, pero no al Mercado Común creado en su seno.

Países observadores: Anguila, República Dominicana Haití, Puerto Rico, Surinam, Venezuela.

La sede de la CARICOM se encuentra en Georgetown, Guyana. La Comunidad del Caribe desarrolla tres actividades principales: la cooperación económica a través del mercado Común del Caribe, la coordinación de la política exterior y la colaboración en áreas tales como agricultura, industria fiscal. La política queda determinada en las conferencias de los jefes de gobierno, en las que también se organizan las finanzas de la comunidad.

El Mercado Común del Caribe, organizado por la CARICOM, se ocupa también del comercio, la industria la planificación económica y los programas de desarrollo para los miembros menos desarrollados. Su cuerpo directivo es el Consejo del Mercado Común. Entre las prioridades existentes se hallan la aplicación de un sistema arancelario unificado y el establecimiento de una acuerdo de liquidación de pagos comerciales que sustituyan al sistema de pagos multilaterales, objetivos futuros son la creación de una unión monetaria y de un mercado interno único.

### **OBJETIVOS DE CARICOM**

1)-La integración económica de los Estados Miembros a través del establecimiento de un régimen de Mercado Común con los propósitos siguientes:

El fortalecimiento, la coordinación y la regulación de las relaciones económicas y comerciales entre los Estados Miembros en orden a promover su acelerado, armonioso y equilibrado desarrollo.

La expansión sostenida y la integración continua de actividades económicas, cuyos beneficios deben ser equitativamente compartidos, considerando la necesidad de dar especiales oportunidades a los países de menor desarrollo.

La obtención de mayor independencia económica y efectividad de los Estados Miembros en su relación con otros Estados, grupos de Estados o entidades de cualquier naturaleza.

2)-La coordinación de las políticas exteriores de los Estados Miembros.

3)-La cooperación funcional, incluyendo:

La eficiente operatividad de ciertos servicios comunes u actividades para beneficio de sus pueblos.

La promoción del mayor entendimiento entre sus pueblos y el avance de su desarrollo social, cultural y tecnológico.

## **MERCADO COMÚN CENTROAMERICANO (MCCA)**

Organización supranacional de ámbito regional creada mediante el tratado de Managua de 1960 para lograr la integración económica entre Guatemala, Honduras, El Salvador, Nicaragua, Costa Rica; que firmó el tratado en 1962.

Pretendía el total desarme arancelario entre éstos países e imponer un arancel externo común (AEC). Se creó el Mercado Común Centroamericano (MCCA), con el fin de acelerar la integración económica e impulsar el desarrollo regional. Estos cuatro países se comprometieron a construir una unión aduanera entre sus territorios.

El Mercado Común permite el libre comercio para la mayoría de los productos procedentes de los estados signatarios, establece regímenes especiales de intercambio para algunas mercancías y comprende los siguientes instrumentos de integración económica:

Tratado Multilateral de Libre Comercio de Integración Económica Centroamericano.

Convenio Centroamericano sobre Equiparación de Gravámenes a la Importación y su Protocolo sobre Preferencia Arancelaria Centroamericana.

Tratados Bilaterales de libre comercio e integración económica suscritos entre gobiernos centroamericanos.

Tratado de Asociación Económica firmado por Guatemala, El Salvador y Honduras.

### **El Mercado Común Centroamericano consta de los siguientes organismos:**

Consejo Económico Centroamericano: está compuesto por los ministros de Economía de los países miembros y se encarga de dirigir la integración de las economías de la región y coordinar la política económica de los estados.

Consejo Ejecutivo: está integrado por dos representantes de cada país y se encarga de la aplicación y administración del Tratado que dio origen al MCCA.

Secretaría Permanente: con sede en la ciudad de Guatemala, cuenta con un Secretario General nombrado por el Consejo Económico Centroamericano para un periodo de tres años, tiene entre sus funciones velar por el cumplimiento de las resoluciones del Consejo Económico y del Consejo Ejecutivo.

## **ASOCIACIÓN LATINOAMERICANA DE INTEGRACIÓN (ALADI)**

Es un organismo intergubernamental que, promueve la expansión de la integración de la región a fin de asegurar su desarrollo económico y social y tiene como objeto final el establecimiento de un mercado común. La ALADI se fundó en 1981 en sustitución de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio ALANC, creada veinte años antes, con el fin de ayudar a los miembros de menos recursos, la ALADI introdujo un programa de preferencia arancelaria regional (PAR), organizado según el grado de desarrollo económico de cada país, clasificados en más desarrollados, intermedios y

menos desarrollados. De esa forma esperaba fomentar la expansión mutua de los mercados y del comercio; y promover la solidaridad y la amistad.

Durante los últimos años de la década de 1980, el valor de las exportaciones dentro de la ALADI se sitúa alrededor del 11% de las exportaciones totales de todos los miembros.

## **SISTEMAS DE PREFERENCIAS ANDINAS.**

La Comunidad Andina es una organización subregional con personalidad jurídica internacional constituida por los países de Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela y compuesto por los órganos e instituciones del (SAI) Sistema Andino de Integración.

Los mismos ubicados en América del Sur, agrupan a más de 109 millones de habitantes en una superficie de 4.700.00 kilómetros cuadrados y su Producto Bruto Interno asciende a más de 292 000 millones de dólares. Los principales objetivos de la Comunidad Andina (CAN) son: promover el desarrollo equilibrado y armónico de sus países miembros en condiciones de equidad, acelerar el crecimiento por medio de la integración y la cooperación económica y social, impulsar la participación en el proceso de integración regional, con miras a la formación gradual de un mercado común latinoamericano y procurar un mejoramiento persistente en el nivel de vida de sus habitantes.

### **Enero de 2002**

El presente documento fue redactado con fines divulgativos y abarca las relaciones de la CAN con terceros que serán analizadas en la Cumbre Presidencial Andina que se realizará en Santa Cruz de la Sierra, el 30 de enero de 2002.

#### **1. EE.UU.**

La renovación y ampliación de la Ley de Preferencias Comerciales Andinas (ATPA) de los Estados Unidos, así como a la incorporación de Venezuela a la misma – o sea una ampliación "robusta" en el tiempo, el espacio y el alcance sectorial, con la plena inclusión de las cadenas productivas hasta ahora excluidas del cubrimiento del ATPA – representó el principal objetivo de la actividad desplegada por los sectores público y privado de los países andinos con su principal socio comercial a lo largo del 2001.

Con ocasión de la Cumbre de las Américas, realizada en la ciudad de Quebec, los Jefes de Estado de los Países Miembros sostuvieron una reunión con el Presidente de los Estados Unidos en la que le hicieron entrega de una comunicación conjunta de los países beneficiarios del ATPA.

Señalaron, en dicha oportunidad, el impacto favorable de esta ley sobre el comercio, la inversión y el empleo, así como sus contribuciones a la lucha contra el tráfico ilícito de drogas y delitos conexos. Por ello, plantearon la importancia de asegurar su oportuna renovación y ampliación, a la vez que reiteraron su respaldo a la incorporación de Venezuela.



## 2. ALCA

A partir de mayo de 2001 se reanudaron las reuniones de los Grupos y Comités de ALCA, los mismos que están abocados a adelantar las tareas con miras a cumplir con los mandatos de la Declaración de Buenos Aires, suscrita el 7 de abril de 2001.

En la mencionada Declaración se establecen, entre otros, los siguientes mandatos: intensificar los esfuerzos para resolver las divergencias existentes y alcanzar consenso, con miras a eliminar los corchetes de los borradores de texto, en la mayor medida posible; los Grupos de Negociación con responsabilidad en materias de acceso, deberán presentar recomendaciones sobre métodos y modalidades para la negociación con fecha límite el 1 de abril de 2002, para su evaluación por el CNC, a fin de iniciar negociaciones a más tardar el 15 de mayo de 2002; y, el CNC deberá formular, a más tardar el 1 de noviembre de 2001, pautas o lineamientos sobre la forma de aplicación del tratamiento de las diferencias en los niveles de desarrollo y tamaño de las economías, dentro de éstas las pequeñas economías.

La Comunidad Andina participa en forma conjunta y con Vocerías únicas en todas las entidades del ALCA, habiéndose presentado propuestas conjuntas sobre los temas en negociación.

## 3. UNIÓN EUROPEA

Con ocasión de la Reunión de Cancilleres de la Comunidad Andina y la Unión Europea, celebrada el 24 de febrero de 2000 en Vilamoura, Portugal, los Ministros acordaron que la Secretaría General y la Comisión Europea realizaran un estudio de diagnóstico (conocido como "fotografía") sobre el estado actual y las perspectivas de las relaciones económicas y comerciales entre la Comunidad Andina y la Unión Europea, con miras a la eventual negociación de un Acuerdo de Asociación de IV Generación entre ambas regiones. Los Términos de Referencia del mencionado estudio fueron concertados en la Reunión Ministerial celebrada el 28 de marzo de 2001 en Santiago de Chile.

Asimismo, se han iniciado las labores de coordinación entre los dos organismos comunitarios para dar inicio al estudio a partir del lunes 4 de febrero del 2002, con lo cual aún se espera poder concluirlo antes de la próxima Cumbre entre la Unión Europea y América Latina y el Caribe, por celebrarse en Madrid, el 17 y 18 de mayo de 2002.

## 4. OMC

La Organización Mundial del Comercio (OMC) representa el principal foro internacional de negociaciones comerciales. En el marco de esta organización se definen normas y estándares que rigen el comercio internacional. Con la admisión de la República Popular China y de Taipei en noviembre pasado, la OMC agrupa en la actualidad a 144 países y territorios económicos.

Los cinco países de la Comunidad Andina son miembros de la OMC. En esta calidad, asistieron a la Cuarta Conferencia Ministerial de esta organización, efectuada entre los días 9 y 14 de noviembre de 2001, en Doha, Qatar. En esa oportunidad, se adoptó un programa de trabajo que en la práctica implica el inicio de la primera ronda general de negociaciones comerciales multilaterales desde la Ronda de Uruguay del GATT, lanzada en 1986.

Con el fin de preparar su participación en la conferencia ministerial de la OMC, los gobiernos de los países andinos, a través de los diversos órganos comunitarios y de sus misiones en Ginebra, sostuvieron diversas reuniones de coordinación.

## **RELACIONES EXTERNAS**

La apertura comercial en la actualidad es muy importante para todos los países. La Comunidad Andina conectora de ello realiza negociaciones y relaciones comerciales que beneficiaran enormemente a nuestras economías.

Debido a ello, la mayoría de países y bloques comerciales están realizando foros a todo nivel en los ámbitos del intercambio de capitales, bienes, servicios y personas.

En el caso nuestro de la Comunidad Andina, después de que en el año de 1990 el comercio intrasubregional alcanzó "1.300 millones de dólares, o 4.1% de las exportaciones totales de los países miembros de la agrupación, el intercambio mutuo entró en una fase de notable y sostenida expansión, hasta llegar a un máximo histórico de 5.400 millones de dólares en 1997, lo que representaría un 11 % de las exportaciones totales".

### **1. - RELACIONES CAN – ALCA:**

La Primera Cumbre de las Américas fue realizada en Miami en diciembre de 1994. Tuvo la participación de 34 jefes de Estado de América y dio inicio al establecimiento de las pautas de conducta para crear una "Área de libre Comercio de las Américas -

### **2. - RELACIONES CAN – APEC:**

El 22 de enero de 1999, el Director Ejecutivo del Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico - Timothy Hannah y el Secretario General de la Comunidad Andina - Embajador Sebastián Alegrett, se reunieron en la Sede de la comunidad y manifestaron que ambas organizaciones están de acuerdo con la concepción del regionalismo abierto, premisas para un mercado competitivo.

Esta reunión fue altamente provechosa, debido al intercambio de experiencias entre ambas partes y más aún cuando el Perú es Miembro del consejo andino ya que ello permite mantener una vinculación real con la evolución de ese gran mercado del Pacífico.

### **3. - RELACIONES CAN – CANADÁ:**

Para que conozcamos la importancia que tiene Canadá para los países miembros de la Comunidad Andina, cabe indicar que este tiene una población de 31 millones de habitantes y un Producto Interno Bruto de US\$ 650,0 mil millones de dólares.

En lo comercial, ha suscrito acuerdos de libre comercio con Israel y Chile.

Tiene además, una activa participación en las negociaciones del Área de Libre Comercio de las Américas y en la Organización Mundial de Comercio

#### **- Propuesta de Canadá.**

En 1998, Canadá entregó a la Comunidad Andina una propuesta de entendimiento de cooperación en materia de comercio e inversiones, en la cual formula enunciados de carácter general en materia de relaciones económicas en los ámbitos de comercio e inversión, fortalecimiento de la cooperación, mantenimiento de las economías de libre mercado, la promoción de un ambiente favorable para incentivar las inversiones del sector privado y los mecanismos de promoción y protección de las inversiones, además plantea algunas iniciativas de promoción y cooperación, principalmente en el área de las inversiones y se hace referencia al establecimiento de un Grupo Consultivo que vigilará el avance del progreso.

### **4. - RELACIONES CAN – CARICOM:**

La Comunidad Andina tiene el propósito de establecer un relacionamiento amplio con el Mercado Común Caribeño, también conocido como CARICOM cuyo esquema de integración que al igual como la Comunidad Andina persigue construir un mercado común.

El Mercado Común Caribeño, fue creado en julio de 1973. Sus países Miembros son: Antigua y Barbuda, Las Bahamas, Belice, Dominica, Grenada, Guyana, Jamaica, Monserrat, San Cristóbal y Nevis, Santa Lucía, San Vicente y las Grenadinas, y Trinidad y Tobago. Su población supera los 5 millones.

#### **- Las Negociaciones:**

Históricamente no se han producido mayores acercamientos entre la Comunidad Andina y el Mercado Común Caribeño, salvo las que se dan en el marco de la negociaciones entre Colombia y Venezuela.

La primera reunión técnica de intercambio de información entre ambos grupos se realizó en Jamaica el 25 y 26 de julio de 1997. Y la segunda, en Lima, en la segunda quincena de noviembre de 1997.

El Mercado Común Caribeño, presentó un proyecto de Acuerdo de Libre Comercio, mientras que la Comunidad Andina se ha encargado la preparación de una contrapropuesta de proyecto. Se espera que las negociaciones entre ambos grupos se reanuden en el tercer trimestre del año 1999.

El intercambio comercial entre la Comunidad Andina y el Mercado Común Caribeño durante el período comprendido entre 1990 y 1996, alcanzó aproximadamente 4.807 millones de dólares, de los cuales 3.997 millones corresponden a las exportaciones andinas y 816 millones a las importaciones andinas desde el CARICOM.

#### **5. - Conveniencias de la Comunidad Andina de negociar un Tratado de Libre Comercio con países centroamericanos:**

Todo proceso de integración con otros países y bloques, perfecciona definitivamente más a cualquier sistema de integración, por lo cual entre más relacionamiento externo, mayor perfeccionamiento.

Ello se debe, a que se requieren ciertos requisitos, para realizar un mercado comercial ampliado y a la vez consolidado, como es el caso de mayores esfuerzos y estrategias, que generan por tal motivo mayor interés y compromiso en el proceso.

Para que un Tratado de Libre Comercio sea eficiente, es necesario que exista mucha transparencia y seguridad en las normas que lo regulan, ya que estas sería la única forma de otorgar equidad a este proceso. Cabe señalar, que si bien el comercio entre los países de la Comunidad Andina y los países centroamericanos no representa una participación significativa respecto a su comercio total, éste ha sido permanente y manteniendo un crecimiento anual constante.

En el período 1990 a 1997, Colombia, Ecuador y Venezuela tuvieron saldos positivos en su intercambio comercial con los países centroamericanos, mientras que Bolivia tuvo saldos negativos todos los años y Perú mantuvo saldos negativos desde 1993 a 1996 cambiando esta situación en 1997.

#### **6. - RELACIONES CAN – ESTADOS UNIDOS**

Los países de la Comunidad Andina tienen gran vínculo comerciales con Estados Unidos de Norteamérica, a tal punto que el mercado de este último representa el más grande comprador de sus exportaciones.

Debido a ello, es muy importante para la Comunidad Andina tener una relación comercial sólida con Estados Unidos, país con el cual en los actuales momentos hemos iniciado una etapa en el ámbito comercial - bilateral sin precedentes, todo ello debido a cambios que se han dado lugar en nuestras estrategias de desarrollo comercial en la mayoría de los países latinoamericanos de los años noventa.

Todo ello, gracias a las directrices acordadas en la cumbre de Miami de 1994.

#### **- Ley de Preferencias Arancelarias Andinas.**

Creada mediante acto legislativo aprobado por el Congreso de los Estados Unidos el 4 de diciembre de 1991 y expira el 4 de diciembre del año 2001.

La ley de Preferencias Arancelarias Andina (LPAA o sus siglas en inglés ATPA) es un programa de comercio unilateral, diseñado para promover el desarrollo económico a través de la iniciativa del sector privado en los cuatro países andinos: Bolivia,

Colombia, Ecuador, y Perú, como apoyo a estos países para que superen el problema del narcotráfico. Bolivia y Colombia fueron designados como países beneficiarios el 22 de julio de 1992, mientras que Ecuador y Perú recibieron la designación el 30 de abril de 1993 y el 31 de agosto de dicho año, respectivamente.

Este programa que se basa en una iniciativa del Presidente de aquel entonces George Bush, tiene como objetivo el de fomentar alternativas al cultivo y producción de coca, ofreciendo mayor acceso a diversos productos de la región al mercado estadounidense, como además estimular la inversión en sectores no tradicionales y diversificar la base de exportaciones de los países andinos.

## **7. - RELACIONES CAN – MERCOSUR.**

El 16 de abril de 1998, en la ciudad Buenos Aires - Argentina, se suscribió el "Acuerdo Marco para la creación de la zona de libre comercio entre la Comunidad Andina y el

MERCOSUR

Este Acuerdo establece dos metas:

Un Acuerdo de Preferencias Arancelarias que deberá entrar en vigor el 1 de octubre de 1998, que tendrá vigencia hasta el 31 de diciembre de 1999, y;

El compromiso de culminar con la suscripción de un Acuerdo de Libre Comercio que entrará en vigor el 1 de enero del año 2000.

En virtud de este instrumento, se establecieron los siguientes objetivos:

- a. crear una área de libre comercio entre las Partes Contratantes, mediante la expansión y diversificación del intercambio comercial y la eliminación de los gravámenes y las restricciones que afecten el comercio recíproco;
- b. establecer el marco jurídico e institucional de cooperación e integración económica y física, que contribuya a la creación de un espacio económico ampliado que tienda a facilitar la libre circulación de bienes y servicios y la plena utilización de los factores productivos, en condiciones de competencia y de equidad, en correspondencia con el esfuerzo que realicen las Partes Contratantes;
- c. establecer el desarrollo y la utilización de la infraestructura física, con especial énfasis en el establecimiento de corredores de integración, que permita la disminución de costos y la generación de ventajas competitivas en el comercio regional y con terceros países fuera de la región;
- d. establecer un marco normativo para promover e impulsar las inversiones recíprocas entre los agentes económicos de las Partes Contratantes;
- e. procurar la coordinación de posiciones entre ambas Partes Contratantes en el proceso de integración hemisférica y en los foros multilaterales.

## **8. - Negociaciones Can – Brasil.**

El Canciller del Brasil mediante nota dirigida a la Presidenta de la Comisión de la CAN, el 25 de marzo, expresó lo siguiente: "estoy convencido de que debemos examinar

posibilidades de entendimientos del Brasil con los países andinos, individual o colectivamente, con el objeto de definir un marco regulador entre nuestras economías, que sirva de base para la creación de una zona de libre comercio en la región". Y, "teniendo en consideración el término de la vigencia de las preferencias el 31 de marzo, el Brasil solamente prorrogará los acuerdos bilaterales, por un plazo no superior a tres meses, en el caso de recibir una indicación urgente que el lado andino está dispuesto a negociar con el Brasil, conforme a la propuesta contenida en el párrafo anterior".

El 30 de marzo, los países andinos, a través de la Presidenta de la Comisión, expresaron al Canciller Felipe Lampreia, su aceptación a la referida propuesta en los siguientes términos: "luego de las consultas efectuadas con los demás países de la Comunidad Andina, estoy en condiciones de comunicarle nuestra disposición para avanzar colectivamente en una negociación con el Brasil que permita establecer un marco que sirva de base para la creación de una zona de libre comercio en la región".

## **9. - RELACIONES CAN – PANAMÁ.**

Panamá a partir de la Cumbre de Trujillo realizada en marzo de 1996, ha venido participando en las reuniones del Consejo Presidencial Andino, como clara demostración de estrechar sus vínculos comerciales con la Comunidad Andina .

En febrero de 1997, una misión de nuestros países miembros, visitó Panamá con la finalidad de intercambiar ideas sobre las alternativas que se planteaban para una nueva vinculación entre ambas partes. Los avances realizados en esta visita fueron resaltados a través de una Declaración por los Presidentes de los Países Miembros de la Comunidad Andina y el de Panamá, durante la Reunión Presidencial de Sucre, en abril de 1997.

### **- Marco General para las negociaciones.**

La Comunidad Andina y Panamá suscribieron un Marco General para las negociaciones de un Tratado de Libre Comercio, el 4 de abril de 1998, durante la X Reunión del Consejo Presidencial Andino, celebrado en Guayaquil, Ecuador. En ese documento se fijan los objetivos, los principios generales, así como las bases para la negociación del Tratado de Libre Comercio, los temas de negociación y la metodología de trabajo.

Entre los objetivos, se mencionan los siguientes: conformar una zona de libre comercio; brindar nuevas oportunidades de comercio para la oferta exportable actual; buscar la complementación económica y promover inversiones, entre otras.

**Acuerdo de Complementación Económica entre el Gobierno de la República de Bolivia y el Gobierno de la República de Chile .** A raíz de este acuerdo tanto la República de Bolivia como la República de Chile en lo adelante se conocerán como "Las Partes Contratantes":

El fin de este acuerdo no es más que intensificar la cooperación económica en beneficio de ambos Estados, con la intención de crear y de mantener condiciones favorables para las inversiones de inversionistas de una parte y otra dentro del territorio de ambos países que impliquen a su vez transferencias de capitales pues tanto uno como otro reconocen la necesidad de promover y de proteger las inversiones extranjeras con miras a favorecer la prosperidad económica de ambos Estados.

# Organismos Internacionales

A continuación se presenta un esquema de los organismos internacionales principales así como los bancos multilaterales de desarrollo.

- **Fondo Monetario Internacional (FMI)**  
International Monetary Fund (IMF)  
Misión: Promover la cooperación económica internacional Regular y vigilar el SMI
  
- **Organización Mundial o Multilateral de Comercio (OMC)**  
Multilateral Trade Organisation (MTO)  
Misión: Regular los intercambios comerciales a escala mundial
  
- **Acuerdo General sobre Aranceles de Aduana y Comercio (AGAAC)**  
General Agreement on Tariffs and Trade (**GATT**)  
Misión: Reducir aranceles y otras barreras al comercio
  
- **Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (CNUCED)**  
United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD) Misión: Promover comercio internacional en los Países en Desarrollo
  
- **Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF)**  
International Bank for Reconstruction and Development (IBRD)  
Misión: Conceder créditos a los Países en vía de desarrollo
  
- **Banco Mundial (BM)**  
World Bank (WB)  
Compuesto: BIRF+ 3 organismos:  
-Asociación Internacional de Fomento (AIF)  
International Development Association (IDA)  
-Corporación Financiera Internacional (CIF)  
International Finance Corporation (IFC) : -Organismo Multilateral Garantía de Inversiones (OMGI) Multilateral Investmen Guarantee Agency (MIGA)
  
- **Banco Interamericano de Desarrollo (BID)**  
Inter-American Development Bank (illB)  
Misión: Conceder préstamos países Arnerica Latina.
  
- **Banco Asiático de Desarrollo (BAsD)**  
Asian Development Bank (AsDB)  
Misión: Conceder préstamos países Asia

- **Banco Africano de Desarrollo (BAfD)**

African Development Bank (AfDB)

Misión: Conceder préstamos países Africa

- **Banco Europeo de Desarrollo (BERD)**

European Bank for Reconstruction and Development (EBRD)

Misión: Conceder préstamos centrados en Europa

- **Banco Europeo de Inversiones (BEI)**

European Investment Bank (EIB)

Misión: Financiación proyectos de inversión encaminados hacia desarrollo de la VE

Una vez enumerados cada uno de ellos, se describe las características fundamentales de los mismos.

## **2.1 F.M.I. : "INTERNATIONAL MONETARY FUND".**

Creación: Reunión internacional celebrada en Bretton Woods en julio de 1.944.

Definición: Institución que regula y vigila el SMI., compuesta por 181 países.

Objetivos: Promover la cooperación económica internacional.

Funciones:

- 1.- Establecer las normas del Sistema Monetarios Internacional (SMI)
- 2.- Presta asistencia financiera en determinados casos a países miembros.
- 3.- Actúa como órgano consultivo con los países miembros.

Recursos del F.M.I.:

- Cuotas o suscripciones que cada Estado miembro paga en el momento de su ingreso en él. Se calcula según el tamaño de la economía de cada país
- La cuota determina el poder de voto y la cuantía de acceso a los recursos del Fondo.
- La cuota de cada país está integrada por un 25% en divisas aceptables por el F.M.I. el 75% restante en su propia moneda.
- Cada país tiene 250 votos básicos por el mero hecho de ser miembros más un voto por cada 100.000 Derechos Especiales de Giro (DEG) de cuota.

Acceso a los recursos:

Condicionalidad: Los préstamos otorgados por el FMI tienen doble finalidad:

- 1.- Necesidad de determinar cuándo el Fondo debe prestar asistencia al país en cuestión.



2.- Obligación para ese país de formular un cierto programa económico dirigido a la consecución de una posición viable de la Balanza de Pagos al final del período considerado.

El acceso a los recursos se realiza a través de varios tramos:

- Un primer tramo de reserva que representa un 25% de la cuota del país.
- Un segundo tramo, llamado de crédito, que es un 25% adicional al anterior.
- Por último existen tres tramos superiores de crédito (acuerdos stand-by). La cantidad disponible en cada uno de estos tramos es el 25% de la cuota.
- Esto supone que los Estados miembros pueden acceder a recursos que suponen hasta un 125% de la cuota de cada país.

El FMI cuenta también con una serie de servicios que permiten acceder a mayores cantidades y plazos de pago.

Estos **servicios** se concretan en:

- Financiación Compensatoria a Exportaciones. Este servicio se creó el año 1963, actualmente no está en vigor. Estaba destinado a países con menores ingresos por exportaciones
- Servicio Ampliado Fondo. Creado en 1974 destinado a ayudar a resolver problemas estructurales en la Balanza de Pagos. El que lo solicitara debía presentar un programa y una relación detallada de las medidas a tomar. Estos créditos se desembolsaban en 3 ó 4 años y su devolución puede llegar hasta a 10 años.
- Servicio Ajuste Estructural. Se estableció en 1986 para ayudar a los países más pobres. Son 61 los países que pueden solicitar estos recursos hasta un 70% de su cuota, con un interés del 0.5% a devolver en 10 años.
- Servicio Reforzado Ajuste Estructural. Se crea en el año 1987 sustituye al anterior pero se nutre de los recursos donados o prestados por los países desarrollados.
- Servicio Reforzado de Ajuste Estructural Ampliado. Es el mismo que el anterior pero que en el año 1994 se le concedió una prórroga.
- Nuevo Servicio. Creado en el año 1993 destinado a proporcionar asistencia financiera a países con dificultades en su Balanza de Pagos.

## **DERECHO ESPECIAL DE GIRO (DEG)**

Origen: La desconfianza que hacia el dólar surgió en la década de los 70 hizo que el FMI buscara en los DEG una fuente adicional de recursos.

Definición: Unidad de cuenta del FMI. Dinero internacional.

Son simples partidas contables de una cuenta especial llevada por el FMI que se asigna a cada país afiliado en proporción a su cuota en el Fondo. Estos DEG figurarán en las cifras oficiales de reservas de los diversos países, pero no pueden utilizarse en la compra de bienes y servicios.

Utilidad: Mediante ellos, los países con situación de escasa liquidez, pueden

conseguir divisas utilizables transfiriéndolos a otros países miembros del FMI.

Los DEG sólo pueden utilizarlos los socios del FMI en situación de déficit de Balanza de Pagos y que estén perdiendo reservas.

Comunicada la aspiración de utilizarlos, el director del FMI designa un país, en ese momento excedentario, para que entre en el trueque de DEG por divisas convertibles en favor del país deficitario.

Reparto: Los DEG se reparten de acuerdo con la cuota de cada Estado miembro y forman parte de las reservas de los Bancos Centrales, que pueden utilizarlos en operaciones con otros países y con el propio Fondo. Pueden canjearse por divisas sólo en el caso de hacer frente a problemas de Balanza de Pagos. .

El primer reparto se realizó en 1970, y desde entonces 21.400 millones DEG se han repartido en seis asignaciones.

Valor: Se calcula de acuerdo con una cesta de 5 monedas: dólar, libra esterlina, franco francés, marco y yen.

Nueva emisión de DEG: Tras años de debate, los miembros del FMI han llegado a un acuerdo para realizar una nueva emisión de DEG, la primera desde 1.981. Sería la 7a asignación por un valor de 21.400 millones de dólares, destinadas a cubrir eventuales crisis de Balanzas de Pagos, como la sufrida por México y otros países iberoamericanos en 1.994 y 1.995, y lo que están sufriendo los países de Africa en la actualidad.

## **2.2 O.M.C. : "ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO".**

Antecedentes: Además de las dos instituciones creadas en el Bretton Woods – FMI y BIRF – se necesitaba otra que se responsabilizara del Comercio Internacional cuya función sería regular los intercambios internacionales a escala mundial.

El día 30/10/47 se firma el Acuerdo General sobre Aranceles de Aduanas y comercio - GA TT - ( General Agreement on Tariffs and trade ), negociación para la reducción de los elevados aranceles existentes.

El GA TT ha sido el único instrumento de negociación en temas comerciales hasta 1.994 en que, con ocasión de la Ronda de Uruguay, se acordó constituir la Organización Mundial de Comercio, que comenzó a funcionar el 1 de enero de 1995.

### **EL GATT.**

Definición: No es un organismo internacional sino un esquema o foro de referencia para propiciar o albergar negociaciones multilaterales comerciales de forma periódica.

Objetivo: Reducir aranceles y otras barreras al comercio.

Principios:

1.- **Principio básico de no discriminación.** Los países miembros aceptan la llamada "Cláusula de Nación más Favorecida" de forma que las partes contratantes están obligadas a concederse mutuamente un trato tan favorable como el que den a cualquier otro país en sus relaciones comerciales.

A este principio se puede aplicar las siguiente excepciones:

- Acuerdos comerciales regionales o Unidades Aduaneras.
- Concesiones a países en desarrollo.

2.- La protección a las industrias nacionales debe realizarse con aranceles y no con otras medidas como son las limitaciones cuantitativas a la importación ( cuotas o contingentes ), las restricciones voluntarias a la exportación.

Todo un sector de la economía mundial quedó fuera del GA TI, las fibras textiles y las prendas de vestir, cuyo comercio se ha regido por el llamado Acuerdo Multifibras (AMF).

Existe un mecanismo de consolidación de situaciones de forma que es imposible de volver atrás una vez que se han otorgado liberalizaciones.

#### Negociaciones Multilaterales :

El GA TT propicia estas negociaciones entre todos sus miembros, que se llaman Rondas ya menudo toman el nombre del lugar donde empezaron o del personaje político que las impulsó. Hasta ahora ha habido 7 Rondas:

- 1.947 Ginebra
- 1.949 Annecy (Francia).
- 1.951 Torquay (Gran Bretaña).
- 1.956 Ginebra
- 1.960-1.961 en Ginebra (Ronda Dillón).
- 1.964-67 Ginebra (Ronda Kennedy).
- 1.973-79 Ginebra (Ronda Tokio).
- 1.986-1.994 Ronda Uruguay.- Marrakech.

#### **RONDA DE URUGUAY.**

##### Principales acuerdos alcanzados:

- Posibilita por vez primera un conjunto de intervenciones nuevas en el dominio de los servicios.
- Por vez primera introduce reglas acordadas multilateralmente sobre protección de derechos de propiedad industrial.
- Nuevas reglas para el comercio de productos agrícolas.
- Restaura la disciplina GA TT en los textiles y prendas de vestir (se venía siguiendo por cuotas bilaterales bajo el Acuerdo Multifibras ).

- Nuevas reducciones arancelarias para los productos industriales y asegura la consolidación arancelaria de los países en desarrollo.
- Revisa muchas de las reglas existentes bajo el Acuerdo General.
- Crea una nueva institución OMC.

## CONFERENCIAS MINISTERIALES

El órgano de adopción de decisiones más importante de la OMC, que se reúne por lo menos una vez cada dos años.

Primera Conferencia Ministerial de Singapur (9-13 diciembre 1.996)

Segunda Conferencia Ministerial de Ginebra (18 y 20 mayo 1.998)

Tercera Conferencia Ministerial de Seattle (30 noviembre al 3 diciembre 1.999)

El director general de la OMC, Sr Mike Moore, declaró tras la conferencia de Seattle la decepción generalizada ante el hecho de que no fuera posible terminar la tarea para la que se había ido allí. Se consiguieron logros importantes en el poco tiempo de que dispusieron los Ministros para mantener serias negociaciones y se redujeron considerablemente las diferencias en una serie de esferas importantes.

El 17 de diciembre de 1.999 el Consejo General decidió aplazar hasta principios del 2.000 la adopción de una decisión sobre la manera de abordar las cuestiones pendientes después de la Conferencia Ministerial de Seattle.

Cuarta Conferencia Ministerial Doha (Qatar) (9 al 14 noviembre 2.001) En esta conferencia se han trabajado los siguientes temas:

- Acuerdos sobre agricultura.
- Comercio de servicios.
- Comercio derechos de la propiedad intelectual.
- Relación entre comercio e investigación.
- Comercio y medioambiente.
- Comercio electrónico.
- Comercio y transferencia de tecnología.

## **2.3 LA UNCTAD: "UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT".**

### CONFERENCIA DE LAS NACIONES UNIDAS SOBRE COMERCIO Y DESARROLLO.

Definición: Organismo Internacional encargado del papel del comercio internacional en el desarrollo de los Países en Vías de Desarrollo.

### Funciones:

- 1.- Foro de discusión y diálogo sobre cuestiones relativas al desarrollo.
- 2.- Centro de negociación multilateral para algunos asuntos.
- 3.- Organización que provee asistencia técnica a países en ciertos campos.

### La VIII Unctad.

Se desarrolló en Cartagena de Indias (Colombia) en el año 1.992 y el tema global tratado fue el fortalecimiento de la acción nacional e internacional y de la cooperación multilateral para lograr una economía sana, segura y equitativa.

El documento final aprobado "La nueva asociación para el desarrollo: el compromiso de Cartajena".

En este momento se llevó a cabo la transformación estructural de la UNTAD pasando a la Junta de Comercio y Desarrollo. Igualmente se establecieron las Comisiones Permanentes y Especiales :

- Productos básicos.
- Alivio de la pobreza.
- Cooperación económica entre los países en desarrollo.
- Desarrollo del Sector Servicios.

Se definieron unos grupos de trabajo Especiales:

- Comercio, medio ambiente y desarrollo.
- El papel de la empresa en el desarrollo.
- Oportunidades de comercio en el Internacional Nuevo Marco

### La IX Unctad.

Se realizó en 1.996 durante 27 abril a 11 mayo en Midrand (Sudáfrica) y la presidió el canciller sudafricano Alfred Enzo.

La UNT AD salió fortalecida de esta conferencia como institución central para tratar los temas de desarrollo ya que existía la necesidad de evitar la duplicidad del trabajo hecho por la OMC y por el resto de las organizaciones emanadas en el Bretton Wood.

Se adoptó un documento final que establece prioridades claras para las políticas y actividades de la organización para fines de este siglo y la conferencia siguiente, que será en Tailandia en el próximo milenio.

### La X Unctad

Se realizó en Bagkok (Tailandia) durante los días 12 y 19 de febrero del año 2.000

Los principales temas tratados fueron:

1. Debatir y elaborar nuevas estrategias de desarrollo.
2. Integrar la sociedad civil.
3. Recuperar la confianza en el sistema.

El informe del Secretario General de la UNCTAD (Rubens Ricupero) a modo de esquema fue:

- La mundialización y el desarrollo: las fuentes del punto muerto actual.
- Por una nueva política internacional de entrega al crecimiento y al desarrollo basada en la mejora de la gestión de la economía internacional en proceso de mundialización.
- La UNCTAD: una institución al servicio del desarrollo basada en los conocimientos.
- Asociaciones y eficacia, aumento del influjo de la UNCTAD en el desarrollo.

## **2.4 EL BANCO MUNDIAL**

### **BIRF "BANCO INTERNACIONAL DE RECONSTRUCCION y FOMENTO".**

El BIRF se creó en la conferencia Internacional de Bretton Bwoods celebrada en 1.944 (Junto con el FMI).

Su misión es ayudar a la reconstrucción de la economía de los países europeos devastados por la II Guerra Mundial, así como al desarrollo de los países pobres.

#### **Grupo del Banco Mundial:**

El grupo del Banco Mundial está integrado por el BIRF y tres organismos afiliados que funcionan con bastante independencia:

- 1.- Asociación Internacional de Fomento (AIF), establecida en 1.960.

Su objetivo es prestar asistencia a los países más pobres a través de créditos con plazo de vencimiento de 35 a 40 años, financiándose con donaciones de países más ricos.

- 2.- Corporación Financiera Internacional (CIF), creada en 1.956.

Su actividad la centra en el sector privado prestando recursos o participando en el capital riesgo de las empresas privadas. Financiándose con suscripciones de capital por los países miembros.

- 3.- Organismo Multilateral de Garantía de Inversiones (OMGI), creado en 1.988.

Fortalece la inversión directa extranjera en los países en desarrollo.

Objetivo del BIRF: conceder a los países en desarrollo créditos para fines productivos y estimular el crecimiento económico de dichos países.

#### Intermediación Financiera del BIRF:

Los países miembros suscriben acciones del banco de forma que pagan en efectivo una pequeña parte ( capital pagadero o "paid in") y el resto se queda pendiente de desembolso ( capital exigible o "callable capital"). Este último se puede requerir en el caso de que el BIRF no recupere los préstamos concedidos y no pueda hacer frente a sus gastos con sus propios recursos.

El tipo de interés aplicado en los préstamos es variable y es igual al montante del coste de los empréstitos más un pequeño margen, para atender a los gastos administrativos del Banco.

Estos préstamos van destinados a financiar proyectos concretos.

Existen además unos préstamos de ajuste que no tratan de financiar proyectos sino financiar problemas de Balanza de Pagos., que requieren dinero de desembolso rápido. Al concederse se requiere que los países afronten una serie de reformas estructurales en sus sistemas económicos.

## **2.5 BANCOS REGIONALES DE DESARROLLO**

***BID: "BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO***

***BAAsD: " BANCO ASIATICO DE DESARROLLO".***

***BAaD: "BANCO AFRICANO DE DESARROLLO".***

***BERD: "BANCO EUROPEO DE DESARROLLO".***

***BEI: "BANCO EUROPEO DE INVERSIONES".***

### **BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO.**

Se creó en 1.959 con los países de América Latina y el Caribe como prestatarios y los Estados Unidos y Canadá como miembros desarrollados. En 1.976 entraron el BID otros países desarrollados extracontinentales, concretamente países europeos, Japón e Israel.

Desde su fundación ha sido un banco dominado por Estados Unidos que, hasta 1.995, ha tenido el 34.6% del poder de voto. A partir de esa fecha su poder bajó al 30% , los latinoamericanos el 50%, Canadá el 4% y los países extracontinentales el 16%.

La ventanilla de recursos concesionales en este banco se llama Fondo de Operaciones Especiales (FOE).

### **BANCO ASIÁTICO DE DESARROLLO.**

Fundado en 1.966, con sede en Manila, para prestar a países de Asia. Japón y los Estados Unidos son los socios más importantes.

## **BANCO AFRICANO DE DESARROLLO.**

Fundado en 1.963 con accionistas exclusivamente africanos que le supuso que su papel de intermediario financiero en el mercado de capitales prestase pocas garantías.

En 1.982 entraron países no africanos pero con poca participación en el poder de voto.

## **BANCO EUROPEO DE DESARROLLO.**

Es un banco regional centrado en Europa y con amplia mayoría de capital europeo. Sus préstamos conllevan una condicionalidad política: los países perceptores deben comprometerse a establecer un régimen democrático con pluralidad de partidos.

## **BANCO EUROPEO DE INVERSIONES.**

Constituido por los países de la Unión Europea en 1.958 por el Tratado de Roma habiéndose institucionalizado. Opera en los países de la Convención de Lomé, Asia y América Latina, siendo su objetivo la financiación a medio y largo plazo de proyectos de inversión encaminados hacia el desarrollo equilibrado de la Comunidad Europea. Siendo una entidad sin ánimo de lucro.

El BEI financia inversiones que contribuyan a uno o más de los siguientes objetivos:

- Desarrollo de las regiones menos favorecidas.
- Mejora infraestructuras comunitarias de transporte y de telecomunicaciones.
- Protección del medio ambiente y mejora de la calidad de vida.
- Realización de los objetivos energéticos de la Comunidad Europea (Menor dependencia del petróleo importado).
- Reforzamiento de la competitividad internacional de la industria comunitaria.
- Fomento de las inversiones de la PYMES a través de sus temas globales.

El BEI financia tanto grandes proyectos, a través de préstamos individuales, como proyectos pequeños y medianos a través de préstamos globales.

### Préstamos individuales:

Concedidos directamente por el BEI en favor de proyectos concretos de cierta envergadura (inversión mínima de 25 millones de ecus).

Para la selección de los proyectos se tiene en cuenta:

- a).- Conformidad del proyecto con los objetivos de intervención del banco.
- b).- Viabilidad técnica, económica y financiera, así como el impacto sobre el medio ambiente.
- c).- Estructura financiera del promotor, plan de financiación y garantías aportadas.

### Préstamos globales:

Van destinados a apoyar a las PYMES cuyas iniciativas no pueden ser financiadas en el



marco de los préstamos individuales.

Se asemejan a las líneas de crédito concedidas por el BEI a bancos intermediarios financiero, quienes a su vez prestan los fondos fraccionados para proyectos pequeños y medianos de inversión que cumplan los criterios de selección del BEI.

Algunos préstamos globales se destinan específicamente a la financiación de pequeñas y medianas inversiones patrocinadas por corporaciones locales:

- Mejoras viarias y urbanas.
- Gestión de las aguas residuales.
- Creación de polígonos industriales.

Las características de los préstamos globales son:

- El importe del crédito oscila entre 20.000 euros (3,2 millones de pesetas) y 12,5 millones de euros (2.000 millones de pesetas) para proyectos de coste inferior a 25 millones de euros (4.000 millones de pesetas ).
- Empresas de menos de 500 empleados con un activo fijo neto inferior a 75 millones de euros, y que menos de 1/3 de su capital esté en manos de grandes empresas.
- Tienen prioridad las PYMEs con menos de 100 empleados, y los proyectos que impliquen una mejora medio ambiente o un ahorro energético.

#### Financiación de Proyectos fuera de la Unión Europea:

El BEI destina fondos para financiar proyectos en terceros países. A lo largo del año 1.997 se han financiado los siguientes proyectos:

- Países de la Europa Central y Oriental. Un total de 1.500 millones de euros destinados a infraestructuras transnacional de transportes, energía y telecomunicaciones tendentes a integrar firmemente la economía de estos países entre sí y con la Unión Europea.
- Cuenca Mediterránea. Un total de 1.100 millones de euros destinados a financiar inversiones en el contexto de la asociación euro mediterránea conducentes a la liberalización y privatización de las economías ya a la reestructuración y expansión del sector privado.
- Estado de África, el Caribe y el Pacífico. Se le ha concedido 60 millones de euros en virtud de un protocolo financiero del IV Convenio Lomé.
- República Sudáfrica. Se ha financiado operaciones de tratamiento de aguas con cediendo para ese propósito un montante de 199 millones de euros.
- América Latina y Asia. La financiación ha ido destinada a proyectos concretos que son: la central eléctrica de ciclo combinado en Filipinas, la fábrica de fibras ópticas en Brasil y la fábrica de vidrio en México. En Asia se ha invertido 175 millones de euros y en América Latina 205 millones.

### **3. La U.E. y sus Programas de Ayudas al Desarrollo**

La Unión Europea es el primer donante mundial de Ayuda Oficial al Desarrollo (AOD). La mayor parte de esta AOD la conceden de manera bilateral los países miembros, pero un núcleo importante se canaliza a través de la Comisión Europea, bien con cargo a recursos presupuestarios, bien con aportaciones específicas del países miembros al Fondo Europeo de Desarrollo (FED). Además el BEI también financia proyectos en los países en vías de desarrollo, por un lado administrado por cuenta de la Comisión Europea, una porción de los fondos de la Convención de Lomé y, por otro, prestando con cargo a recursos propios del Banco mediante créditos que pueden beneficiarse de una subvención de interés con cargo a fondos del presupuesto comunitario.

#### **Funcionamiento:**

Los fondos comunitarios financian programas y proyectos que, a través de adjudicaciones a ejecutores realmente privados, se materializan en contratos de asistencia técnica, contratos de obra y contratos de suministros. Al igual que en los bancos multilaterales de ayuda al desarrollo, la adjudicación de contratos de obras y contratos de suministros se hacen a través de un concurso internacional al que pueden prestar ofertas las empresas de los países miembros. El cobro está asegurado por la VE y no puede darse el caso de que se detengan los pagos a un proyecto como sanción a los atrasos en la devolución de préstamos anteriores.

Por tanto, los fondos comunitarios financian programas y proyectos que, a través de adjudicaciones ejecutores generalmente privados, se materializan en:

- Contratos de asistencia técnica
- Contratos de obras
- Contrato de suministros

La adjudicación contratos y suministros es a través de Concurso internacional: pueden presentar ofertas las empresas de los países miembros.

PROGRAMA INDICATIVO: Para cada beneficiario señala la cantidad de fondos destinados a los sectores en los que se va a concentrar la ayuda.

Los programas se deciden entre la CE y el país receptor. Constituyen la base para posterior identificación y selección de los proyectos.

## **COOPERACIÓN UE CON TERCEROS PAÍSES**

### **3.1 LA COOPERACION CON ÁFRICA Y EL PACIFICO. EL FED.**

La cooperación con los países de África y algunos de la cuenca del Pacífico y el Caribe se enmarca en una Convención denominada le Lomé, que tiene carácter de asociación y

que incluye ventajas comerciales de tipo preferencial, además de las financieras instrumentadas mediante el Fondo Europeo de Desarrollo (FED).

El primer FED se estableció ya en 1.958 y centraba su atención en África. Desde entonces, se han sucedido FEDs de duración quinquenal hasta llegar al 7º que cubrió desde el 1.990 hasta 1.995, dotado de 10.800 millones de euros y que beneficiaba a 70 países, entre los que logró incluir a la República Dominicana.

En el año 1.995 se iniciaron los contactos para la nueva reposición de fondos, es decir, el 8º FED. Las graves dificultades presupuestarias que atraviesan casi todos los países de la Unión para conseguir la convergencia en lo relativo a déficit públicos suponen complicaciones a la hora de recabar los fondos. Pero es de imaginar que la reciente incorporación de nuevos países a la Unión, y su consiguiente asunción de una parte de los porcentajes de reparto de la carga, permitan llegar a un nuevo FED del orden de 12.000/14.000 millones de euros.

### **3.2 LA COOPERACIÓN CON AMÉRICA LA TINA y ASIA (PVD/ALA).**

El origen de estos fondos es el presupuesto comunitario y la UE los asigna anualmente, en lugar de hacerlo por quinquenios como en el FED .

Los sectores considerados prioritarios para la ayuda financiera y técnica son: el desarrollo rural, la mejora del entorno económico, jurídico y social para el sector privado y la protección del medio ambiente. Por su parte, la cooperación económica se centrará en aquellos proyectos y programas orientados a conseguir un entorno más favorable para las inversiones y, en concreto, la mejora del potencial científico y tecnológico, el apoyo al sector privado ya las PYMES y el refuerzo institucional.

Además de la ayuda financiera y técnica y de la cooperación económica, América Latina y Asia han pasado también a ser elegibles para recibir préstamos y, en 1994, el DEI ha indicado sus primeras operaciones en estas zonas.

### **3.3 LOS FONDOS MEDITERRÁNEOS.**

En 1.972 la CE inauguró una política global hacia los países llamados Países Terceros Mediterráneos (PTM) que incluía la cooperación técnica y financiera. A partir de 1.976 de firman acuerdos de duración ilimitada con los países del Magreb, el Mahrek, Malta y Chipre. Posteriormente Turquía, Israel y la antigua Yugoslavia firmaron acuerdos de cooperación.

Estos acuerdos con los países mediterráneos se contemplan con unos Protocolos financieros ajenos a ellos y que se renuevan cada 5 años. Los Protocolos fijan la cuantía que la Comunidad destinará a cada país durante el período, los sectores de concentración de ayuda, etc. .

Los fondos presupuestarios son en su mayor parte donaciones y se dedican normalmente a proyectos de baja rentabilidad económica. También pueden utilizarse una parte de los fondos para subvencionar los tipos de interés de los préstamos BEI.

Los recursos BEI se utilizan para financiar aquellos proyectos que no resulten

apropiados para donaciones (préstamos globales para la industria y agroindustria, proyectos energéticos, infraestructura, etc. ). Según queda indicado el BEI también gestiona fondos presupuestarios dedicados a capital - riesgo que, evidentemente, no son donaciones.

### **3.4 EL MECANISMO ECIP.**

En 1.988 la comunidad lanzó un programa para promover la creación de sociedades mixtas de dimensión pequeña y mediana entre socios de la Comunidad y de América Latina, Asia y el Mediterráneo.

Su contenido incluye ayudas para los gastos de identificación de socios, adelantos sin interés para estudios de viabilidad y viajes iniciales, préstamos para capital, tomas directas de participación que no excedan del 20% del total social ni de 1 millón de euros, donaciones para formación, entrenamiento y asistencia técnica de gestión. Todo ello para empresas ya en marcha o de nueva constitución.

### **3.5 EL PROGRAMA PHARE.**

En 1.988, la CEE y el COMECON efectuaron una declaración de cooperación que dio paso a unos primeros acuerdos de comercio y cooperación firmados con Hungría, Polonia y la URSS. Los acontecimientos de 1989 llevaron a la CEE a aumentar notablemente su cooperación y los instrumentos a su servicio. Así nace el programa "Polonia, Hungría, Ayuda a la Reconstrucción Económica" (PHARE). Posteriormente, la Comisión elaboró un plan de acción al que se sumaron los países de la OCDE. En dicho plan quedaron incluidos, también como beneficiarios, la RDA, Checoslovaquia, Bulgaria y Rumania

Se han elegido cinco campos prioritarios que han dado lugar a la creación de cinco grupos de trabajo para la ejecución del programa: ayuda alimentaria (no sujeta a condicionalidad), inversiones, medio ambiente, formación y cooperación industrial. En particular, la ayuda comunitaria a los países del Este se basa en el Reglamento 3906/89 que destinó, inicialmente 200 millones de euros a Polonia y 100 millones de euros a Hungría. Este reglamento distingue entre la ayuda autónoma comunitaria y la cofinanciación con Estados miembros, el BEI, instituciones multilaterales y los propios países beneficiarios.

### **3.6 EL PROGRAMA TACIS.**

Destinado a apoyar el programa de reforma de la ex-URSS y su transformación en una sociedad democrática. Los fondos TACIS son donaciones y provienen del presupuesto comunitario.

El programa TACIS pretende, fundamentalmente, mejorar los conocimientos y técnicas necesarias para acelerar el proceso de reforma económica en la ex-URSS, mediante asesoría, asistencia técnica y experiencia práctica. El programa se efectúa de manera descentralizada y sus beneficiarios finales participan en la preparación y ejecución de las actividades del programa.

Los sectores prioritarios han venido siendo los siguientes: seguridad nuclear y medio ambiente, reestructuración de empresas estatales y desarrollo del sector privado, reforma de la administración pública, servicios sociales, educación y agricultura.

## **LA AYUDA OFICIAL AL DESARROLLO.**

La definición de la AOD es competencia del llamado Comité de Ayuda al Desarrollo (CAD) de la OCDE, establecido en 1.961, El CAD define la AOD como el valor neto anual de todos los recursos de origen público suministrados a los países en desarrollo que respondan a los criterios siguientes:

- Tener como fin especial el desarrollo económico y la mejora del nivel de vida en los países en desarrollo, y.
- Ser concedidos en condiciones favorables y tener un elemento de liberalidad igualo superior al 25%.

Esta definición implica que no constituyen AOD otro tipo de medidas que puedan ayudar a los PED como, por ejemplo, una rebaja arancelaria, pues no supone una transferencia real de recursos. Tampoco son AOD las aportaciones de carácter privado a organizaciones no gubernamentales ni flujos como el crédito a la exportación o la ayuda militar, pues su objetivo no es mejorar el nivel de vida de la población.

### Objetivos y realidad:

Al objetivo del 0.7% sobre el PNB en concepto de AOD se añadió en 1.980 un subobjetivo del 0.15% hacia los llamados países menos desarrollados formados por una cuarentena de países más pobres.

Estos objetivos y resoluciones de la Asamblea General y de la UNCTAD no tienen ningún carácter vinculante, y su aceptación por los donantes tiene, un gran parte carácter político.

### Tinos de AOD.

La ayuda multilateral se suministra a través de las diversas instituciones multilaterales dedicadas, más o menos directamente, a promover desarrollo de los PED. La mayor parte de la AOD multilateral la componen las aportaciones a los bancos multilaterales de desarrollo (BMD). Las aportaciones a otras instituciones internacionales se incluyen en la AOD sólo en la proporción que, caso por caso, haya decidido el CAD .

La AOD bilateral es la que los países donantes conceden directamente a los PED. Esta ayuda bilateral reviste diversos tipos: asistencia técnica, ayudas específicas y concesión de créditos concesionales, también llamados créditos blandos. Las ayudas que se ofrecen pueden ser ligadas o desligadas, según se otorguen condicionadas o no a la adquisición de bienes y servicios originarios del país donante. Se habla de AOD parcialmente ligada cuando se restringe el origen de los bienes al país donante ya una lista de países que incluye a la mayoría de los PED .

**Las ayudas bilaterales son en gran medida ligadas** lo que restringe la competencia

internacional de tecnología y precio ofrecido al país receptor.

**La ayuda multilateral es no ligada** y por ello se supone que es más favorable que la bilateral. La AOD multilateral tiene también la ventaja de poder coordinarse mejor, dado que financia proyectos debidamente estudiados por grandes instituciones de desarrollo y coherentes con las prioridades de desarrollo del país.

La AOD bilateral ligada tiene en cambio la característica de ser más interesante para el donante que obtiene una ventaja política directa en el país receptor y, sobre todo, una ventaja comercial para sus propias empresas

#### **4. Ayuda Oficial al Desarrollo**

##### **1.2.1.2 DEFINICIÓN**

Conjunto de flujos financieros suministrados por agencias oficiales, incluyendo los Gobiernos locales, p por sus agencias ejecutivas, a países en vía de desarrollo e instituciones multilaterales que cumplan las siguientes condiciones:

- Tener como fin especial el desarrollo económico y la mejora del nivel de vida en los países en desarrollo.
- Que sean concesionales: sus condiciones financieras deben ser significativamente más blandas que las que concurren en operaciones comerciales con países en desarrollo, como por ejemplo, crédito oficial a la exportación.

##### **1.2.1.2.1 ESQUEMA TIPOS DE AYUDAS OFICIALES DE DESARROLLO (AOD)**

###### **Ayuda Multilateral:**

- Se suministra a través de las diversas instituciones multilaterales dedicadas a promover el desarrollo de los PED
- La componen las aportaciones de los países donantes a los bancos multilaterales de desarrollo (BMD). Su participación está relacionada con el tamaño de sus economías.
- Financia proyectos estudiados por las instituciones de desarrollo y coherentes con las prioridades de desarrollo del país.

###### **Ayuda bilateral:**

- Los países donantes conceden directamente a los PED

###### **Ayuda ligada:**

- Ayudas que se otorgan condicionadas a la adquisición de bienes y servicios originarios del país donante.

-Las ayudas bilaterales son en gran medida ligadas. Es más interesante para el donante(gobierno )

### **Ayuda desligada:**

- Ayudas que se otorgan no condicionadas.
- La ayuda multilateral es por definición no ligada

#### **1.2.1.2.1.1 CRÉDITOS DE FONDO DE AYUDA AL DESARROLLO**

- RDL 16/1976,24 agosto.
- Medidas de fomento a la exportación y del comercio exterior .
- Concesión y aprobación: Consejo de Ministros.
- Solicitud: cualquier exportador español. Presentación: Dirección General de Política Comercial.
- Criterios objetivos para denegar una solicitud crédito F AD:
  - País importador no sea elegible para ser beneficiario de este tipo de crédito.
  - Que los productos exportables no encajen dentro de los que son susceptibles de recibir este tipo de financiación.
  - Que existan dificultades serias para obtener la financiación complementaria cuando el crédito F AD no sea para financiar el 100% de la operación.
- Ventajas exportador: poder ofrecer al importador unas condiciones blandas de plazos de amortización y tipos de interés que hagan muy atractiva su oferta.
- Instituto de Crédito Oficial (ICO): instrumentar y formalizar las operaciones.
- Sometido reglas OCDE: Concenso OCDE → conjunto de normas y acuerdos en materias de subsidios y ayudas al comercio exterior. Esta normativa:
  - Limita la concesión de créditos a países con una baja renta per cápita.
  - Se prohíbe que proyectos viables comercialmente sean financiados con estos créditos.
- Modalidades:
  - Crédito específico: financia un proyecto determinado.
  - Crédito abierto: financia un conjunto de proyectos que se imputan a la línea de crédito.

## **ANEXO:**

## ASPECTOS ADICIONALES DE ALGUNOS ORGANISMOS MULTILATERALES

El nuevo orden económico internacional surge de la posguerra y se entiende como el conjunto de reglas pactadas que establece un número mínimo de principios que van a ser aceptados por todos los países y que se traduce en la creación de un conjunto de instituciones e instrumentos jurídicos que vienen a limitar la libertad de los Estados para intervenir en su provecho sobre los flujos de comercio internacional.

### *Referencia histórica:*

Comenzó a gestarse en 1941 cuando los aliados comienzan a diseñar las reglas de la economía con el objetivo de evitar una 3ª GM y construir un periodo de paz mediante el desarrollo de bases pacíficas de cooperación.

Entre las 2 GM hubo un periodo de bilateralismo: cada país establecía sus aranceles y seguía sus políticas, devaluaba su moneda,... ⇒ autarquía que condujo a las fuertes crisis económicas del '29; la política que se aplicaba era la de exportar a toda costa y salvaguardar los productos nacionales.

Los acuerdos internacionales eran bilaterales: cada país establecía acuerdos con quien quería y con las condiciones que querían, la mayor parte de las veces más por conveniencia política que económica.

La 2ª GM nació de la situación económica que vivía Europa que hizo resurgir los nacionalismos.

El Nuevo Orden Económico diseña 3 reglas de obligado cumplimiento para todos los Estados:

1. **Multilateralismo**: los acuerdos comerciales no se pactan entre países si no que se crean organismos multilaterales que recogen los intereses de todos los países.
2. **Especialización**: desarrollo de instituciones que pongan en marcha estas reglas pero especializados cada una en un ámbito distinto. Se crean así 3 instituciones:
  - a) Banco Mundial: para financiar el comercio internacional.
  - b) Fondo Monetario Internacional: reglas que rigen el ámbito monetario.
  - c) Organización Internacional del Comercio: no se llegó a constituir, naciendo en su lugar el GATT para la regulación de los intercambios comerciales.
3. **Flexibilidad**: las instituciones deben tener la suficiente flexibilidad para en el futuro, adaptarse a los cambios de la economía internacional.

En 1944 se convocó la 1ª Conferencia Internacional con todos los países, la Bretton Wood, a la que asistieron 44 países (que eran prácticamente todos los del mundo por aquel entonces) menos Alemania y Japón.



Se ponen de acuerdo para constituir el BM y el FMI, pero la OIC no fue aceptada por los países de economía planificada.

Posteriormente se toma el acuerdo en la 2ª Conferencia, celebrada en La Habana en 1947, para crear la OIC, pero el intento vuelve a fracasar: los países con economías planificadas se salen de las negociaciones y constituyen su alternativa, dando comienzo a la “guerra fría”; nacen así el COMECON (Consejo Económico de Asistencia Mutua) y el BICE (Banco Internacional de Cooperación Mutua) como alternativas al GATT y al BM. No se crea una alternativa al FMI ya que el intercambio entre estos países sería solo de bienes físicos, de trueque.

Ante el fracaso de la Conferencia de La Habana, se crea el GATT en la 1ª Ronda de Ginebra; se crea como un acuerdo de carácter temporal mientras no se consiguiese consensuar la OIC. Dicha temporalidad se extiende desde 1947 a 1995, fecha en que se constituyó en Marrakech la OMC.

El BM y el FMI son instituciones con autonomía propia, estatutos,... que tienen como accionistas a los países, que tienen representación y votos según su aportación.

El GATT nace como un acuerdo para el fomento del comercio económico a través de la cooperación económica y del libre comercio, pero no existe como institución hasta 1995 con la constitución de la OMC. Antes sólo existía una Secretaría del GATT que se encargaba de los trámites preparatorios de las reuniones.

La última Ronda celebrada fue la Ronda Uruguay.

### ***Logros principales***

Ámbito comercial	1. Reducción de las guerras comerciales. 2. Liberalización del comercio: antes de la 1ª Ronda del GATT el arancel medio era del 40%; en la Ronda Uruguay, del 4%.
Ámbito financiero	3. Estabilización cambiaria: hasta 1973 los TC fueron fijos, permitiendo un margen de variación mínimo. 4. Liquidez internacional: la masa monetaria creció al ritmo necesario para el desarrollo del comercio.
Ámbito Del FMI	5. Ayuda al desarrollo económico: 1º hacia Europa y a partir de los '60, tras la reconstrucción europea, a países subdesarrollados, principalmente a Sudamérica hasta los '80 y ahora a África. 6. Crecimiento del comercio: mejora del bienestar de todas las sociedades; crecimiento desigual que ha causado grandes diferencias

## ***1.3 EL BANCO MUNDIAL Y EL FMI***

### **1.3.1 El Banco Mundial**

Su denominación original fue BIRD (Banco Internacional de Reconstrucción y Desarrollo) y se constituyó en 1944 con prácticamente todos los países del mundo que asistieron a la conferencia (44).

Su objetivo era la reconstrucción de los países destruidos por la guerra y también Japón.

Con el transcurso del tiempo ha ido incorporando nuevas instituciones para adaptarse a los cambios:

- 1956. Corporación Financiera Internacional (CFI)
- 1960. Asociación Internacional de Fomento (AIF)
- 1988. Organización Multilateral de Inversiones (OMGI): para protegerse de inversiones en países de alto riesgo.

### ***Constitución del capital del BM***

<b>ACTIVO</b>	<b>PASIVO</b>
<p>Conceder créditos en condiciones privilegiadas a muy largo plazo e i bajo para financiar proyectos de desarrollo socioeconómico.</p> <p>Nunca se financian países o proyectos empresariales, sino proyectos concretos y de carácter socioeconómico.</p> <p>Aplica siempre el criterio de subsidiaridad; sólo financia si son proyectos difícilmente financiables por otros agentes.</p>	<p>Aportaciones de los países; el BM establece el % que debe aportar cada país según una serie de indicadores, constituyendo así sus recursos propios.</p> <p>Emite deuda en los mercados de capitales (recursos ajenos).</p>

También exige que todos los países que soliciten la ayuda, liciten la financiación en los mercados internacionales y que lo financien los bancos pero bajo la supervisión del BM, asignándose a los que ofrezcan mejores condiciones.

Desde la creación del BM, se han obtenido financiaciones por un valor de 300.000·10<sup>6</sup>\$.

### **1.3.2 El Fondo Monetario Internacional**

El Sistema Monetario Internacional (SMI): conjunto de reglas y conveniencias que regulan los intercambios entre los diferentes tipos de monedas de los distintos países.

Los objetivos del SMI son siempre de fomento del comercio. Para ello hace falta un mecanismo de fijación del TC para:

1. Evitar los riesgos de los intercambios de divisas
2. Facilitar los movimientos de capital, ya que contribuyen a mejorar la eficiencia productiva.
3. Mecanismo de ajuste de los desequilibrios que se producen en la BP.
4. Mantenimiento de la liquidez internacional: si no existen suficientes divisas, el comercio internacional puede resentirse (enfriamiento del crecimiento: se detrae moneda del mercado  $\Rightarrow \nabla$  masa monetaria).

### ***Etapas del SMI***

Hay que considerar 2 elementos que se combinan entre si dando lugar a un tipo de SMI:

1. Tipo fijo / tipos flexibles: si son fijos se elimina el riesgo de cambio, lo que favorece el mercado; el inconveniente de esta modalidad es de carácter macroeconómico entre los países que lo establecen: iguales tipos de interés, oferta de Deuda Pública, no-inflación  $\Rightarrow$  menos flexibilidad.
2. Combinación liquidez / ajuste BP: si prima el ajuste de la BP, tendrá problemas de liquidez y viceversa.

### **1ª ETAPA: EL PATRON ORO** | (1880-1914) | (1925-1931)

Surgió espontáneamente entre países para poder conseguir divisas. En 1880 se estableció una liga de naciones en donde cada país establece el valor de su moneda en términos de oro.

Al tener un valor intrínseco asociado al oro, se podía establecer una relación entre monedas; si 1\$ tiene 20 grs de oro y la peseta 10 grs  $\Rightarrow$  1 \$ = 2 ptas.

Era un sistema de TC fijo, no dependía del mercado. También había requerimientos como el libre comercio del oro y que cada país debía garantizar las emisiones de moneda con sus reservas de oro. No era una relación fiduciaria sino una relación perfecta oro / moneda.

La BP de un país se realizaba mediante el envío de reservas de oro. Si tenía déficit en la BP, lo saldaba entregando oro por valor de ese déficit: intercambios físicos de oro.

Entonces la masa monetaria de ese país que ha retraído sus reservas de oro debía de reducirse, debía retirar moneda del mercado. Es un proceso deflacionario (al  $\nabla$  la M se produce deflación: el dinero es más escaso). Los P en ese país caen, con lo que sus productos son más competitivos, lo que hace más viables sus X.

En el país con superávit, al entrarle nuevas reservas:

$$\Delta M \Rightarrow \Delta P \Rightarrow \nabla X \Rightarrow \Delta \text{ importaciones}$$

Así se corrige el desequilibrio. Es un ajuste perfecto; el problema es la liquidez internacional, ya que a medida que crezca el comercio, se necesita  $\Delta$  la masa monetaria, pero como esta se haya ligada a las reservas de oro, si no varían las reservas de oro, no se puede modificar la cantidad de dinero; dependerá de la velocidad de extracción minera del oro, más lenta que la velocidad de crecimiento de la economía mundial.

El sistema se viene abajo por las guerras entre países, con lo que el oro es el único valor fiable y ningún país está dispuesto a sacar oro de sus reservas. Para pagar la guerra se emite moneda (moneda fiduciaria) y con ello se pierde la credibilidad del sistema del patrón oro.

### **2ª ETAPA: SISTEMA DE BRETÓN WOODS (1932-1975)**

Todos los países se comprometen a emitir monedas por reservas en oro, \$ o £ en un principio, ya que sólo estos dos países garantizaban la conversión de su moneda en oro: Estados Unidos y Gran Bretaña.

Se hace esto ya que al incluir el \$ como activo de reserva se  $\Delta$  la creación de base monetaria a base del multiplicador del dinero bancario.

El TC es fijo y se establecen en función de las reservas; el BE puede tener oro o \$ para emitir moneda.

Se establece un % de variación, de un 1% primero y posteriormente de  $\pm 2.25\%$ ; otro elemento definitorio es el mecanismo de ajuste de la BP y liquidez; el mecanismo que se establece es similar al anterior, moviendo reservas de oro o de \$.

El problema es la liquidez, ya que para aumentar la masa monetaria, tiene que crecer o bien el oro o bien los \$; pero para que  $\Delta$  los \$, hace falta que a su vez  $\Delta$  el oro.

El comercio creció en gran volumen.

El problema:

La necesaria y constante inyección de \$ para garantizar la liquidez. Cada vez se necesitaba crear más dólares. El señoraje de la emisión de \$: EEUU fabrica \$ sin tener que soportar inflación interna ya que la exporta; la inflación es un impuesto que cobra el banco emisor. Cada año se necesitaría por lo menos de un 10%. EEUU debía tener déficit constantemente para  $\Delta$  la masa de \$. En los '70 comienzan a surgir conflictos con Japón y Alemania que tuvieron que tener superávit durante más de 20 años, con lo que iban entrando \$ en sus Bancos Centrales. Tenían que emitir más moneda y por ende generar inflación, de la que se beneficiaba EEUU. Comienzan a exigir el cambio de los \$ por oro y se comprueba que hay más \$ que oro en las reservas americanas.

Comienza una crisis del \$ (1971) en la que todos los países piden la convertibilidad de sus \$ en oro; en 1971, Nixon suspende la convertibilidad del \$ en oro, con lo que se rompe el mecanismo por falta de liquidez.

Hasta 1973 se hicieron distintos intentos de volver al sistema pero no se llegó a acuerdos sobre el activo base (1971-1976). El nuevo activo serían los derechos especiales de giro que emite el FMI; al final no hubo acuerdo y se llegó a la situación actual.

### **3ª ETAPA: SISTEMA ACTUAL O EL NO SISTEMA (1976-hoy)**

El FMI que antes obligaba a establecer un TC fijo relacionado con la reserva de oro o de \$, permite ahora que cada país pueda establecer su TC fijo / flexible,  $\Delta$  su masa monetaria, ..... Es un sistema de TC flexible o de flotación controlada, donde prima la liquidez sobre el ajuste de la BP.

Cada país establece su TC fijo o flexible, sin relación de la M con ningún tipo de activo de reserva. Ahora el TC lo liga al precio de otra moneda de referencia, generalmente el \$ (91 países del mundo); 44 países lo tienen completamente flexibles (los más

industrializados) y el resto de países (11 zona euro y otros 4 parecidos) que tienen TC fijos entre sus divisas.

Al no haber control, la M crece en función del interés del BC de cada país, no habiendo así problemas de liquidez.

Hay carencia en los desequilibrios de la BP ya que la manera es actuar en la M, financiando temporalmente su deuda con emisiones, captación de monedas extranjeras (por r más elevados) hasta que realice un ajuste estructural.

¿Qué sucede con el riesgo de cambio?

Hasta el '91, con la crisis, el único instrumento para salvar el riesgo de cambio era el TC fijo. Durante la década de los '70 se generaron muchos problemas financieros y se perfiló a finales de los '70 el riesgo de cambio aunque sólo para grandes operaciones.

En los '80 se repopulariza en la banca minorista de tal manera, que cualquier exportador puede contratarlo en cualquier banco, sin coste; si no financiase así, habría que recurrir a TC fijos.

### **1.3.2.1 Instrumentos financieros generales y específicos del FMI**

Se nutre de las aportaciones de los países miembros; se calcula una cantidad a aportar en función de diversos indicadores como el PIB,  $Y_{pc}$ , reservas,... La aportación da derecho a utilizar los instrumentos financieros generales (a  $\forall$  los países miembros) y específicos (sólo a algunos de los países del fondo) del FMI y se estructura:

- 75% en la divisa propia del país
- 25% en oro, \$ u otras divisas convertibles por el propio país.

También da derecho a participar en la toma de decisiones del fondo; se precisa de un apoyo del 85% de los países miembros aunque para algunas decisiones se requiere unanimidad.

Los instrumentos financieros generales:

- Financiación condicional
  - Derechos de giro automático
  - Derechos de préstamo contingente
  - Derechos de préstamo condicional
- Financiación incondicional
  - Derechos especiales de giro

Los instrumentos financieros específicos:

- Servicio de transformación sistemática
- Servicio reforzado de ajuste temporal

***Instrumentos financieros generales:***

- **Instrumentos de financiación condicional:** el FMI va a exigir que el país beneficiario aplique unas medidas de política económica que el fondo establezca.
  - **Derechos de giro automático:** se denominan también derechos ordinarios de giro y consisten en la posibilidad de cualquier país del FMI de sustituir el fondo aportado en divisas por su moneda nacional; incluso su aportación podría ser 100% en su moneda nacional. Son créditos a muy C/P (días) que se utilizan para hacer frente a situaciones adversas de su divisa en el mercado. P. E. Cuando el BC acaba sus fondos para intervenir en los mercados. Una vez finalizada la crisis debe volver a mantener el ratio original de 75/25%.
  - **Derechos de préstamo contingente:** a menos de 1 año para solventar desequilibrios transitorios en la BP.
  - **Derechos de préstamo condicional:** a L/P (de 1 a 10 años) para llevar a cabo en los países una reestructuración económica que le permita equilibrar su BP.

El FMI obliga al dar la financiación, a activar las condiciones exigidas (p.e. el Plan de Estabilización del '59).

- **Instrumentos de financiación incondicional:** no exige condiciones para su concesión.
  - **Derechos especiales de giro:** activos financieros (moneda fiduciaria) que emite el FMI cuando existen necesidades de liquidez, repartiéndolos entre todos los países del fondo proporcionalmente a su aportación. Sólo se emitieron en dos ocasiones: en 1973 a consecuencia de la crisis del \$ y en 1982 por el problema de la deuda. Desde que cayó el sistema de TC fijo no tiene utilidad ya que no hay problemas de liquidez al generar cada país su dinero.

### ***Instrumentos financieros específicos:***

Los instrumentos específicos son todos condicionados.

- **Servicio de transformación sistemática:** sistema de créditos a países de economías planificadas que se reconviertan a una economía de mercado. Sólo se pueden beneficiar los países con economías planificadas.
- **Servicio reforzado de ajuste estructural:** destinado a países subdesarrollados que necesitan realizar ajustes estructurales para modernizar su economía. Hay un criterio de Naciones Unidas, la UNCTAD (Comisión de Naciones Unidas para la comercialización y desarrollo). Establece cuatro

niveles, 2 para países desarrollados y 2 para pobres: muy desarrollados, desarrollados, pobres y muy pobres, según la renta per cápita en \$. Podemos señalar como referencia que se consideran países pobres aquellos con una  $Y_{pc} \pm 10\%$  de la de España.

Todas las decisiones del FMI se toman por unanimidad. Cada país tiene una representación proporcional a su aportación (en la ONU cada país un voto): EEUU (17%), Europa(>30%),....

El FMI comprende a más de 180 países, que son más o menos la totalidad de los países de existentes en la actualidad.

### ***Líneas de actuación actual del FMI***

- |                    |  |
|--------------------|--|
| A nivel general    | <input type="checkbox"/> Coordinación de políticas económicas                                  |
|                    | <input type="checkbox"/> Refuerzo del SME: de carácter regional y con TC fijo                  |
|                    | <input type="checkbox"/> Eliminación de restricciones cambiarias: a los movimientos de capital |
| A nivel particular | <input type="checkbox"/> Inserción de economías planificadas                                   |
|                    | <input type="checkbox"/> Ayuda al desarrollo   |

## ***1.4 LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO (OMC)***

Como hemos comentado con anterioridad, la OIC no se llegó a crear, naciendo en su lugar el acuerdo del GATT; así, el 3<sup>er</sup> instrumento diseñado en Bretton Woods para regular el tráfico económico no vería la luz hasta 1995 en que se crea la OMC. El GATT cubrió ese periodo transitorio desde la Conferencia de Ginebra en 1947 hasta el Tratado de Marrakech del '95, ya que tampoco se llegó a un acuerdo en la Ronda Uruguay del '94.

### ***Objetivos del GATT:***

- Elevar el bienestar mundial
- Optimizar los recursos productivos
- Liberalización del comercio (objetivo operativo real)
- Pleno empleo de los recursos humanos

En el acuerdo general sobre aranceles y comercio, se establecen una serie de principios de funcionamiento para los países; el GATT no es una institución sino un foro periódico de reunión de los países.

### ***Principios básicos de funcionamiento del GATT***

- 1º. **No discriminación**: al partir de un periodo de posguerra, se había originado un claro bilateralismo. Para luchar contra esto, surge la “cláusula de nación más favorecida” (NMF), que consiste en que cualquier reducción arancelaria que cualquier país del GATT realice a un país, se debe extender automáticamente tal medida al resto de los países firmantes del acuerdo. Es una medida para romper con el bilateralismo.

- 2°. **Protección sólo arancelaria**: (arancel: actúa sobre P) todas las medidas de protección de un país serán exclusivamente aranceles y no barreras técnicas, especificaciones, .... El arancel permite medir con total precisión el efecto de la protección, con lo que resulta mucho más fácil negociar.
- 3°. **Negociaciones periódicas**: hay un coste de reestructuración de las economías de un país. Para minimizarlo, se establecen negociaciones periódicas para rebajar paulatinamente las barreras al comercio. Se adapta así a los cambios en la tecnología y economía. La ventaja es que es un organismo que reúne a un gran número de países, por lo que la negociación es más sencilla.
- 4°. **Reciprocidad**: cuando por alguna circunstancia un país modifique unilateralmente los derechos arancelarios consolidados en el comercio del GATT y dicha medida perjudique a algún país, debe compensarse con alguna partida a ese país.  
*Derechos consolidados*: se negocian en el GATT; son los aranceles máximos que los países se comprometen a no superar cuando se produzcan las importaciones.  
*Derechos de aplicación*: cuando el producto llega a la aduana y son gravados. Si el consolidado para el fletán es del 20%, el derecho de aplicación de España será, p.e. del 10%; si España aplicase el 30%, debería compensar por ese 10% a los países perjudicados.  
 Es una excepción del principio de no discriminación.
- 5°. **Preferencias generalizadas**: no nace con el GATT sino que se incorporó en 1971. Aquellos países que tengan un bajo nivel de desarrollo económico, deben beneficiarse de un trato arancelario diferencial para favorecer el desarrollo económico de esos países.  
 No es una discriminación ya que se da a todos los países en vía de desarrollo y no son bilaterales; intentan aliviar el conflicto tradicional Norte / Sur.  
 La UNTAC elabora una clasificación de los países del mundo según su  $Y_{pc}$ , estableciendo 2 niveles de subdesarrollo económico  $\Rightarrow$  Sistema de Preferencia Generalizada.

SPG I    Rebaja del 50% del arancel

SPG II    Rebaja del 50% sobre el arancel del SPG I

Todos estos principios tienen alguna excepción; p.e. en los procesos de integración económica: las rebajas arancelarias que realicen entre sí no vulneran el principio de no discriminación; los procesos de integración económica favorecen el comercio y por eso deben facilitarse; igualmente se respetan los acuerdos bilaterales realizados con anterioridad a 1947. De la protección no arancelaria, en la agricultura se permite la aplicación de cuotas, contingentes,....

***Resultados de la actuación del GATT:***



La reducción efectiva de los aranceles  $\Rightarrow$  antes de la 1ª Ronda en Ginebra en 1947, la media arancelaria era del 40%; tras la última ronda, en Uruguay en 1994, la media se encuentra en torno al 4.5%.

**Problemas en el seno del GATT:**

- ❑ Proteccionismo encubierto
- ❑ Desequilibrios entre países del Norte y del Sur

**1.4.1 Códigos GATT/OMC**

- ❑ **Códigos:**
  - Antisubvención
  - Antidumping
  - Valoración aduanera
  - Licencias de importación
  - Obstáculos técnicos

Códigos anteriores a la Ronda Uruguay

  - Medidas sanitarias
  - Normas de origen
  - Inspección previa a la expedición

Códigos posteriores a la Ronda Uruguay

En 1995 se crea el OMC como una institución a la que se incorporan los países comprometiéndose a aplicar todas las normas que la OMC establezca (pp de globalidad); en un principio se incorporaron los países que cumplen todos los códigos, incorporándose paulatinamente el resto según los vayan cumpliendo.

1. **Código antisubvención:** regulan las subvenciones, impidiendo aquellas que generen una competencia desleal entre países.

*Subvención:* cualquier tipo de ventaja económica medible otorgada por el SP a una empresa sin ningún tipo de contrapartida, discriminando a otras empresas o actividades económicas; no tiene por que ser exclusivamente financiera.

Distingue 3 tipos de subvenciones:

- a) **Prohibidas:** su utilización supone sanción por la OMC, debiendo compensar al país perjudicado. Es cualquiera de:
  - Aquellas que se supediten al resultado de las X de la empresa.
  - Las supeditadas a la utilización de productos nacionales.
- b) **No recurribles:** están admitidos por el GATT y las puede otorgar cualquier país; están ligadas al desarrollo del estado del bienestar; p.e. ayudas al I+D, subvenciones no específicas (no tienen como objetivo alterar el comercio), redistribución de la renta, reestructuración medio ambiental (para que las empresas que utilizan tecnologías contaminantes empleen otras menos contaminantes).

- c) Recurribles: pueden suponer competencia desleal a otros Estados y pueden ser sancionadas por el GATT.

La compensación en las recurribles y sancionables o prohibidas podrá suponer la imposición por el país perjudicado de un derecho compensatorio (antidumping) para las importaciones del otro país, una vez que el GATT ha resuelto a favor.

2. **Código antidumping**: el dumping es la práctica de competencia desleal que se basa en expulsar del mercado al competidor mediante una guerra de P.

*Definición del GATT*: la entrada de un producto en un país a un precio inferior a su valor normal; el P será inferior a su valor normal si este precio es menor que el P comparable utilizado en operaciones comerciales normales de un producto similar destinado al mercado del país exportador.

También se entiende que el P es inferior al normal cuando se puede emplear el P comparable más alto de X de un producto similar a un 3<sup>er</sup> país.

El país perjudicado debe denuncia al GATT la situación y si se determina su existencia puede establecer medidas antidumping, aplicándose directamente a productos o empresas, nunca a países.

Cuando el P de exportación es inferior al P de coste (adicionando los costes del transporte).

A casi cualquier empresa que emplee la discriminación de P se le podría acusar de dumping.

Este código se emplea actualmente como medida proteccionista.

3. **Código de valoración aduanera**: normalmente se aplican aranceles ad valorem ( $A=t*\text{Valor Aduana}$ ). A medida que el GATT iba reduciendo los T, los países buscaban mecanismos para aumentar la base imponible del arancel; así el GATT estableció un código que uniformara la BI para imponer el arancel, con lo que el cálculo de la BI sería igual para todos los países.

*Ventajas*:

- Evita el proteccionismo encubierto
- Facilita el comercio ya que se conocen los trámites para exportar.

4. **Código de licencias de importación**: autorizaciones para la M de determinados productos; los países trataban de emplearlo como medida proteccionista.

Se adoptó un código que estableciera unos límites, clasificándose en 2 tipos:

- Licencias de M automáticas: las que el país no puede denegar; sólo puede exigir el cumplimiento estricto del trámite de la solicitud, que debe concederse en un máximo de 8 días.
- Licencias de M contingente: aquellos en los que el país se reserva la potestad de autorizar o no la M en un plazo máximo de 60 días.

Dentro de la Comunidad se ha adoptado el acuerdo de disminuir el plazo a 5 y 30 días como máximo.

5. **Código de obstáculos técnicos**: homologaciones, especificaciones técnicas,... El GATT estableció un código con pautas para los productos importados, basado en una serie de principios:

- No discriminación: el país que aplica una norma a un país, debe aplicar la misma norma para el mismo producto procedente de otro país.

- Trato nacional: las normas exigidas a los productos M deben ser las mismas exigidas a la producción nacional.
- Publicidad: las normas y procedimientos de evaluación del cumplimiento de las normas debe ser público.
- Cooperación: cuando un país quiere sacar una norma técnica, tiene que informar al GATT del proyecto de nueva norma; esto se le envía al resto de los países firmantes del acuerdo y comunican al GATT si se sienten perjudicados.  
Se trata de aplicar el principio de referencia a las normas internacionales (ISO) siempre que sea posible, de manera que si la norma que se va a aplicar, existiese ya, debería adoptarla.

6. **Código de medidas sanitarias y fitosanitarias**: tratan de frenar el proteccionismo en cuanto a normas sanitarias que emplean los países. La opinión pública es más sensible a la aplicación demagógica y proteccionista en estos campos.

Hoy en día, la única barrera que existe en el comercio son las normas.

Tiene los mismos principios que el de obstáculos técnicos salvo el último, que es sustituido por el de:

- Armonización: se obliga al país a adoptar una medida ya existente si se intenta regular algo ya regulado por normas internacionales.

7. **Código sobre normas de origen**: debe existir un procedimiento de verificación de la procedencia de los productos por la correcta aplicación de los SPG (mecanismos de certificación del origen del producto). Los países utilizaban las Embajadas para compensar las tasas arancelarias en las certificaciones de origen. Se aplican los siguientes principios:

- Los sistemas de certificación de origen deben ser públicos y transparentes.
- Basados en las determinaciones del GATT
- Limita las tasas por certificación de origen (4% máx)
- Instituciones que pueden emitir certificaciones

8. **Código sobre inspección previa a la explotación**: es un código aún inacabado que está por desarrollar. Surgen las sociedades de inspección: auditorías de mercancías que se exportan e importan; son independientes y acreditan la calidad de las mercancías. Surgen en los '70 y vigila mucho los mercados en países emergentes.

Un agente externo especializado e independiente emitirá un informe sobre el resultado de la investigación: se elimina así el riesgo y garantiza el contenido de la mercancía.

Establece una serie de criterios mínimos:

- Donde se debe realizar la inspección: antes de la salida de la mercancía del país exportador.
- Quien debe pagar los honorarios de la inspección: el importador (a no ser que exista otro acuerdo).
- No se pueden imponer medidas ante las sociedades de inspección: sería una barrera comercial.

Como hemos señalado anteriormente, los 5 primeros códigos fueron establecidos con anterioridad a la Ronda Uruguay y éstos 3 últimos son posteriores.

### 1.4.1.1 Otras medidas específicas de la OMC

La OMC regula más allá del comercio de mercancías: normas sectoriales.

<ul style="list-style-type: none"><li>• Acuerdo multifibras: comercio de fibras textiles. Control voluntario (va contra pps del GATT)</li><li>• Comercio de aeronaves</li><li>• Agricultura</li><li>• Productos lácteos</li><li>• Carne de bovino</li><li>• Compras públicas: regula procedimientos a seguir por las Adms Públicas en sus compras</li></ul>	Comercio De Mercancías
<ul style="list-style-type: none"><li>• Comercio de Servicios (GATS)</li><li>• Derechos de Propiedad Intelectual (ADPIC)</li><li>• Inversiones relacionadas con el comercio (TRIMS): proteger las I de empresas en otros países cuando se trata de incentivar el comercio</li></ul>	Comercio de Servicios (GATS)

Cada vez son más los conceptos regulados por la OMC; antes sólo lo hacía sobre mercancías, servicios, propiedad intelectual y TRIMS.

# III.- LA BALANZA DE PAGOS Y TIPOS DE CAMBIO

## 1. Concepto

La relación entre la cantidad de dinero que un país gasta en el extranjero y la cantidad que ingresa de otras naciones. El concepto de balanza de pagos no sólo incluye el comercio de bienes y servicios, sino también el movimiento de otros capitales, como la ayuda al desarrollo, las inversiones extranjeras, los gastos militares y la amortización de la deuda pública.

Las naciones tienen que equilibrar sus ingresos y gastos a largo plazo con el fin de mantener una economía estable, pues, al igual que los individuos, un país no puede estar eternamente en deuda. Una forma de corregir un déficit de balanza de pagos es mediante el aumento de las exportaciones y la disminución de las importaciones, y para lograr este objetivo suele ser necesario el control gubernamental. Por ejemplo, un gobierno puede devaluar su moneda para lograr que los bienes nacionales sean más baratos fuera y de este modo hacer que las importaciones se encarezcan

El término balanza de pagos puede también aludir al registro contable de todas las transacciones económicas internacionales realizadas por un país en un periodo de tiempo determinado (normalmente un año)

En el ámbito de la RN:  $Y = C + G + I + (X - M)$ , siendo  $(X - M)$  el componente externo.

Si no hubiese comercio internacional, la capacidad de crecimiento se limitaría al crecimiento de la demanda interna; ocurre lo mismo con el ahorro  $I = S$  (en economías cerradas).

Con la existencia del comercio:  $S = I + (X - M) \Rightarrow$  implica la entrada neta de divisas.

Ningún país puede renunciar a medir como el componente exterior influye en la generación de riqueza.

Hay un equilibrio básico, financiero. El principal objetivo del comercio exterior debe ser la  $M$ , ya que así se obtienen bienes y servicios que de otra manera no se podrían conseguir y se captan tecnologías: equipos de producción, .....

Es negativo el sostener fundamentalmente déficit de la BP por la importación de maquinaria, tecnología, etc.

Si  $M > X \Rightarrow$  descapitalización neta del país, lo que es perjudicial para garantizar un equilibrio.

Es necesario el registro de las operaciones con el resto del mundo  $\Rightarrow$  Balanza de Pagos

Definición del FMI: la BP es el registro sistemático de todas las transacciones económicas que un país lleva a cabo durante un determinado periodo de tiempo con el resto del mundo.

## Balanza de pagos. Transacciones básicas

1. Compra-venta de B&S a cambio de partidas financieras
2. Trueque de B&S
3. Canje de unas partidas financieras por otras
4. Suministro o adquisición de B&S sin compensación
5. Suministro o adquisición de partidas financieras sin compensación

### 1. Compra-venta de B&S a cambio de partidas financieras

Son las X y M corrientes; entradas y salidas de B&S y divisas (activos financieros).

Tiene un efecto en la renta y en el patrimonio: Si  $\Delta X \Rightarrow \Delta Y \Rightarrow \Delta$  patrimonio (si  $\Delta$  divisas,  $\Delta$  capacidad de compra al RM).

### 2. Trueque de B&S

Muy frecuente en países con problemas de divisas (p.e. en la antigua URSS), favorecen a las empresas productora. Al importar Coca Cola, no podría disponer de dólares; si exporta vodka, no hay salidas de divisas.

Características:

- Afectan a la renta: afecta a la producción, ya que  $\Delta$  la renta al hacer más eficientes los recursos.
- No afectan al patrimonio: no afectan al stock neto de capital.

### 3. Canje de unas partidas financieras por otras

Por ejemplo un país que necesita financiación; supongamos  $M > X$ . Dos opciones:

- $\nabla M$  estableciendo barreras  $\Rightarrow \nabla$  el bienestar de los consumidores  $\Rightarrow$  escasez, ....
- Hasta el '92 en España se financiaba con la emisión de deuda pública  $\Rightarrow$  coge divisas y financiaba ese déficit por cuenta corriente, lo que constituye un canje de partidas financieras.

Los movimientos financieros de divisas que se producen en 2 días de actividad equivalen a todo el volumen de comercio internacional de 1 año.

Vivimos en una economía financiera.

### 4. Suministro o adquisición de B&S sin compensación

Por ejemplo la ayuda humanitaria, donde se envía mercancía sin compensación económica.

- Afectan a la renta: Esto alteraría la renta nacional, generaría riqueza ya que de otra manera no se fabricaría ya que no existiría esa demanda (p.e. 50.000 mantas). La RN sería menor.
- No afectan al patrimonio, ya que éste no se altera.

### 5. Suministro o adquisición de partidas financieras sin compensación

Nos serviría de ejemplo también la ayuda humanitaria, en este caso en dinero, activos financieros. También se incluyen aquí las remesas de emigrantes.

- Afecta a la renta del país ya que es una redistribución de renta, de stock de capital que en vez de invertirla en el mismo país, lo desplaza a otro país.
- Altera el patrimonio del país.

Cada tipo de transacción tiene un distinto impacto.

### Estructura de la BP ('97)

- **Balanza por Cuenta Corriente:** todas las transacciones que alteran la RN o la capacidad de gasto del país.
  - **B. Comercial:** registra I/P derivados de operaciones de X/M de bienes.
  - **B. De Servicios:** I/P consecuencia de la prestación de servicios.
  - **B. De rentas:** I/P derivados de las rentas del trabajo o del capital, p.e. el pago de intereses de la deuda pública del país.
  - **B. De transferencias:** transferencias unilaterales (sin contraprestación); bienes, servicios, financieros públicos o privados.
- **Balanza por Cuenta de capital:** aquellas transacciones con el RM que no alteran la RN ni la capacidad de compra, sino que sólo se producen alteraciones en la composición del stock de capital.
  - **Inversiones nacionales en el exterior:** inversiones privadas de agentes económicos nacionales que se realizan en el exterior:
    - **Inversiones directas en el exterior (IDE):** inversiones productivas.
    - **Inversiones en cartera:** inversiones en acciones con el objetivo de adquirir el control de una empresa (cuando es +25% del capital).
  - **Inversiones recibidas del exterior:** inversiones privadas de agentes económicos extranjeros que se realizan en el país.
  - **Otros capitales:**
    - **Privado:** inversiones privadas distintas de las anteriores, p.e. un empresario español que pide un préstamo a un banco extranjero.
    - **Público:** inversiones de instituciones públicas como el BCE, p.e.
    - **Otras instituciones:** préstamos de ONGs a ONGs de otros países.
  - **Variación de reservas:** entradas y salidas de activos financieros líquidos (divisas); siempre opera como contrapartida de alguna de las balanzas anteriores.
  - **Errores y omisiones:** en la realidad es imposible en el ámbito macroeconómico llevar un registro total. Se realiza por estadísticas; se aporta documentación estadística y se cuadra la balanza.  
Es sólo una diferencia o error estadístico; cuanto más pequeña sea la magnitud de la partida, más fiables son las cuentas de ese país.

# La Balanza de Pagos.

## Concepto:

La Balanza de Pagos es un documento contable que refleja las transacciones económicas de un país con el resto del mundo durante un período de tiempo determinado que, normalmente, coincide con el año natural.

## Estructura de la Balanza de Pagos:

La Balanza de Pagos suele considerarse como un cuerpo integrador de varias subbalanzas cuya descripción separada ayuda a comprender mejor la diversidad de elementos en presencia.

En primer lugar clasificamos la Balanza de Pagos en dos balanzas, **la balanza por cuenta corriente y la balanza por cuenta de capital.**

## 2. Composición balanza de pagos

### 1. Cuenta corriente

- Balanza Comercial
- Balanza de Servicios
- Balanza de Transferencias

### 1. Cuenta capitales

- Inversión Extranjera directa
- Inversión Extranjera Indirecta

## 3. Cuenta saldo "reserva monetaria internacional

### Cuentas balanza de pagos

La balanza de pagos es el registro de las transacciones de los residentes de un país con el resto del mundo. Hay dos cuentas principales en la balanza de pagos: la cuenta corriente y la cuenta capital.

**La cuenta corriente** registra el intercambio de bienes y servicio, así como las transferencias. Los servicios son los fletes, los pagos de royalties y los pagos de intereses. Las transferencias consisten en las remesas, las donaciones y las ayudas. Hablamos de superávit por cuenta corriente si las exportaciones son mayores que las importaciones más las transferencias netas a los extranjeros, es decir, si los ingresos procedentes del comercio de bienes y servicios y de las transferencias son mayores que los pagos por estos conceptos.

**La balanza comercial** registra simplemente el comercio de bienes. Si se añade el comercio de servicios y las transferencias, llegamos a la balanza por cuenta corriente.



**La cuenta de capital** registra las compras y ventas de activos, como las acciones, los bonos y la tierra. Hay un superávit por cuenta de capital, o una entrada neta de capitales, cuando nuestros ingresos procedentes de la venta de acciones, bonos, tierra, depósitos bancarios y otros activos, son mayores que nuestros pagos debidos a nuestras compras de activos extranjeros.

#### **4. Superávit y déficit**

La regla básica para la elaboración de las cuentas de la balanza de pagos es que cualquier transacción que dé lugar a un pago por parte de los residentes de un país es una rúbrica de déficit. Así pues, las importaciones de automóviles, la utilización de barcos extranjeros, los regalos a extranjeros o los depósitos en un banco en Suiza, son todas rúbricas de déficit. Serían rúbricas de superávit, por el contrario, las ventas de aviones americanos al extranjero, los pagos hechos por extranjeros para adquirir licencias de los EEUU con objeto de utilizar tecnología americana, las pensiones procedentes del exterior recibidas por los residentes de un país.

La balanza de pagos global es la suma de las cuentas corriente y de capital. Si tanto la cuenta corriente como la de capital tiene un déficit, entonces la balanza de pagos global también lo tiene. Cuando una cuenta tiene un superávit y la otra tiene un déficit de exactamente la misma cuantía, el saldo de la balanza de pagos global es cero, es decir, no hay ni superávit ni déficit. Recogemos estas relaciones en la Ecuación:

Superávit de la balanza de pagos = Superávit por cuenta corriente + superávit por cuenta de capital.

#### **5. Los pagos internacionales**

Cualquier transacción que origine un pago hecho por residentes de un país a residentes en el exterior es una rúbrica de déficit. Un déficit global de la balanza de pagos – la suma de las cuentas corriente y capital- significa, que los pagos hechos por los residentes de dicho país a los extranjeros son mayores que los residentes reciben de los extranjeros.

Puesto que los extranjeros quieren que se les pague en sus propias monedas, se plantea la cuestión de la forma en que se deben hacer esos pagos.

Cuando la balanza de pagos tiene un déficit – cuando la suma de la cuentas corriente y de capital es negativa’ los residentes tienen que pagar a los extranjeros una cantidad de moneda extranjera mayor que la reciben, Los bancos centrales extranjeros proporcionan la moneda extranjera necesaria para hacer pagos al exterior, la cantidad neta ofrecida es las transacciones oficiales de reservas.

Cuando la balanza de pagos de un país tiene un superávit, los extranjeros tienen que conseguir los dólares con los que pagarán el exceso de sus pagos a dicho país sobre sus ingresos procedentes de las ventas al país. El dinero es proporcionado por los bancos centrales.

## 6. La balanza de pagos y los flujos de capital.

Introduciendo el papel desempeñado por los flujos de capital en un contexto en que suponemos que nuestro país se enfrenta a unos precios establecidos de las importaciones y a una demanda de las exportaciones. Suponemos que el tipo de interés mundial está dado y que entra capital en el país a una tasa que es mayor cuanto mayor es el tipo de interés interior. Es decir, los inversores extranjeros compran un cantidad de nuestros activos que será mayor cuanto más elevado sea el tipo de interés que nuestros activos pagan en relación con el tipo de interés mundial. La tasa de entrada de capital o superávit de la cuanta de capital, es una función creciente del tipo de interés. Cuando el tipo de interés es igual al mundial,  $i = i^*$ , ni hay flujos de capital. Si es más elevado, habrá una entrada de capital  $e$ , inversamente, si es más bajo, habrá una salida.

Un incremento de la renta empeora la balanza comercial, y un incremento del tipo de interés aumenta las entradas de capital y mejora, de esta forma, la cuenta de capital. De ello se deduce que cuando aumenta la renta, un incremento de los tipos de interés podría mantener la balanza de pagos global en equilibrio. El déficit comercial se financiaría con una entrada de capitales.

Esta idea es extraordinariamente importante. Los países se enfrentan frecuentemente al siguiente dilema: la producción interior es baja y quieren aumentarla, pero la balanza de pagos tiene dificultades y no creen estar en condiciones de soportar un déficit aún mayor. Si aumenta el nivel de renta, las exportaciones netas disminuirán a medida que se eleva la demanda interior, teniendo así a empeorar la balanza de pagos ' que es algo que el país quiere evitar. La existencia de flujos de capital sensibles al tipo de interés sugiere que podemos llevar a cabo una política económica interior expansiva sin incurrir necesariamente en problemas de balanza de pagos.

Un país puede soportar un incremento de la renta interior y del gasto en importaciones siempre que lo acompañemos de un incremento de los tipos de interés, capaz de provocar una entrada de capital, ¿Pero cómo podemos conseguir una expansión de la renta interior al mismo tiempo que se incrementan los tipos de interés. Utilizando la política fiscal para incrementar la demanda agregada hasta el nivel de pleno empleo y la política monetaria para conseguir la cantidad adecuada de flujos de capital

## 2 Balanza por cuenta corriente

El primer gran epígrafe suele ser la sub-balanza de mercancías que recoge los valores de las importaciones y exportaciones de bienes o mercancías "visibles". Se denomina habitualmente **balanza comercial** y su saldo constituye el déficit o superávit del país en su comercio exterior durante el período. Conviene aquí aclarar que esta subbalanza no sólo incluye las mercancías que pasan las fronteras, sino otras vendidas o compradas a no residentes y que no atraviesan la frontera, así como los suministros a buques ya aeronaves.

El segundo gran epígrafe lo constituye la sub- balanza del comercio de invisibles, también llamada balanza de servicios. Aquí se incluye la importación y exportación de

servicios, como por ejemplo transportes, seguros, turismo y viajes, etc..

Otra subbalanza es la **balanza de rentas**. En ella es frecuente separar ciertos apartados con especial relevancia, tales como:

**-Rentas de propiedad industrial, como por ejemplo pagos / ingresos de royalties; patentes, marcas.**

-Rentas de inversión: intereses de préstamos, alquileres de inmuebles, dividendos de empresas.

-Rentas del trabajo: .no nos referimos a las remesas de emigrantes ya que éstos son residentes en el exterior y no pueden considerarse factor trabajo del país que elabora la balanza. Nos referimos, solallente, a trabajadores fronterizos, técnicos y otros trabajadores que residen habitualmente en el país, pero que han realizado un trabajo temporal fuera y han sido remunerados por él. Como pagos aparecen los efectuados a técnicos y temporeros extranjeros que han realizado trabajos en el país que elabora la balanza.

El cuarto gran renglón es la **balanza de transferencias**. Las transferencias son, desde el punto de vista de la BdeP, transacciones sin contrapartida, es decir, cantidades que se reciben o entregan "gratis", sin obligación alguna de devolver o recibir nada a cambio. Aquí figuran, por ejemplo, las cantidades que los emigrantes mandan a su país de origen, las donaciones que un país hace a los países en vías de desarrollo, etc. Son transferencias privadas.

Otras partidas a incluir en esta balanza serian las transferencias públicas, un ejemplo de ingreso son las subvenciones procedentes del Fondo Social Europeo, se consideran transferencias corrientes ya que no tienen una relación directa con bienes de capital.

El conjunto de las cuatro grandes renglones anteriores se agrupan en un cuerpo conocido como **BALANZA POR CUENTA CORRIENTE**, cuyo saldo anual es una variable importante para la política económica. Todos los ingresos y pagos que la conforman se refieren a un periodo de tiempo y son variables flujo que reflejan cantidades por unidad de tiempo, por ejemplo, las exportaciones realizadas en un año. Este grupo se llama balanza por cuenta corriente porque sus componentes se refieren a las actividades llamadas corrientes en una economía, es decir, aquellas que no implican una modificación de la situación de activos y pasivos con el exterior para el país en cuestión. Dicho de otro modo, no se incluyen en ella operaciones de capital.

## ***2.1 Balanza por cuenta de capital***

Las operaciones de capital, ingresos y pagos, indican cambios en una variable fondo (es decir, un stock, no un flujo como la balanza por cuenta corriente). Estas operaciones son de gran importancia y, para mayor claridad, conviene dar algunos ejemplos. Un gobierno, una empresa o un individuo pueden obtener dinero prestado del exterior de diferentes modos: préstamos de otros gobiernos, de organismos internacionales como el Banco Mundial o el FMI, de la banca privada internacional, emisión de bonos en los mercados internacionales, etc. Por su parte, las grandes empresas no sólo pueden endeudarse en el exterior a través de préstamos bancarios, emisión de bonos, etc., sino

que pueden invertir de varios modos en el exterior. Finalmente, los individuos pueden adquirir en el exterior inmuebles, bonos acciones, divisas, etc.. Todas estas transacciones (pero no sus rentas o intereses) se refieren a cantidades de fondo y se anotan en esta **balanza de capital**.

Esta balanza la dividimos a su vez en dos subbalanzas:

### 1. Transferencias de capital

Son transacciones sin contrapartida. Como ejemplos podemos destacar: subvenciones públicas que mejoren la infraestructura o el medio ambiente del país, inversiones en otros países, inversiones en inmuebles, depósitos en cuentas corrientes.

### 2. Exportaciones e importaciones de capital

**Las importaciones de capital** son transacciones que incrementan la posición deudora (asumir nuevos pasivos, e.d., entra préstamos) ó reducen la posición acreedora (reducir activos preexistentes, e.d., devuelven préstamo a él) frente al exterior .

**Las exportaciones de capital** son transacciones que incrementan la posición acreedora del país (adquisición de nuevos activos, e.d., conceden préstamos) ó reducen la posición deudora (liquidación pasivo preexistentes, e.d., el país devuelve préstamo) frente al exterior. Por su frecuente aparición en la literatura económica, señalemos finalmente que la agrupación de la balanza de capitales a largo y la de cuenta corriente forma la llamada **balanza básica**.

#### 2.1.1.1 Estructura de la Balanza de Pagos

<b>Balanza por cuenta Corriente</b>	<b>1.1.3 Balanza Comercial</b>	Importaciones Mercancías Exportaciones mercancías
	<b>1.1.2 Balanza de Servicios</b>	Importaciones Servicios Exportaciones Servicios
	<b>1.1.1 Balanza de Rentas</b>	Rentas de propiedad industrial Rentas de trabajo Rentas de inversión
	<b>Balanza de Transferencias</b>	Transferencias privadas Transferencias públicas
<b>Balanza por cuenta De capital</b>	Transferencias unilaterales de capital	
	Exportaciones e importaciones de capital	

## **El equilibrio y el desequilibrio de la balanza:**

En un sentido contable es evidente que la B de P debe estar equilibrada. Es decir la columna de ingresos y la columna de pagos tiene que coincidir .

El necesario equilibrio contable de la Balanza de Pagos no significa un equilibrio económico, es necesario fijarse en determinadas subbalanzas que la componen, las cuales mostrarán superávit o déficit particulares de gran interés en el análisis económico.

La balanza por cuenta corriente es un concepto muy importante ya que muestra la situación del país sin que intervengan operaciones de capital, es decir, sin que pida prestado, preste, o venda o compre activos al exterior.

Veamos ahora algunos casos sencillos de interpretación económica se situaciones de las sub- balanzas. En primer lugar, imaginemos un país que registre de manera persistente un déficit en su balanza comercial. Tal déficit puede verse parcial o totalmente compensado sin problemas por un superávit de la balanza de servicios, creado, por ejemplo, por unas entradas importantes de turismo. Pero, incluso si la balanza de bienes y servicios presentase déficit, hay varios países que pueden compensarlo con las remesa de sus emigrantes y/o las transferencias recibidas de países industrializados que les prestan ayuda. Por una u otra vía, resulta posible entonces que la balanza por cuenta corriente esté equilibrada año tras año.

Otro ejemplo es el de un déficit momentáneo por cuenta corriente, situación que puede surgir de un modo imprevisible en una economía perfectamente gestionada. Tal es el caso de un cambio repentino de los factores externos como, por ejemplo, la caída del precio internacional de una materia prima que se exporte en cantidades muy importantes y cuya generación de ingresos caiga por tanto con rapidez. Si no hay otro tipo de transacciones de capital, la balanza del país se equilibrará ese año con una pérdida de reservas equivalente al déficit en que han incurrido y, si la situación de precios se restablece durante el año siguiente, el caso no habrá tenido consecuencias mayores.

Otro caso muy frecuente es de países con bajo nivel de renta, que suelen tener un bajo nivel de ahorro. Si estos países no registran una entrada adecuada de capitales, ello les obliga a limitar su inversión y, por tanto, su tasa de crecimiento. Si el país quiere crecer más rápido deberá aumentar su tasa de inversión completando su ahorro interno con capitales del exterior . Este capital puede revestir la forma de inversión directa, de un préstamo del Banco Mundial para construir una central térmica, de un préstamo blando de otro gobierno para construir una planta de fertilizantes o de un crédito que el país negocie con la banca privada internacional. Cualquiera de ellos conlleva entradas de capital a largo plazo que pueden compensar el déficit por cuenta corriente.

Un país con déficit continuado por cuenta corriente puede hallarse en una situación peligrosa: la de un país que vive por encima de sus posibilidades. Si un país se endeuda a largo para consumir es evidente que, como en una economía familiar, tendrá dificultades par devolver los créditos. Pero si las entradas de capital a largo se han invertido, y se han invertido bien, el país estará pronto en disposición de devolver los préstamos pedidos y del déficit por cuenta corriente no se traducirá en un problema

endémico de pagos, especialmente, si la entrada de capitales es por inversiones directas que no generan deuda exterior .

Reflexiones como éstas explican que el análisis del equilibrio de la BdeP global se centre a menudo en la balanza básica, que incluye los movimientos de capitales a largo plazo. Dando un paso más, lo expuesto sobre la BdeP y sus posibles equilibrios indica que no pueden sacarse conclusiones relevantes de una balanza de pagos, salvo que se estudien simultáneamente con detalle el tipo de flujos de capital u la política económica del país en cuestión.

### **Movimientos autónomos y acomodaticios**

Las transacciones autónomas son de naturaleza espontánea y se producen con independencia de los que esté ocurriendo en otras partidas de la Balanza de Pagos

Las transacciones acomodantes.

Se deciden porque en otras partes de la Balanza de Pagos han surgido déficit o superávit que hay que equilibrar.

Tienen carácter equilibrador y se traducen en variaciones de las reservas de oro y divisas del país que mantiene el Banco Central.

Los cambios en las reservas centrales constituyen movimientos de capital (activos que representan una capacidad de compra sobre el resto del mundo).

Un incremento de reservas implica un incremento de activos en el país sobre el exterior = Exportación de capital.

Una disminución de reservas implica una importación de capital.

# **TIPOS DE CAMBIO**

## ***DIVISA Y CONVERTIBILIDAD***

### **DIVISA:**

Los billetes de banco, letras de cambio, cheques, haberes en bancos extranjeros y en general, cualquier tipo de documento de giro o crédito extendido en moneda extranjera y a cargo de un deudor extranjero.

En un sentido amplio, es cualquier tipo de activo financiero.

En toda transacción internacional aparecen 2 activos financieros, dos monedas, dos divisas (cobros/pagos).

Divisa supone una capacidad de compra de un país sobre otro o sobre el RM (sin alterar nuestra riqueza); si tengo un depósito de dólares en España y lo cambio, no  $\Delta$  la capacidad de compra en el exterior, sólo es un cambio de titularidad entre 2 residentes (redistribución) pero no altera la renta ni la riqueza.

En sentido estricto (legal) y de acuerdo con la legislación española, diremos que los billetes no son divisas, si bien pueden convertirse fácilmente en ellas.

Existen 2 tratamientos para las divisas según sean billetes u otros activos financieros, debido a su movilidad: los billetes es necesario trasladarlos, mientras que con el resto de activos financieros no ocurre así, no es necesario mover el activo. Así, p.e. el tipo de cambio de los billetes es menor por el coste de “manipulación”, de movilización.

### **CONVERTIBILIDAD:**

Una divisa es convertible cuando tiene la propiedad de poder convertirse en cualquier otra moneda o divisa distinta a la del país donde se ha emitido a voluntad de su tenedor.

La libre convertibilidad de la moneda de un país, es la facultad para poder cambiarla por las monedas de los demás países sin ninguna limitación, con un valor de cambio dependiente únicamente de la libre oferta y demanda.

No todas las divisas se compran y venden en la totalidad de los mercados.

#### ***Tipos de convertibilidad:***

La libre conversión la tendrá que garantizar el banco que emite esa moneda. La emisión de moneda es un impuesto implícito; por eso los Gobiernos siguen interesados en mantener las diferentes monedas.

Además, los Bancos Centrales están interesados en controlar los movimientos financieros para evitar descapitalizar el país.

- 1) **Convertibilidad externa:** el BC se compromete a convertir su moneda nacional en cualquier otra divisa para los no residentes. Garantiza a los no españoles que les va a convertir en divisas las pesetas que deseen.  
Es una forma de facilitar el comercio, ya que si no, su moneda no serviría de forma de pago.
- 2) **Convertibilidad interna:** lo expuesto anteriormente se le garantiza también a los residentes nacionales. En estos momentos sólo lo practica un país, Argentina que garantiza la paridad 1 peso =1\$. Los otros países no lo hacen para evitar que desaparezca la moneda nacional, por lo que normalmente no se reconoce la convertibilidad interna.
- 3) **Convertibilidad ilimitada:** se reconoce el derecho de convertibilidad a nacionales y no nacionales con independencia del origen de la operación que dio origen a dicho saldo.
- 4) **Convertibilidad limitada:** sólo se le concede a saldos provenientes de operaciones autorizadas por el banco que emite la moneda.

#### ***Requisitos mínimos impuestos por el FMI para considerar convertible una moneda***

- 1) Las autoridades monetarias del país emisor de la moneda no imponga ninguna restricción a los pagos y transferencias al exterior derivadas de operaciones comerciales corrientes (BC por C/C).
- 2) Que dichas autoridades no discriminen, en modo alguno, tales pagos o transferencias en razón del país de destino.
- 3) Que los saldos de divisas en poder de otros países puedan ser recomprados a petición de éstos, por el país emisor de la divisa (convertibilidad externa). Por ejemplo, los saldos de EEUU en pesetas puedan ser convertidos en pesetas.

#### ***Convertibilidad de la peseta***

Es convertible desde 1962. De acuerdo con nuestra legislación en materia de control de cambios, la peseta goza de convertibilidad externa ilimitada para todo tipo de operaciones, pero condicionada a determinadas divisas: las admitidas en el mercado español.

En la práctica, la convertibilidad es también interna.

## ***2.2 CONCEPTO Y FACTORES QUE DETERMINAN EL TIPO DE CAMBIO DE UNA DIVISA***

### **TIPO DE CAMBIO:**

El número de unidades de una moneda que se cambia por una unidad de otra moneda determinada. Es el precio al que se intercambian 2 divisas. Es la relación entre 2 monedas.



## COTIZACIÓN:

Cotización de una moneda es el P al que se compran y se venden en los mercados de cambios el conjunto de las monedas o divisas extranjeras, expresado este precio en términos de la moneda nacional. Es la relación entre 1 moneda y un conjunto de monedas.

<u>Situación 1</u>	<u>Situación 2</u>
39.4 ptas/floty	10 ptas/floty

Se ha apreciado la peseta con relación al floty, pero no entre el resto de monedas. La relación con pares de monedas: apreciar/depreciar.

El volumen de transacción por variación de TC  $\Rightarrow$  cotización.

### 2.2.1 Determinación del TC en los mercados internacionales

Se realizan en los mercados de cambios o divisas, según la oferta y la demanda. Las operaciones de compraventa de divisas se realizan en los mercados de cambios o divisas donde, según la oferta y demanda cruzada de cada una de las divisas, se fijan las cotizaciones y TC de las mismas.

Ahora, en un mercado continuo, de cotizaciones continuas se meten distintas ofertas de compra y venta al mismo tiempo.

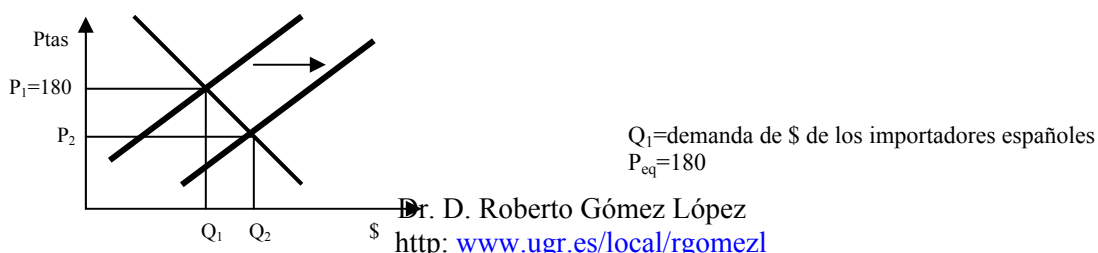
En los mercados de divisas sólo intervienen las entidades financieras autorizadas por el BE. Intervienen por delegación de los clientes: las divisas que le demandan los importadores y las divisas que entregan los exportadores para su cambio a pesetas.

Realizan dos tipos de funciones:

- ❑ Intermediación ante los agentes económicos.
- ❑ Arbitrajistas: realizando operaciones de arbitraje, comprando divisas donde la divisa cotiza a un P inferior y las venden donde cotiza más alto.

Es una función muy importante ya que permiten eliminar las diferencias de cotización entre los diversos mercados, con la única consideración del tiempo en que se realizan las operaciones.

Por ejemplo, el Mercado de Divisas de Madrid.



Si en el mercado de Nueva York se ofrecen \$ a los turistas españoles que cambian ptas en \$.

Las operaciones de arbitraje trasladan el exceso de oferta y demanda de los mercados: se detraen divisas de donde hay abundancia a donde es más escasa.

El \$ será más abundante en el mercado de Nueva York donde el \$ es más barato. Los arbitrajistas movilizan \$ del más abundante, compran \$ en NY para venderlos en Madrid. Van agotando \$ de NY con lo que las curvas van cambiando hasta que el P en ambos mercados se igualen, bajando en España y subiendo en NY, con lo que ya no hay incentivos al traslado.

Se consigue así la uniformidad en los P mundiales de divisas, consiguiendo eliminar los costes de transacción.

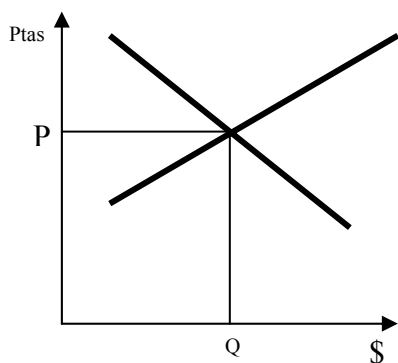
Eliminan las diferencias que puedan producirse entre cotizaciones de distintas divisas en distintos mercados con la única consideración del tiempo para que se produzcan tales ajustes.

El arbitraje también influye en las relaciones entre las divisas; eliminan las diferencias de precio de las divisas, haciendo el mercado transparente.

## 2.2.2 Factores que determinan el TC de una divisa

Cualquier operación financiera o comercial genera una oferta de la moneda del importador y una demanda de la moneda del exportador.

La oferta y la demanda de una divisa es una oferta y una demanda agregada y derivada de las transacciones comerciales y financieras que un país realiza en el exterior (recogida en su balanza de pagos).



### OFERTA DE DIVISA EXTRANJERA

- Exportaciones: venden al extranjero y cobran en \$
- Turismo extranjero que visita nuestro país: cambia \$ por ptas
- Inversiones extranjeras

### DEMANDA DE DIVISA EXTRANJERA

- M de empresas españolas que ingresan ptas pero deben pagar en \$ (demandarán \$)
- Empresas de turismo nacionales que van al extranjero
- Deuda Nacional: pago de intereses por deuda internacional, préstamos,....
- Inversiones en el extranjero.

## Comercio Exterior

Cuando una empresa tiene relaciones en varias direcciones le puede interesar manejar una sola divisa para eliminar el riesgo de cambio.

La BP marca el volumen de la oferta y la demanda de la moneda nacional en el mercado de divisas.

Los determinantes de la oferta/demanda de una divisa o mercado de cambios, son de 4 tipos:

1. Volumen y sentido de sus transacciones con el exterior
2. Movimientos de capital
3. Intervenciones de las autoridades monetarias
4. Actuaciones especulativas

### **VOLUMEN Y SENTIDO DE LAS TRANSACCIONES INTERNACIONALES**

Representa el flujo de X y M, generando una oferta de la moneda del importador. A L/P es el principal factor determinante.

#### ***Teoría de la paridad del poder adquisitivo***

A L/P y prescindiendo de los movimientos de capital y en un mercado exento de controles, el TC entre 2 divisas se fija automáticamente a un nivel tal que la capacidad de compra de ambas divisas resulte idéntica.

Es una teoría que desarrolla que en un mercado donde no haya barreras, los P tenderán a igualarse al del mercado internacional, con el único coste adicional del transporte (ley del precio único).

Ejemplo:

$$\begin{aligned} 1\$ &= 1\text{Kg/soja} \\ 150 \text{ ptas} &= 1\text{Kg/soja} \end{aligned}$$

El TC de equilibrio entre la peseta y el \$ será tal que iguale la capacidad de compra de ambas divisas

$$1\$ = 150 \text{ ptas}$$

$$TC_{eq} \frac{\$/pta}{pta} = \frac{150 \text{ ptas}}{1\$} = 150 \text{ ptas}/\$$$

Si el P en el mercado de divisas es de 155 ptas/\$, supondrá que compraría soja en España para venderla en EEUU; exportaríamos soja a EEUU, con lo que se produciría una alteración de la O/D de divisas.

$\Delta$  las exportaciones y por tanto la oferta de \$ en el mercado de divisas, lo que haría de incentivo al  $\Delta$  del comercio exterior en una sola dirección, hasta llegar al  $P_{eq}$ .

El mercado tenderá a ajustar los desajustes de cada país hasta igualar la capacidad de compra de las 2 divisas.

## Comercio Exterior

La condición de igualdad de P se cumplirá cuando se logra el equilibrio de las divisas.

Explica el TC a L/P ya que afecta a los P internacionales y por ende a la O/D de los productos en los países.

España exportaría soja a EEUU, con lo que debería  $\Delta$  su capacidad de producción para abastecer a España y EEUU, sucediendo a la inversa en América. En España habría que realizar inversiones a M y L/P; el ajuste que propone es a L/P ya que a C/P no se pueden movilizar los recursos necesarios para que se produzca el reajuste.

Esta teoría se plantea de 2 maneras:

- PP absoluta: el TC de una divisa es igual a los niveles de P relativos.

$$TC_{\$/pta} = \frac{P_{ptas}}{P_{\$}}$$

- PP relativa: una variación % en el TC entre 2 divisas a lo largo del tiempo, es igual a las variaciones % en los índices de P nacionales.

Momento  $t_0$ :

$$TC_{eq0} = 150 \text{ ptas}/\$ \left| \begin{array}{l} 1\$ = 1\text{Kg}/\text{soja} \\ 150 \text{ ptas} = 1\text{Kg}/\text{soja} \end{array} \right.$$

Momento  $t_1$ : si suponemos una inflación en España del 20% y del 0% en EEUU  $\Rightarrow$  reajuste para cumplir la paridad.

$$TC_{eq1} = 180 \text{ ptas}/\$ \left| \begin{array}{l} 1\$ = 1\text{Kg}/\text{soja} \\ 180 \text{ ptas} = 1\text{Kg}/\text{soja} \end{array} \right.$$

La variación de 2 divisas a lo largo del tiempo:

$$\frac{\frac{E_{\$/pta}^1 - E_{\$/pta}^0}{E_{\$/pta}^0}}{\frac{E_{\$/pta}^0}{E_{\$/pta}^0}} = \text{Variación en tanto por 1 de los P nacionales}$$

$$\frac{180 - 150}{150} = \frac{1 - 1}{1} \quad (\text{al no existir variación de P en EEUU})$$

La teoría de la paridad relativa es más importante, ya que explica la variación del poder de compra originado por la inflación. Permite comparar diferenciales de inflación de 2 países y TC.

1) MOVIMIENTOS DE CAPITAL

Se refiere a movimientos de carácter especulativo o permanente, como p.e. las inversiones directas en el exterior.

*Teoría de la paridad de intereses*

El mercado cambiario se encuentra en equilibrio cuando todos los depósitos, al margen de su denominación, ofrecen la misma tasa de rentabilidad (R) esperada.

$$R_s = R_{pta} + \left( \frac{E_{\$/pta}^* - E_{\$/pta}}{E_{\$/pta}} \right)$$

$R_{pta}$ : interés de la peseta  
 $E_{\$/pta}^*$ : interés esperado en el futuro  
 $E_{\$/pta}$ : interés spot (int. actual)

Cuando todas las rentabilidades se igualen existirá equilibrio. Cuando al inversor le sea igual invertir en España que en los EEUU.

El  $E_{\$/pta}^*$  puede ser conocido si se constituye un seguro de cambio, que asegure el valor final de la inversión.



La teoría de la paridad del poder adquisitivo es un mecanismo de ajuste a L/P, ya que implica ajustes en la estructura productiva del país.

La teoría de la paridad de intereses, que explica los movimientos de divisas por el mercado de capitales, opera a C/P ya que las divisas tienen alta liquidez/movilidad, y los ajustes son prácticamente instantáneos. Explica los movimientos de capital a C/P.

**Overshooting:** Sobre valoración. Relaciona la teoría de paridad de la capacidad de compra con la de paridad de intereses. La divisa tiene un valor por encima de su capacidad de compra; por tanto se va a depreciar  $\Rightarrow$  producirá un ajuste en los mercados financieros al cambiar las expectativas de los inversores especulativos.

De 1989 a 1992 la peseta no se depreció. Pero observando el IPC en España de ese periodo y una media ponderada de los países a los que se exporta, calculamos un IPC de la divisa. Si aplicamos la teoría de la paridad del interés para el año '92, se dice que la peseta estaba sobre valorada entre un 24-25%. La cotización de la peseta se mantuvo por un interés elevado (para mantener alta la cotización de la peseta) y por la intervención del BC comprando/vendiendo divisas según le interesaba.

¿Que efecto tiene el subir el tipo de interés en España? En la medida en que el país financia el déficit con el interés, lo que hace que se incremente el diferencial de

inflación, situación difícil de sostener. La única duda del especulador es cuándo se va a producir la devaluación.

## 2) INTERVENCIONES DE LAS AUTORIDADES MONETARIAS

Crean distorsión entre el C y L/P. Los especuladores moderan estos movimientos.

Del '92 al '95 la peseta se devaluó un 25% pese a la actuación del BE, que fue vencido por los especuladores.

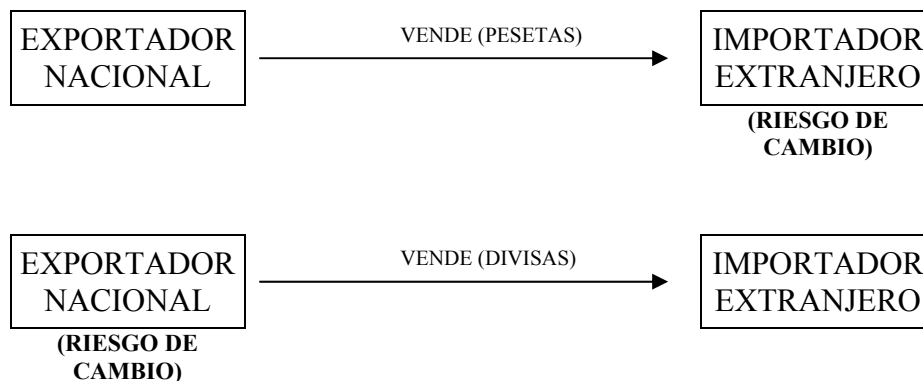
Los criterios de convergencia evitan que los países comunitarios practiquen el overshooting.

### 2.3 EL RIESGO DE CAMBIO

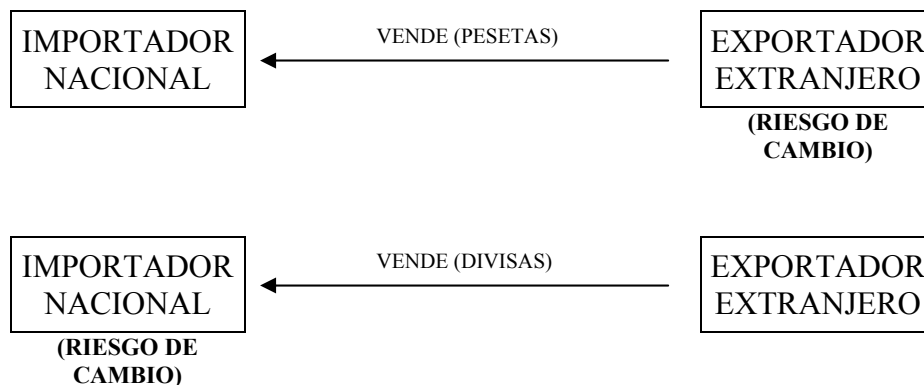
Los TC de las divisas fluctúan en función de la O/D, lo que genera un riesgo de cambio, que es la incertidumbre que soporta cualquier agente económico que contrata en una divisa respecto al TC al que va a convertir esa divisa cuando la operación vence.



- I. El riesgo de cambio  $\Delta$  a medida que  $\Delta$  en tiempo entre el pedido y el pago.
- II. Si vende en divisas (exportaciones, p.e. \$) estará soportando un riesgo de cambio.
- III. Si importamos en pesetas, no hay problema.
- IV. Si M en divisas, vuelve a aparecer un riesgo de cambio.



## Comercio Exterior



El riesgo de cambio desincentiva la realización de M/X. Es un obstáculo al comercio que supone un coste.

Para tratar el riesgo de cambio, tenemos 4 posibilidades:

- Eliminarlo:** no lo pueden hacer las empresas. Sólo se puede hacer a través de acuerdos entre gobiernos
- Evitarlo:** comprar/vender en nuestra propia moneda, con lo que no existe riesgo de cambio; el problema es que a veces no es económicamente viable, ya que estaríamos auto imponiéndonos una barrera.
- Trasladarlo:** vendemos a Canadá en \$ canadienses  $\Rightarrow$  existe riesgo de cambio. Lo trasladaremos a otros agentes financieros, generalmente un seguro de cambio que nos asegure un TC futuro.
- Compensarlo:** disponemos de 2 opciones:
  - Comercialmente:** se tiene opción de compra con el exterior y se comercia con una única moneda; si sube el \$, pagaría más por sus M, pero también cobraría más por sus X. Sería una variación paralela. Otra solución sería la de acercar las fechas de cobros y pagos en moneda extranjera. Si por ejemplo vendo por 1000\$ y compra por 800\$, el riesgo de cambio se concentra sólo en los 200\$ que quedan.
  - Financieramente:** Si la empresa sólo tiene un flujo comercial, no puede realizar compensación comercial; con el pasivo circulante, crédito bancario a C/P que financia su rotación. Si tiene una póliza de crédito en pesetas, deberá abrir también una póliza en divisas para financiar las operaciones con monedas extranjeras.

### 2.3.1 Dos instrumentos financieros que permiten el traslado del RC.

- **Seguro de Cambio**

Es un contrato en virtud del cual 2 partes (exportador/importador) y un banco se comprometen a intercambiar 2 activos monetarios en una fecha y a un determinado TC.

Da origen a dos formas:

## Comercio Exterior

- SC vendedor: (si somos importadores) el banco nos vende divisas. El importador entregará una determinada cantidad de pesetas en el banco y el banco una cantidad de divisas a un TC fijado en el contrato (distinto por tanto del real en el mercado en el momento de la operación).
- SC comprador: (si somos exportadores) el exportador entrega una cantidad de divisas y el banco una cantidad de pesetas.

Los bancos operan con divisas convertibles (grupo reducido de divisas que se comercian en el mercado español) y las compañías de seguros en divisas que no operan en el mercado de divisas nacional (p.e. el real brasileño). El CESCE es la Compañía Especial de Seguros de Cambio de España). Los bancos no cobran primas, sino un margen diferencial y una comisión por cambio de divisas, Las empresas de seguros si que cobran primas.

### • Opciones sobre divisas

Es un contrato que otorga a su comprador el derecho (no la obligación) a comprar/vender cierta cantidad de divisas a un TC (strike price) y con un vencimiento fijado, mediante el pago de una prima (premium).

- Opciones de compras o CALL OPTIONS (importador):  
Importador: pagar la prima.  
Banco: entregar una determinada cantidad de divisas a cambio de una determinada cantidad de pesetas si es requerido.
- Opciones de ventas o PUT OPTIONS (exportador):  
Exportador: pagar la prima.  
Banco: entregar una determinada cantidad de pesetas a cambio de una determinada cantidad de divisas si es requerido.

### DIFERENCIAS ENTRE SEGURO DE CAMBIO Y OPCIONES SOBRE DIVISAS

<u>SEGURO DE CAMBIO</u>	<u>OPCIÓN SOBRE DIVISAS</u>
<ul style="list-style-type: none"><li>• El cambio viene fijado por el mercado</li><li>• Hay que cumplir el seguro aunque no interese al asegurado</li><li>• No tiene prima</li><li>• Puede tener cualquier vencimiento</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• El cambio de las divisas lo propone el comprador de la opción</li><li>• Se puede o no ejercer la opción dependiendo de que interese o no al comprador</li><li>• Se paga una prima</li><li>• Al ser un activo financiero, actúa por múltiplos y los vencimientos no son diarios</li></ul>

Las empresas comerciales trabajan generalmente con seguros de cambio, mientras que las opciones se utilizan para especular con divisas.

### 2.3.2 Funcionamiento del Seguro de Cambio

El MIBOR es el TC interbancario en Madrid y el LIBOR el de Londres; así:

$$\text{MIBOR} \pm \text{LIBOR} = \text{Seguro de Cambio}$$



## Comercio Exterior

TC al contado (Spot): 1\$=150 ptas  
MIBOR (90 días ptas)=3% de interés  
LIBOR (90 días \$)= 6% de interés

Capitalizamos el valor del \$ por la diferencia:

$$\frac{150 * 3(\text{diferencia}) * 3(\text{meses})}{1200(12 \text{ meses} \cdot \text{en} \cdot \text{tanto} * 1)} = 1.125 (\text{apreciación/depreciación})$$

- Si  $i_{pta} > i_{\$}$   $\Rightarrow$  se deprecia la peseta; pagamos más pesetas por cada \$. El nominal va a ser mayor (150 a 152). Lo sumamos del spot.
- Si  $i_{pta} < i_{\$}$   $\Rightarrow$  apreciación de la peseta; lo restamos del spot.

### *Tipo de cambio a plazo (forward) de 90 días ptas/\$*

$$1\$ = 150 - 1.125 = 148.875 \text{ ptas}$$

$$F = S(1 + i_{\$} - i_{pta})$$

$$X^{\$} \xrightarrow{6\%} X_1^{\$} = X^{\$} + (1.06)$$

$$Y^{pta} \xrightarrow{3\%} Y_1^{pta} = Y^{pta}(1.03) = X^{\$} \cdot 150(1.03)$$

El TC a futuro es el diferencial de los tipos de interés.

## **Anexo: Elaboración del Plan de Exportación**

*Bateria de preguntas que cualquier empresa deberá hacerse al plantearse realizar un plan de exportación*

Ustedes al comenzar el proyecto de salida al exterior a través de la exportación, deberán ir respondiendo los algunos interrogantes, que les ayudaran como punto de partida para iniciarse en la actividad, les permitirán formular su estrategia de ingreso, y evaluar si realmente esta preparado para exportar.

Recomiendo leerlos ya sea este exportando o este preparando un proyecto

- 1-) ¿En qué momento se encuentra el mercado objetivo?
- 2-) ¿Qué requerimientos de calidad necesita su producto para competir en el exterior?
- 3-) ¿Qué tipos de requerimientos legales debe cumplir para el ingreso de su producto en el exterior?
- 4-) ¿Cuál es el nivel de riesgo de la estrategia de ingreso?
- 5-) ¿Qué innovaciones tiene su producto frente a productos sustitutos?
- 6-) ¿Tiene la capacidad para cumplir los compromisos de entrega en términos de calidad, fecha y lugar?
- 7-) ¿Cuál es su objetivo con respecto a rentabilidad, volumen y participación en el mercado?
- 8-) ¿Necesita su producto sello ecológico? ¿lo necesita?
- 9-) ¿Requiere alguna infraestructura física en el mercado objetivo?
- 10-) ¿A qué segmento de mercado se va a dirigir?
- 11-) ¿Conoce la legislación sobre registro de marcas y patentes, en el mercado de destino?
- 12-) ¿Qué aspecto de diseño, presentación, empaque y marca tendrá su producto en el mercado objetivo?
- 13-) ¿Qué tipo de intermediario utilizará en la distribución?
- 14-) ¿Qué márgenes se concederán a los intermediarios?
- 15-) ¿Qué costos debe tener en cuenta para fijar el precio mínimo de exportación?
- 16-) ¿Qué precio al consumidor tendrá su producto? ¿Es un precio competitivo?
- 17-) ¿Cuáles serán los medios de comunicación para promocionar su producto?
- 18-) ¿Qué antecedentes de crédito tienen los competidores?
- 19-) ¿Qué tipo de cotización INCOTERMS usará?
- 20-) ¿Conoce los apoyos estatales para exportar? ¿sabe cómo utilizarlos?
- 21-) ¿Elaboró un plan de logística internacional para la exportación?

## IV.- ASPECTOS DE LA GESTIÓN ADMINISTRATIVA EN EL COMERCIO EXTERIOR

### COMERCIO EXTERIOS:

#### Elementos Básicos de Estudio

##### LA EMPRESA ANTE EL COMERCIO EXTERIOR (I)

Cuando una empresa se plantea la posibilidad de **iniciar una actividad de exportación** debe analizar previamente los **siguientes puntos**:

**¿Tiene capacidad de producción actualmente no utilizada o, en su caso, posibilidad de incrementarla?** Si la empresa tiene totalmente ocupada su capacidad productiva y no dispone de medios financieros para ampliarla no tiene sentido plantearse en ese momento la exportación ya que no va a ser capaz de atender la nueva demanda.

**Capacidad logística:** no es lo mismo para una empresa atender un mercado regional o nacional, que ser capaz de gestionar eficazmente el envío de sus productos a un mercado extranjero situado a miles de kilómetros.

**Cuota de mercado en su mercado nacional:** si su cuota de mercado es muy reducida lo lógico sería concentrar todos sus esfuerzos en el ámbito doméstico para tratar de fortalecer su posición, antes de salir al exterior. Si por el contrario, su cuota de mercado es muy elevada y muy difícil de incrementar e incluso de mantener, es aconsejable buscar nuevos mercados que permitan diversificar las ventas.

**Producto:** ¿es exportable?, ¿hay demanda para el mismo en otros mercados extranjeros?, ¿cumple los requisitos técnicos y los estándares exigidos internacionalmente?, ¿su nivel de calidad es competitivo?.

**Potencial financiero:** el inicio de la actividad exportadora suele exigir inversiones a veces de elevada cuantía (viajes, negociaciones, estudios, asesoramientos, mejoras técnicas del producto, inversiones en el país de destino, etc.), mientras que la rentabilidad puede tardar cierto tiempo en alcanzarse. La empresa debe analizar si cuenta con el potencial financiero suficiente para afrontar estos gastos.

**Recursos humanos especializados:** la actividad exportadora va a requerir personal que domine idiomas y que conozca los mecanismos de la exportación, por lo que si la empresa no cuenta en su plantilla con este perfil de empleado tendrá que contratarlos.

**Solidez de la decisión de exportar:** el inicio de la actividad exportadora hemos indicado que puede exigir importantes inversiones, de rentabilidad incierta y, en todo caso, normalmente a largo plazo; es posible que los primeros intentos terminen en fracaso. De ahí que sea aconsejable que la decisión de exportar se adopte con pleno convencimiento de su importancia y potencial, de modo que el equipo directivo se mantenga firme en su empeño permitiéndole superar las primeras fases de mayor incertidumbre.

Una vez que la empresa ha decidido que va a iniciar la actividad exportadora, debe **seleccionar aquellos mercados** a los que va a dirigirse en un primer momento. Es absurdo pretender en un principio abarcar un elevado número de mercados, por el contrario, la empresa debe concentrar todos sus esfuerzos en un número reducido, allí donde sus posibilidades de éxito sean mayores:

Algunos criterios que pueden ayudar a seleccionar estos primeros mercados:

**Proximidad geográfica y cultural** (mismo idioma, mismas costumbres, etc.): va a resultar más fácil en un primer momento dirigirse a mercados de países vecinos o con mayor proximidad cultural (p.e. la empresa española tiende a dirigir sus pasos a Latinoamérica).

**Situación política y económica del país:** hay que tratar de seleccionar países con estabilidad económica y que se encuentren en un buen momento del ciclo económico.

**Tamaño de los mercados:** la empresa debe seleccionar mercados con un tamaño que resulte atractivo (no es lógico poner en marcha todo el complejo mecanismo de la exportación para dirigirse a mercados limitados que apenas ofrezcan posibilidad de crecimiento).

**Experiencia de otras empresas exportadoras:** la experiencia (positiva o negativa) acumulada por las empresas nacionales en los distintos mercados internacionales puede ayudar en este proceso de selección.

**Posibles limitaciones a la importación:** si el posible país objetivo es muy dado a adoptar medidas que limiten o dificulten la importación, la empresa debe valorar si es aconsejable dirigir sus esfuerzos a dicho mercado.

También hay **otros indicadores** que interesa conocer antes de decidirse por un mercado determinado:

**Renta per capita:** es un indicador de la capacidad adquisitiva de la población.

**Ritmo de crecimiento económico:** es muy diferente el interés de un mercado cuando su economía se encuentra en fase expansiva que cuando está en recesión.

**Imagen del nuestro país en el país de destino:** si nuestro país goza de buena prensa e imagen esto puede facilitar la actividad exportadora.

Posibles **ayudas a la exportación:** los gobiernos suelen conceder a países en vías de desarrollo líneas de financiación preferente con las que poder hacer frente al pago de sus importaciones. La existencia de estas ayudas puede facilitar enormemente la exportación a dichos países.

**¿Dónde se puede obtener esta información?** Para realizar toda esta labor inicial de estudio y posterior selección hay que obtener información detallada de los posibles países candidatos. Esta información se puede obtener en:

Cámaras de comercio

Asociaciones gremiales

Asociaciones de empresas exportadoras

Organismos públicos de apoyo a la exportación (p.e. el ICEX en España)

Bancos y entidades financieras

Prensa, Internet y otras fuentes de información

## **LA EMPRESA ANTE EL COMERCIO EXTERIOR (II)**

Una vez que se han seleccionado aquellos (pocos) mercados objetivos **hay que tratar de conocerlos en profundidad**. Entre otros muchos aspectos habrá que añadir:

**Los productos que se están comercializando** y con los que se va a competir (ver sus puntos fuertes y débiles en comparación con el nuestro).

**Posibles adaptaciones** que habría que realizar en nuestro producto para poder comercializarlo con cierta garantía de éxito en este nuevo mercado (bien ajustándolo al gusto de los consumidores, bien ante la necesidad de cumplir las normativas locales).

**Estas adaptaciones pueden afectar:** al envase, a la presentación, a la etiqueta, al tamaño, a las capacidades, a la calidad, etc.

**Formación de los precios:** cuales son los márgenes que se llevan los distintos intermediarios (mayorista, distribuidor, comerciante, etc) y que van a determinar el precio final del producto.

**Rango de precio:** ver en que segmento de precios se viene moviendo nuestros futuros competidores.

**Análisis de la competencia,** tanto de las empresas locales (número, fortaleza, cuota de mercado, organizaciones patronales, etc.), como de las extranjeras (forma de implantación, cuota de mercado, segmentos del mercado cubierto, técnicas de marketing, etc.)

**Análisis de los potenciales consumidores:** motivaciones de compra, ritmo, hábito, segmentación, fidelidad al producto, etc.

**Canales de distribución:** censo de mayoristas y detallistas, grado de desarrollo y eficiencia del aparato distributivo, principales empresas importadoras y distribuidoras, etc.

**Usos comerciales:** calendario (época de ofertas, de compras, de entregas), forma de pago (plazo, descuento por pronto pago, medios de pagos empleados, tasa de impagados, etc.); idioma de trabajo, servicios que ofrecen las entidades financieras.

El comienzo de la actividad exportadora exige a la empresa **adaptar su estructura a las nuevas circunstancias**. No es lo mismo para una empresa operar exclusivamente en su mercado local, que comenzar a diversificar sus ventas, abarcando distintos mercados, cada uno de ellos con su particular problemática.

Existen distintos modelos organizativos, sin que se pueda calificar a uno superior al resto; el mejor modelo para cada empresa va a depender de su estilo directivo y del volumen y diversificación de su negocio. Básicamente se podría hablar de 3 grandes esquemas organizativos:

**Por funciones** (Comercial, Producción, Finanzas, Investigación y Desarrollo, etc), ideal para empresas con un número limitado de productos, que actúan con una dirección centralizada y con una sola fuerza de venta.

**Por líneas de productos** (Producto A, Producto B, Producto C, etc), ideal para empresas con una gama extensa de productos y con distinto tratamiento de marketing (product-manager).

**Por mercados geográficos** (Mercado A, Mercado B, Mercado C, etc.), típico de empresas que cuentan con importantes grupos de clientes con necesidades muy diferenciadas y que exigen atención individualizada.

El esquema organizativo puede ir evolucionando a medida que la actividad exportadora vaya ganando dimensión.

En esta actividad exportadora, la empresa puede adoptar **dos enfoques de marketing**:

**Marketing mix a medida para cada mercado.** Ello implica que para cada mercado se toman decisiones independientes sobre producto, precio, comunicación, distribución, equipo comercial, etc.

**Marketing mix normalizado**, común para todos los mercados.

La empresa también tiene que decidir sobre la **forma de implantación** que va a adoptar en estos nuevos mercados. Básicamente éstas pueden ser:

**Directa:** la empresa establece un canal exclusivo para ella, bien mediante red propia, filial comercial, representante asalariado, agentes a comisión, etc.

Esta opción le permite controlar directamente su canal y tener información de primera fuente sobre el mercado. Como aspecto negativo la empresa tiene que correr con la totalidad de los gastos.

**Compartida:** la empresa comparte con otra entidad el canal de distribución, bien mediante JV comercial, consorcio de empresas para exportar, etc.

La empresa comparte también los gastos del mismo, pero pierde poder de decisión.

**Subcontratada:** la empresa subcontrata su distribución a un tercero, lo que resulta normalmente en la opción de menor coste.

No obstante, su poder de decisión prácticamente desaparece, lo mismo que su contacto con la clientela. Además, si el distribuidor subcontratado rompe con la empresa, ésta se puede ver de un día para otro fuera del mercado.

El canal de distribución puede ir cambiando a medida que la implantación de la empresa en el nuevo mercado se va consolidando. Puede comenzar con un canal subcontratado y terminar con una red propia, si el volumen de negocio lo justifica.

### MEDIOS DE PAGO: CHEQUE BANCARIO INTERNACIONAL

En el **comercio internacional** se suelen utilizar los siguientes **medios de pago**:

Cheque bancario internacional

Orden de pago simple

Remesa simple

Orden de pago documentaria

Remesa documentaria

Crédito documentario

La **elección** de uno u otro medio de pago va a venir determinada por:

La **confianza que se tenga en el importador**, lo que llevará a exigir mayores o menores garantías.

El **coste** del medio de pago utilizado.

#### 1. CHEQUE BANCARIO INTERNACIONAL

El **cheque bancario**:

**Cheque emitido por un banco contra sus propios fondos**, a solicitud del importador. El banco responde él mismo de su pago.



Previamente, el importador habrá abonado al banco el importe del mismo.

Es un medio de pago **muy utilizado** que exige **plena confianza en el importador**:

Hay que dar por hecho que el importador va a atender el pago, por lo que no es necesario exigirle garantías adicionales.

Este medio de pago se caracteriza por su **simplicidad** y por su **bajo coste**.

El cheque bancario debe ser siempre **nominativo**:

Se emite a favor del exportador y sólo él podrá cobrarlo. De esta manera se garantiza que en caso de pérdida o robo ningún tercero pueda cobrarlo.

**Operativa** de la exportación:

**El exportador envía la mercancía** y la documentación necesaria para que ésta pueda ser recibida por el importador.

**El importador**, una vez que ha recibido dicha mercancía, **solicita a su banco la emisión de un cheque bancario** a favor del exportador que le hace seguir.

**Riesgo** de este medio de pago:

Podría ocurrir que **el importador**, una vez que ha recibido la mercancía, **no proceda al envío del cheque bancario**, por lo que el exportador se queda sin cobrar y sin mercancía.

También puede ocurrir que **el banco emisor del cheque no atienda su pago** (por ello, el cheque bancario debe ser emitido siempre por bancos de primera fila).



### MEDIOS DE PAGO: ORDEN DE PAGO SIMPLE

La **orden de pago simple** es otro medio de pago muy utilizado en el comercio internacional:

Al igual que el cheque bancario exige que exista una **gran confianza en el importador**, ya que el **nivel de seguridad** que ofrece es **bajo**.

Su **coste** es también **bajo**.

**Operativa** de la exportación:

El **exportador envía la mercancía** y la documentación necesaria para que ésta pueda ser recibida por el importador.

El **importador**, una vez que ha recibido todo ello, **solicita a su banco que pague mediante transferencia bancaria** al exportador.

**Riesgo** de este medio de pago:

Al igual que ocurre con el cheque bancario puede, suceder que el **importador**, una vez que ha recibido la mercancía, **no solicite a su banco el envío de la transferencia** o se retrase en su solicitud.



### MEDIOS DE PAGO: REMESA SIMPLE

Las **características** de este medio de pago son:

Exige **cierto nivel de confianza en el importador**, ya que su **nivel de seguridad** sigue siendo reducido (aunque algo superior al del cheque y la orden).

Su **coste** es más elevado que el de los dos instrumentos anteriores.

**Operativa** de la exportación:

El **exportador envía la mercancía** y la documentación necesaria para que ésta pueda ser recibida por el importador.

Asimismo, **emite un documento financiero** (letra de cambio o pagaré).

El **banco del exportador** envía este documento al **banco del importador**, quien se lo presenta a su **cliente**:

**Para que proceda a su pago**, si la venta es con pago al contado.

## Comercio Exterior

Para su **aceptación**, si la venta es con pago aplazado.

La **aceptación** es el acto por el que el importador reconoce que dicho documento financiero recoge una deuda efectiva que tiene con el exportador y se compromete a su pago a la fecha de vencimiento de dicho documento.

Cuando la letra ha sido aceptada, el exportador puede:

**Esperar a su vencimiento** para proceder a su cobro.

**Descontarla en su banco.**

**Riesgo** de este medio de pago:

El **importador**, una que ha recibido la mercancía, se puede **negar al pago o a la aceptación** de la letra de cambio.

No obstante, con este medio de pago al menos **se evita el posible retraso** que se podía dar con el cheque bancario y con la orden simple:

Antes era el importador quien decidía cuando solicitar el cheque o transferencia, mientras que ahora es **el exportador quien inicia el procedimiento** con el envío de la letra de cambio.



## **MEDIOS DE PAGO: ORDEN DE PAGO DOCUMENTARIA**

Se trata de una **orden dada por el importador a su banco** para que realice una **transferencia a favor del exportador** en el momento en que dicho banco reciba la **documentación** acreditativa de la mercancía enviada.

Esta documentación es la que va a permitir al importador retirar la mercancía de la aduana o del almacén del transportista.

Es un medio de pago **poco utilizado**:

Exige **cierto nivel de confianza en el importador**, similar al de la remesa simple.

Su **coste** es elevado.

**Operativa** de la exportación:

El **importador ordena a su banco** que proceda a realizar una **transferencia** a favor del exportador cuando reciba la **documentación**.

El **exportador envía la mercancía** al importador, pero no así la documentación acreditativa, por lo que éste no podrá por el momento recibirla.

Paralelamente, **el exportador envía la documentación** a su banco para que la haga seguir al **banco del importador**.

El **banco del importador revisa la documentación** recibida y si es correcta procede a realizar la **transferencia**.

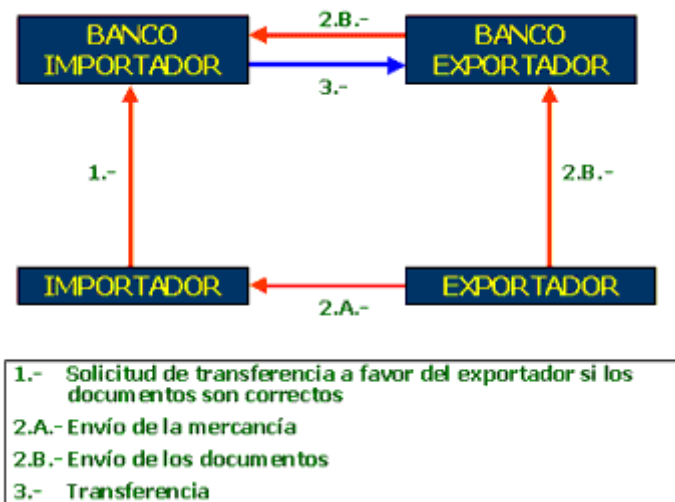
**Riesgo** de este medio de pago:

**La orden de pago suele ser revocable** (anulable por el importador) antes del pago, por lo que la seguridad de cobro que le ofrece al exportador es muy limitada.

No obstante, en este caso **el exportador se quedaría sin cobrar** la venta pero al menos **no perdería la propiedad de la mercancía**, ya que no entregaría al importador la documentación para poder retirarla.

En todo caso, el exportador quedaría con una **mercancía situada** en algún puerto internacional a **miles de kilómetros**, con el gasto que

esto le ha supuesto y con la posibilidad de que dicha mercancía se deteriore.



## MEDIOS DE PAGO: REMESA DOCUMENTARIA

Es un medio de pago **que se caracteriza por:**

Exige **tener cierta confianza en el importador**, ya que el nivel de garantía que ofrece no es total.

Su **coste** es elevado.

**Operativa** de la exportación:

El **exportador envía la mercancía al importador**, no así la documentación necesaria para poder retirarla de la aduana o del depósito del transportista.

Paralelamente envía a través de su banco al **banco del importador los documentos acreditativos de la propiedad de la mercancía**, junto a un documento financiero (letra de cambio o pagarés).

El **banco del importador presenta el documento financiero a su cliente** para que proceda a su pago (venta al contado) o a su aceptación (venta con pago aplazado).

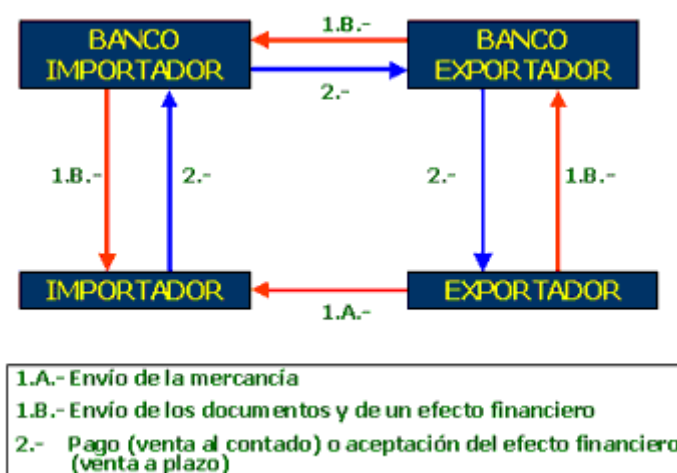
En el momento en que el importador paga o acepta el efecto **recibe la documentación** para poder retirar la mercancía.

**Riesgo** de este medio de pago:

Con este sistema **el exportador** se garantiza que **no va a entregar la propiedad de la mercancía hasta que el importador pague o acepte el efecto**.

En caso de que **el importador no pague ni acepte**, **el exportador se quedaría con la mercancía** situada en el puerto o aduana de destino, con el consiguiente gasto incurrido y riesgo de deterioro.

También puede suceder que el importador acepte la letra de cambio, pero que llegado el momento de su vencimiento no proceda a su pago.



## MEDIOS DE PAGO: CRÉDITO DOCUMENTARIO

El **crédito documentario** es el medio de pago que ofrece un **mayor nivel de seguridad** en las ventas internacionales, asegurando al exportador el cobro de su operación.

El crédito documentario es una orden que el importador da a su banco para que proceda al **pago de la operación** en el momento en que el banco del exportador le presente la **documentación** acreditativa de que la mercancía ha sido enviada de la manera convenida.

**El banco del importador va a pagar si la documentación está en regla**, con independencia de que en ese momento el importador tenga saldo o no. Es decir, el banco del importador garantiza la operación.

Esta **documentación** se ha acordado previamente entre exportador e importador, y puede consistir en:

Factura; certificado de origen; certificado sanitario; documento de transporte acreditativo de que la mercancía ha sido enviada; despacho de aduana acreditativo de que la mercancía ha salido del país de origen; póliza de seguro, etc.

La **documentación** debe ser **muy precisa**:

Debe incluir todos los documentos que se han especificado en el crédito documentario.

No puede haber **ningún tipo de error**, ni de fondo ni de forma.

**Cualquier fallo** en este sentido puede llevar al banco emisor a **no proceder al pago**, a la espera de que los errores sean subsanados.

**Procedimiento:**

El **importador** instruye a su banco para **aperturar un crédito documentario** y se lo comunica al exportador, indicándole la documentación que debe remitir.

Acto seguido, el **exportador** procede al **envío de la mercancía** al lugar convenido y, paralelamente, a través de su banco, **remite** al banco del importador la **documentación** acreditativa de que la mercancía ha sido enviada en las condiciones acordadas.

El **banco del importador** recibe esta documentación, **comprueba que está todo en regla y procede al pago**.

**Tipos de créditos documentarios:**

### 1.- Revocable o irrevocable

**Revocable**: es aquél que después de su apertura y antes de haber procedido al pago, el importador puede anularlo en cualquier momento a su libre voluntad, por lo que la seguridad que ofrece es muy reducida.

**Irrevocable**: es aquél que una vez abierto ya no se puede cancelar, lo que garantiza al exportador que si la documentación presentada es correcta, va a cobrar su venta.

### 2.- Confirmado:



## Comercio Exterior

Es este caso un tercer banco (normalmente un banco internacional de primera fila) garantiza el cumplimiento del pago en el supuesto de que el banco del importador no lo hiciera.

### 3.- A la vista o a plazo

**A la vista:** el pago de la operación es al contado, por lo que en el momento de presentar la documentación el banco del importador procede al pago.

**A plazo:** el pago de la operación es aplazado, por lo que una vez entregada la documentación hay que esperar al transcurso del plazo acordado para recibir el importe de la venta.

Por último, indicar que este medio de pago es el único que cuenta con una **legislación internacional** que lo regula ("Reglas y usos uniformes relativos a los créditos documentarios"), legislación que es **vinculativa** para las partes.



En Estados Unidos se utiliza una figura que guarda mucha similitud con el crédito documentario, se trata de la **carta de crédito "stand-by"**. No obstante su funcionamiento es diferente:

En el **crédito documentario** quien tiene la obligación de pagar es el banco que lo ha aperturado, con independencia, como ya se ha señalado, de que el importador tenga saldos o no.

En la **carta de crédito "stand-by"** es el importador el primer obligado al pago, y el banco que emite esta carta sólo tendrá que realizarlo si el importador incumple su obligación.

### **DOCUMENTACIÓN EN LA COMPRA-VENTA INTERNACIONAL**

La **documentación** que se exige en una operación de compra-venta internacional suele ser muy **compleja y variada**, dependiendo en gran medida del tipo de producto vendido, así como de los términos pactados.

Esta documentación será **remitida por el exportador al importador** y es la que le va a permitir retirar la mercancía en el punto de destino.

En los **créditos documentarios** ésta es la documentación que el exportador remitirá, a través de su banco, al banco del importador y que **si está en orden** va a obligar a dicho banco a efectuar el **pago**.

Como **documentación básica**, habitual en toda operación de exportación, se puede señalar la siguiente:

#### **1.- Factura**

Es un **documento emitido por el exportador** en el que se recogen los datos fundamentales de la operación, señalándose el importe de la deuda que tendrá que pagar el importador.

En la factura aparecerán, como mínimo, los siguientes datos:

**Identificación del exportador y del importador**

**Descripción de la mercancía** (características, unidades, complementos, etc.)

**Importe de la venta**, con desglose entre los distintos componentes de la misma

Forma de pago requerida

Fecha de envío de la mercancía, medio de transporte y lugar de destino

## 2.- Documento de transporte

Es el **justificante de que el exportador ha enviado la mercancía** por el medio acordado (barco, tren, avión, etc.). Este documento es el que permitirá al importador retirar la mercancía en el punto de destino.

En este documento se detalla:

Punto de origen y de destino

Medio de transporte utilizado

Fecha de salida y fecha previsible de llegada

Nombre del remitente y del destinatario

**Mercancía transportada** (descripción, peso, número de bultos, etc.)

## 3.- Documento del seguro

En el se describen los **riesgos que cubre la póliza**, determinado quién es el beneficiario en caso de indemnización.

El **coste del seguro** puede ser por cuenta del **exportador** o del **importador**, dependiendo de lo acordado entre las partes.

## 4.- Otros documentos accesorios

**Certificado de origen:** es un documento emitido por las autoridades comerciales del país de origen en el que se **acredita que el producto ha sido elaborado en dicho país**.

**Certificado sanitario:** es un documento emitido por las autoridades sanitarias del país de origen en el que se **certifica que la mercancía exportada se encuentra en perfecto estado sanitario**, cumpliendo la normativa vigente.

**Certificado de calidad:** es un documento emitido por una firma independiente de reconocido prestigio que declara que **la mercancía cumple los estándares internacionales de calidad**.

## FINANCIACIÓN DE OPERACIONES DE COMERCIO EXTERIOR

En las operaciones de comercio exterior cabe que tanto el **exportador** como el **importador** soliciten **financiación**.

### **1.- Financiación del exportador**

En toda **exportación** se pueden distinguir **dos fases**:

**a) Desde que se recibe el pedido hasta que se entrega la mercancía**, y que incluye básicamente el periodo de fabricación.

**b) Desde que se entrega la mercancía hasta que se cobra**, ya que normalmente estas operaciones no se cobran al contado, sino que por razones comerciales se suele conceder al importador cierto aplazamiento en el pago.

Estas dos fases son **susceptibles de financiación**:

La financiación de la primera fase se denomina **prefinanciación de exportaciones**.

La financiación de la segunda fase se denomina **postfinanciación de exportaciones**.

El exportador puede estar interesado en **financiar la primera parte, la segunda o ambas**.

No obstante, la **financiación de la primera fase** tan sólo se suele solicitar cuando la fabricación del pedido obligue al exportador a realizar **fuertes desembolsos** y tenga una **duración considerable**.



## 2.- Financiación de importaciones

El **importador** puede solicitar a su banco **financiación** de la compra realizada cuando:

- a) **Tiene que pagar al contado y no dispone de los fondos:** el importador tiene que pagar la compra en el momento de recibirla, pero él antes de poder venderla nuevamente tendrá que elaborarla o, si se trata de un producto final, puede que le lleve algún tiempo su venta y su posterior cobro.

Este periodo (el que se media entre el momento que tiene que pagar su compra y el momento que va a cobrar su posterior venta) es el que tratará de financiar.



## b) Descuento por pronto pago

## Comercio Exterior

El exportador puede conceder al importador un aplazamiento en el pago, pero, alternativamente, también le puede ofrecer un **descuento si paga al contado** (descuento por pronto pago).

Si este descuento es superior al coste de la financiación que tendría que solicitar el importador para poder pagar al contado, le interesará pagar al contado.

**Ejemplo:** Supongamos una compra de 1.000.000 ptas. El exportador concede un aplazamiento de 90 días o un descuento por pronto pago del 3% [que equivale a un tipo anual del 12% (= 3% \* 365 / 90)]. El importador puede obtener financiación de su banco al 10%.

a) Si paga a los 90 días, el importador tendrá que pagar **1.000.000 ptas.**

b) Si paga al contado tendrá un descuento del 3% (30.000 ptas.), mientras que el coste de su financiación a 90 días será de 25.000 ptas.

$$25.000 = 1.000.000 * 10\% * 90 / 365$$

En definitiva tendrá que pagar **995.000 ptas.**

$$995.000 = 1.000.000 - 30.000 + 25.000$$

Le convendrá, por tanto, pagar al contado, beneficiándose del descuento.

## MODALIDADES DE CRÉDITO

El **tipo de crédito** que solicitará una empresa para financiar sus exportaciones o importaciones va a depender de:

Si se trata de una **operación aislada** de la entidad, ya que no suele realizar operaciones de comercio exterior, solicitará un **crédito puntual** para financiar esa operación concreta.

Si, por el contrario, la entidad **desarrolla con habitualidad una actividad de export-import**, entonces lo adecuado es solicitar un **límite rotativo**, vigente durante un cierto periodo de tiempo (por

ejemplo, un año) en base al cual irá financiando las distintas operaciones que vaya realizando.

### ¿ Como funciona este límite ?

**Por ejemplo:** la empresa solicita un límite de 5.000.000 ptas. y financia inicialmente una operación de 1.500 000 ptas a 90 días.

Durante este tiempo aún tendrá disponible un límite de 3.500.000 ptas. con el que poder financiar nuevas operaciones que vaya realizando.

Cuando a los 90 días se liquide la primera operación de 1.500.000 ptas., la empresa tendrá disponible nuevamente este importe que podrá utilizar para financiar nuevas operaciones.

### ¿ Qué límite tendrá que solicitar la empresa ?

El límite de crédito que tendrá que solicitar va a depender de:

- a) **Importe de las operaciones** de exportación o importación que realice anualmente.
- b) **De si estas operaciones se reparten regularmente a lo largo del año** o se concentran en un periodo determinado (por ej. la primavera).
- c) **El plazo de financiación de las operaciones.**

Veamos un **ejemplo:**

**1.- Una empresa exporta todos los años por importe de unos 20.000.000 ptas. Las ventas se reparten regularmente a lo largo del año y el plazo de cobro es a 90 días** (periodo que quiere financiar).

Hay que calcular el saldo medio que tiene habitualmente pendiente de cobro que es el que tendrá que financiar:

$$20.000.000 * 90 / 365 = 5.000.000 \text{ ptas.}$$

Por lo tanto, tendrá que solicitar a su banco un límite mínimo de 5.000.000 ptas. Lo adecuado es solicitar algo más ( 6 / 7millones) para poder cubrir posibles picos.

**2.- Si el plazo de cobro fuera 180 días,** el límite a solicitar sería:

$$20.000.000 * 180 / 365 = 10.000.000 \text{ ptas.}$$

Por lo que debería solicitar un límite de 11 / 12 millones ptas.

**3.- Si las exportaciones se concentran de enero a septiembre (9 meses) y el plazo de cobro es a 90 días, tendrá que solicitar:**

$20.000.000 * 90 / 270 = 6.666.666$  ptas.

Debería solicitar un límite de 7/ 8 millones ptas con un periodo de vigencia de 9 meses.

## **MONEDA DE FINANCIACIÓN**

Tanto el **exportador** como el **importador** podrán financiar sus operaciones:

En su **moneda nacional** (en el caso de una empresa española en pesetas).

En la **misma moneda en la que se ha pactado el pago de la compra-venta**, siendo esta distinta de la divisa nacional.

En una **tercera moneda**, tratando de buscar un tipo de interés más reducido.

En algunos de estos supuestos la empresa correrá **riesgo de tipo de cambio**:

Si el tipo de cambio de la divisa varía, cuando tenga que cancelar la **financiación** ésta puede que se le haya **encarecido** (la variación del tipo de cambio le ha perjudicado) o se haya **abaratado** (la variación le ha favorecido).

### **1.- Financiación de la exportación**

En principio el exportador tratará de devolver la financiación solicitada con los fondos que reciba del importador.

Si la **moneda de cobro** y la **moneda de la financiación** son **distintas**, el exportador corre **riesgo de tipo de cambio**.



Financiación de exportaciones		
Moneda de financiación	Moneda de cobro	Riesgo de cambio
Peseta	Peseta	No
Dólar	Peseta	Si
Dólar	Dólar	No
Yen	Dólar	Si

## 2.- Financiación de la importación

El importador tratará de devolver la financiación recibida con los fondos que obtenga de la venta de la mercancía importada (tras las modificaciones que introduzca).

Si el **importador la vende en su mercado nacional**, cobrará sus ventas en su moneda (en pesetas, en el caso de un importador español), por lo que **cualquier financiación en otra divisa** llevará aparejada **riesgo de tipo de cambio**.

## 3.- Cobertura del riesgo de cambio

Cuando la empresa corre riesgo de tipo de cambio puede **asumirlo** o tratar de **eliminarlo**:

Lo **asumirá** si entiende que la evolución prevista del tipo de cambio le va a favorecer, abaratando su financiación, pero corre el riesgo de que ocurra lo contrario.

Si lo quiere **eliminar** tendría que contratar algún instrumento financiero de cobertura (forwards, opciones, swaps, etc.).

En cualquier caso, lo más **apropiado y conservador** es que la empresa **elimine su riesgo de tipo de cambio**:

La empresa debe tratar de ganar dinero en su propia actividad económica y no "especulando" sobre la posible evolución de los tipos de cambio.

Veamos algunos **ejemplos** de operaciones con y sin riesgo de tipo de cambio:

### a) Financiación de exportaciones:

1) **La moneda de cobro y la de financiación es la peseta**. En este caso **no hay riesgo de tipo de cambio**.

## Comercio Exterior

Supongamos que una empresa va a cobrar dentro de 90 días el importe de su venta (1.000.000 Ptas.) y que mientras se financia con un crédito de 1.000.000 ptas.

Llegado el vencimiento utilizará el 1.000.000 ptas cobrado en cancelar el crédito, sin que el movimiento de tipos le afecte lo más mínimo.

**2) La moneda de cobro es el dólar y la moneda de financiación es la peseta.** En este caso **si hay riesgo de tipo de cambio.**

Supongamos que el importe va a cobrar 5.000 \$ y que mientras se financia con un crédito en pesetas por la cantidad equivalente (1.000.000 ptas. al tipo de cambio de 200 ptas/\$):

Llegado el vencimiento:

Si el nuevo tipo de cambio es 220 ptas/\$, los 5.000\$ podrá canjearlos por 1.100.000 Ptas., con lo que podrá devolver el crédito y todavía le sobran 100.000 ptas. (le ha favorecido el riesgo de tipo de cambio).

Si el nuevo tipo de cambio es 180 ptas/\$, los 5.000\$ cobrados podrá canjearlos por 900.000 Ptas., por lo que tendrá que poner de sus fondos otras 100.000 ptas. (le ha perjudicado el riesgo de tipo de cambio).

**3) La moneda de cobro y la de financiación es el dólar: no hay riesgo de tipo de cambio.**

Supongamos que esta empresa va a cobrar dentro de 90 días el importe de su venta (5.000 \$) y que mientras solicita un crédito de 5.000 \$.

Llegado el vencimiento utilizará los 5.000 \$ cobrados en devolver el crédito, sin que le afecten posibles movimiento del tipo de cambio.

### b) Financiación de importaciones

**1) Se financia en la misma moneda en la que realiza sus ventas: no hay riesgo de tipo de cambio.** Un importador realiza una compra de 1.000.000 ptas y solicita un crédito en pesetas por dicho importe a 3 meses.

## Comercio Exterior

Por la venta de estas mercancías el importador obtendrá algo más del 1.000.000 ptas. Ese dinero lo utilizará en devolver el crédito, sin que le afecten variaciones de tipos.

**2) Se financia en una moneda distinta a aquella en la que realiza sus ventas: si hay riesgo de tipo de cambio.**

Un importador realiza una compra de 1.000.000 ptas y para financiarla solicita un crédito en dólares por el valor equivalente (5.000\$, a un tipo de cambio de 200 ptas/\$).

Llegado el venimiento tendrá que comprar 5.000 \$ para cancelar la financiación:

Si el nuevo tipo de cambio es 220 ptas/\$, los 5.000\$ le costarán 1.100.000 ptas.

Si el nuevo tipo de cambio es 180 ptas/\$, los 5.000\$ le costarán 900.000 ptas.

**(\*) Nota:** aunque no se ha mencionado por simplificar, la entidad que solicita financiación tendrá que devolver principal más intereses.

## **OTRAS MODALIDADES DE FINANCIACIÓN: FACTORING**

El **factoring** es un acuerdo firmado entre el **exportador** y una **entidad financiera** (factor) que puede incluir **algunos o todos de los siguientes servicios**:

**Gestión de cobro:** la empresa cede a la entidad financiera las facturas para que ésta gestione los cobros (servicios de carácter administrativo).

**Venta de la factura a la entidad financiera.** Esta modalidad presenta dos alternativas:

**Con recurso:** si la factura resulta impagada la entidad financiera la devuelve al exportador y recupera el importe que le había pagado por la misma.

**Sin recurso:** el exportador vende la factura y queda ya exento del posible riesgo de impago. De producirse

éste, la pérdida recaería en su totalidad sobre la entidad financiera.

**Información sobre clientes** (solventía, cumplimiento de pagos, etc.).

**Gestión de recobros.**

El **factoring** es una modalidad especialmente apropiada para **empresas**:

Con una **actividad exportadora estable**.

Con **numerosos clientes en el exterior** y con la cifra de venta muy distribuida entre los mismos.

**Clientes habituales**, con los que ya se tiene cierta experiencia.

**¿Qué ventajas ofrece el factoring?**

Permite **financiar la venta**.

**Elimina el riesgo de impago** (en el caso de que sea factoring sin recurso).

Se **evita la carga administrativa**, normalmente compleja, de gestionar la cartera de clientes del exterior.

**¿Y qué posibles inconvenientes presenta?**

**El exportador se aleja del cliente** y pierde con ello información del máximo interés (sobre el negocio, la competencia, las tendencias, etc.), ya que es ahora la entidad financiera quien tiene una relación más estrecha con dicho cliente.

## **OTRAS MODALIDADES DE FINANCIACIÓN: FORFAITING**

El **forfaiting** es una operatoria por la que la empresa exportadora **vende en firme** (sin recurso) a una entidad financiera un documento de pago internacionalmente aceptado, **letra o pagare**, que reconoce un derecho de cobro originado en una operación de compra-venta internacional.

**El forfaiting** se suele utilizar en **operaciones con países con un elevado riesgo** (países en desarrollo o países con inestabilidad política o económica). Son operaciones que difícilmente encontrarían otro tipo de financiación.

Debido a este elevado riesgo, la entidad financiera que adquiere los **efectos financieros** exigirá normalmente que estos vayan **avalados** (banco del importador o una tercera entidad).

El **forfaiting** presenta **similitud con el factoring**, aunque también tiene ciertos rasgos distintivos:

En el **forfaiting se ceden letras de cambio o pagarés** (documentos con carácter ejecutivo, que en caso de impago son reclamables judicialmente por un procedimiento acelerado), mientras que en el **factoring se ceden facturas**.

En el **forfaiting el exportador siempre vende en firme este documento** (sin recurso), por lo que en caso de impago es la entidad financiera quien asume la pérdida (es la esencia de esta modalidad), mientras que en el **factoring** la venta del documento es uno de los posibles servicios que se pueden contratar, pero no es imprescindible.

Además, **en el factoring esta venta puede ser con recurso o sin recurso**.

Mientras que en el **forfaiting** las letras de cambio / pagarés suelen tener vencimiento a **medio / largo plazo** (puede llegar hasta 3 / 5 años), en el **factoring** las facturas suelen ser a **corto plazo** (90-120 días).

En el **forfaiting** las cesiones suelen ser de un **número reducido de efectos, de muy elevada cuantía y de pocos clientes**, mientras que en el **factoring** las cesiones son de **numerosas facturas, de importe unitario reducido y de muchos clientes**.

Las **ventajas que ofrece el forfaiting** son similares a las del factoring:

**Cobro al contado.**

**Eliminación del riesgo de tipo de cambio** (ya que se cobra al contado).

**Eliminación del riesgo de impago.**

**Simplicidad en la gestión administrativa** de las ventas en el exterior, ya que buena parte de esta labor es asumida por la entidad financiera.

## **RIESGO DE CAMBIO**

Ya analizamos en la lección 12 que cuando se recurre a la **financiación** de las operaciones de comercio exterior **puede existir riesgo de tipo de cambio**, es decir, que según varíe la cotización de la moneda, la financiación puede resultar más cara o más barata de lo previsto.

Este **riesgo de tipo de cambio** existe cuando:

El exportador financia la operación en una divisa distinta a aquella en la que va a recibir el importe de la exportación.

El importador financia la operación en una divisa distinta a aquella en la que posteriormente va a vender la mercancía importada.

Pero **también puede existir riesgo de cambio en la propia operación**, aunque no se recurra a financiación. Este riesgo de tipo de cambio existe cuando:

La operación viene denominada en una moneda distinta a la del exportador o a la del importador.

Veamos un **ejemplo**:

Un importador español compra maquinaria en EEUU y el importe de la operación se fija en dólares. El pago es a 90 días.

Cuando el importador español tenga que pagar dentro de 90 días, la cotización del dólar puede haber variado.

El **riesgo de tipo de cambio** lo puede sufrir tanto el **exportador** como el **importador**, o incluso ambos a la vez.

## Comercio Exterior

Riesgo de tipo de cambio		
Moneda operación	Empresa nacional	Empresa extranjera
Divisa empresa nacional	NO	SI
Divisa empresa exportadora	SI	NO
Divisa tercer país	SI	SI

El riesgo de tipo de cambio se puede **aceptar o eliminar**:

Si se acepta, la variación del tipo de cambio afectará al resultado de la operación, a veces positivamente y otras veces negativamente.

No obstante, hay que tener en cuenta que el objetivo de cualquier **empresa** es conseguir **beneficios** en el desarrollo de su **actividad típica**, y **no especulando** sobre los movimientos en la cotización de las monedas:

Una operación comercialmente muy beneficiosa, podría resultar finalmente desastrosa como consecuencia de una evolución negativa del tipo de cambio.

Si se quiere **eliminar el riesgo de tipo de cambio** existen instrumentos financieros adecuados. Los más utilizados son:

**Forwards**

**Opciones**

### COBERTURA DEL RIESGO DE CAMBIO: FORWARDS

El contrato **forward** permite al exportador / importador **cubrir el riesgo de tipo de cambio**:

El contrato forward es la compra / venta de una moneda a un plazo determinado y a un tipo de cambio fijo.

La compra / venta de la moneda se realizará cuando llegue el plazo acordado (por ejemplo, 180 días) pero se aplicará entonces el tipo de cambio acordado en el momento de contratar el forward.

Si el tipo de cambio pta/\$ varía en ese periodo ya no les va a afectar, puesto que han acordado ya con su entidad financiera un tipo de cambio determinado.

El **tipo de cambio forward** es un tipo de cambio **diferente** al que se aplica en operaciones al contado y que es el que todos conocemos (**cambio spot**).

El **tipo de cambio forward** se forma a partir del tipo de cambio al contado y teniendo en cuenta los tipos de interés de las dos monedas que se intercambian y el plazo de la operación.

$$\text{Cambio forward} = \text{cambio spot} * \frac{1 + (\text{tipo interés ptas} * (\text{n}^\circ \text{ días} / 365))}{1 + (\text{tipo interés \$} * (\text{n}^\circ \text{ días} / 365))}$$

Veamos un **ejemplo**:

Supongamos que el tipo de cambio actual (spot) pta./\$ es de 180, y que el tipo de interés de la pta. es el 8% y el del \$ el 5%.

Calculamos el "cambio forward" pta./\$ para un plazo de 90 días.

$$\text{Cambio forward} = 180 * \frac{1 + (0,08 * (90 / 365))}{1 + (0,05 * (90 / 365))} = 181,32$$

El **tipo de cambio forward se cotiza en los mercados**, por lo que consultando un diario económico se puede conocer, además del tipo de cambio al contado, tipos de cambio forwards para diferentes plazos (90, 180, 365 días, etc.).

**Contratando un forward:**

El exportador puede cerrar hoy la venta de los dólares que va a recibir en un futuro.

El importador puede cerrar la compra de los dólares que va a necesitar en un futuro.

De esta manera, el exportador sabrá hoy cuantas pesetas recibirá cuando cambie los dólares que le tienen que pagar, por ejemplo dentro de 90 días, por una venta realizada, y el importador sabrá



cuantas pesetas necesitará para comprar en un futuro los dólares con los que pagar la importación que ha realizado.

Veamos un **ejemplo**:

Un exportador va a recibir dentro de 90 días 10.000 \$ y contrata un forward para vender dichos dólares (tipo de cambio forward: 181,32 ptas.).

Dentro de 90 días recibirá 10.000\$ y los cambiará en su banco recibiendo 1.813.200 ptas.

Puede que el tipo de cambio dentro de 90 sea superior (por lo que podría haber recibido más ptas. si no hubiera contratado el forward) o inferior (habría recibido menos ptas.). Pero **contratando un forward elimina esta incertidumbre**.

### **COBERTURA DEL RIESGO DE CAMBIO: OPCIONES**

Las **opciones** son otro instrumento financiero que permiten al exportador y al importador **eliminar el riesgo de tipo de cambio**.

La **opción da el derecho al adquirente** de comprar / vender una divisa en un momento futuro a un precio determinado.

La **opción se puede ejercitar o no**, según le convenga a su poseedor.

Esta es la **1ª diferencia con el contrato forward**:

El **forward obliga**, llegado su vencimiento, **a comprar / vender la divisa al tipo de cambio acordado**, con independencia de que en ese momento el tipo de cambio del mercado pueda ser mejor.

Hay **dos tipos de opciones**:

**Opción de compra "call"**: da el derecho de comprar una divisa en una fecha futura a un precio fijado

Por **ejemplo**: opción de comprar 10.000\$ dentro de 90 días a 180 ptas/\$.

## Comercio Exterior

Llegado el vencimiento, si el tipo de cambio pta/\$ se sitúa en 190, el adquirente de la opción la ejercerá y comprará los dólares a 180 ptas.

Si por el contrario, el tipo de cambio pta/\$ es de 170, entonces no ejercerá su opción, ya que le resultará más barato comprar los dólares a 170 ptas.

**Opción de venta "put"**: da el derecho de vender una divisa en una fecha futura a un precio fijado.

Por **ejemplo**: opción de vender 10.000\$ dentro de 90 días a 180 ptas/\$.

Llegado el vencimiento, si la cotización es 190 pta/\$, el adquirente de la opción no la ejercerá, ya que puede vender sus dólares a 190 ptas.

Si el tipo de cambio es de 170 pta/\$, entonces sí ejercerá su opción y venderá sus dólares a 180 ptas.

### ¿Cómo se puede cubrir el exportador y el importador con opciones?

El **exportador** va a recibir divisas en un futuro, por tanto, puede adquirir una **opción de venta "put"** que le permita vender esas divisas a un precio determinado.

El **importador** necesitará comprar divisas en un futuro, por tanto, puede adquirir una **opción de compra "call"** que le permita comprar esas divisas a un precio determinado.

### Otras diferencias entre el forward y las opciones:

**El contrato forward no tiene coste** (salvo alguna pequeña comisión), mientras que **las opciones sí tienen un coste** (prima).

**El forward cubre de una posible pérdida** si el tipo de cambio evoluciona negativamente, **pero también impide beneficiarse** si el tipo de cambio evoluciona favorablemente.

Por su parte, **la opción elimina la pérdida** si el tipo de cambio evoluciona mal, pero sí **permite beneficiarse** si el tipo de cambio evoluciona a favor.

**Ejemplo:**

## Comercio Exterior

Un exportador va a recibir 10.000\$ dentro de 90 días y puede suscribir un forward o comprar una opción.

El Forward le obliga a vender sus dólares a 170 ptas. y no tiene coste inicial.

La opción put le permite vender esos dólares a 170 ptas. y su coste es de 50.000 ptas.

Veamos **dos posibles escenarios** dentro de 90 días:

### **a) La cotización pta/\$ se sitúa en 160.**

El contrato forward tendrá que ejercitarlo y recibirá 1.700.000 ptas.

La opción put le permite vender también sus dólares a 170, recibiendo 1.700.000, pero hay que descontarle su coste (50.000 ptas.), obteniendo 1.650.000 ptas.

### **b) La cotización pta/\$ se sitúa en 180.**

El contrato forward tendrá que ejercitarlo y recibirá 1.700.000 ptas.

La opción put le permite vender sus dólares a 170, pero le resultará más ventajoso no ejercitarla y vender sus dólares en el mercado a a 180 ptas., recibiendo 1.800.000 ptas (hay que descontarle su coste de 50.000 ptas.).

En definitiva, **hay veces que resultará más ventajoso el forward y otras veces la opción.**

## **RIESGO DE IMPAGO EN LAS VENTAS INTERNACIONALES**

Las **ventas internacionales**, como cualquier operación de compra / venta, lleva aparejada para el vendedor el **riesgo de impago** por parte del comprador.

Al ser operaciones realizadas con compradores de otros países, de los que se dispone por lo general de escasa información, con sistemas legales distintos, con diferentes idiomas y costumbres comerciales, el riesgo de impago se acrecienta notablemente.

El **riesgo de impago** se puede deber básicamente a **tres causas**:

**Riesgo comercial**: el comprador es insolvente, o decide no pagar por considerar que la mercancía recibida no se ajusta a lo acordado.

**Riesgo país**: la situación política y económica del país del importador le impide efectuar el pago:

No hay divisas disponibles.

El gobierno de dicho país ha **prohibido cualquier pago al exterior**.

**Guerras, revoluciones, golpes de estados, etc.**

**Riesgos extraordinarios**: **catástrofes naturales** (inundaciones, terremotos, sequías, etc.) afectan a la economía del país de tal manera que impiden al importador efectuar el pago.

Para **cubrir el riesgo de impago**, el exportador puede:

**Exigir al importador la apertura de un crédito documentario irrevocable**, confirmado por un banco internacional de primera fila.

De esta manera el exportador se asegura que entregando en regla la documentación pactada (que justifica que la mercancía ha sido enviada en regla), el banco del importador va a efectuar el pago.

**Contratar una póliza de seguro** (seguro de crédito a la exportación).

### **Seguro de crédito a la exportación**

Esta póliza suele **cubrir un porcentaje elevado del importe de la operación** (> 85%).

Las **compañías aseguradoras** pueden ser entidades **públicas** o semipúblicas (por ejemplo, CESCE en España), así como compañías **privadas**.

El exportador puede contratar una **póliza para una operación puntual** o una **póliza que cubra todas las exportaciones realizadas durante cierto periodo** (por ejemplo, un año).

## **BARRERAS A LA EXPORTACIÓN**

El **exportador**, en su objetivo de vender en los mercados internacionales, se puede encontrar con una serie de **obstáculos que le dificulten o incluso le impidan** poder realizar sus ventas.

Los **obstáculos** pueden ser de tipo:

**Fiscal**

**Cuantitativo**

**Técnicos**

**Medioambientales**

### **a) Barreras fiscales**

Comprenden todos aquellos **impuestos** que gravan la entrada en un país de una mercancía extranjera.

El nivel de estos impuestos puede **variar** enormemente **de un país a otro**, y dentro de un mismo país **de una mercancía a otra**, pudiendo suponer desde un ligero encarecimiento del producto importado hasta un aumento de precio de tal magnitud que lo haga invendible.

Además, también el nivel de estos impuestos **puede ser distinto dependiendo de cual sea el país de procedencia** del producto, según los posibles convenios y acuerdos internacionales que tenga firmado el país importador. Esto origina importantes **agravios comparativos** entre los potenciales exportadores.

### **b) Barreras cuantitativas**

Muchos países establecen **límites en el volumen que puede ser importado** de diversas mercancías, con el objeto de tratar de defender su industria nacional.

Estos límites pueden **funcionar**:

**Elevando sustancialmente los impuestos** que gravan la entrada de una mercancía, una vez que se haya superado cierto volumen de importación.

**Denegando la entrada de nueva mercancía** cuando se haya superado dicho volumen.

### **c) Barreras técnicas**

Los países pueden exigir a los productos extranjeros el **cumplimiento de ciertos requisitos técnicos** (relacionados con la seguridad, salud y calidad del producto), que en ciertas ocasiones dificultan notablemente la posibilidad de exportar a dichos países.

A veces, algunos gobiernos utilizan esta exigencias técnicas como **pretexto para defender sus mercados nacionales** de la competencia de productos extranjeros.

### **d) Barreras medioambientales**

Son cada vez más importantes e incluye distintas normativas que exigen a los productos extranjeros el **cumplimiento de ciertas normas medioambientales**:

**Envases reciclables**

**No utilización en su elaboración de determinados componentes contaminantes, etc.**

Para concluir, decir que:

Las **barreras fiscales y cuantitativas** son más típicas de los **países menos avanzados**.

Las **barreras técnicas y medioambientales** lo son de los **países desarrollados**.

## **AYUDAS OFICIALES A LA EXPORTACIÓN**

Los países suelen adoptar diversas **medidas destinadas a favorecer sus exportaciones**. Entre ellas podemos señalar:

**a) Crédito oficial a la exportación**

Estos créditos están destinados a **financiar aquellas exportaciones** que por su **mayor nivel de riesgo** (en función del país de destino, del mayor plazo, etc.) difícilmente encuentran financiación en las entidades privadas.

Los créditos oficiales a la exportación pueden ofrecer un **tipo de interés inferior** a los vigentes en el mercado y un **plazo de vencimiento mayor**.

No obstante, según un convenio internacional firmado por los países de la OCDE, estos créditos deben cumplir unos requisitos determinados, tratando de **evitar que encubran medidas de apoyo que atenten contra la libre competencia**.

Existen también los **créditos FAD** (Fondo de Ayuda al Desarrollo). Son líneas de financiación en condiciones muy ventajosas que conceden los países desarrollados a aquellos otros en vía de desarrollo.

Estos créditos están destinados a **financiar las exportaciones que realice el país concedente al país beneficiario**.

**b) Seguro de crédito a la exportación**

Hemos visto ya en la lección 18, en la que se trata el seguro a la exportación, como **los estados participan en el aseguramiento** de estas operaciones a través de entidades públicas (por ejemplo, CESCE en España).

**c) Instrumentos fiscales de apoyo a la exportación**

Los gobiernos pueden conceder ciertas **ventajas fiscales** con el objetivo de favorecer sus exportaciones. Estas medidas pueden ser:

**Bonificaciones / deducciones en el Impuesto de Sociedades** que favorezcan la actividad exportadora.

**Devolución de los impuestos especiales** (s/ alcoholes, tabaco, petróleo, etc.) al fabricante en aquellas partidas destinadas a la exportación.

**Excención del IVA** en las exportaciones, permitiendo la recuperación del IVA soportado.

#### **d) Instrumentos comerciales de apoyo a la exportación:**

Estas medidas pueden incluir:

Participación oficial en ferias internacionales.

Ayudas a las empresas para su participación en dichas ferias y certámenes.

Misiones comerciales oficiales.

Asesoramiento a la empresa nacional.

Centros de información.

### **IMPUESTOS QUE GRAVAN EL COMERCIO EXTERIOR**

En el comercio internacional, tanto la importación como la exportación pueden estar gravadas con ciertos tributos, si bien lo más frecuente es que sea la **importación la que esté sometida al pago de impuestos.**

La **base imponible** en una importación viene dada por la suma de:

El **valor de la transacción** (importe negociado entre comprador y vendedor).

**Otros gastos** que haya generado la operación (transporte, seguro, gastos administrativos de aduana, etc.).

A esta base imponible hay que aplicarle los **tipos impositivos** vigentes. Estos tipos impositivos:

Son **diferentes de un país a otro.**

**Varían en función del tipo de mercancía.**

También pueden **variar en función de cual sea el país de origen** de la mercancía.

El **sujeto pasivo** (quien tiene que pagar el impuesto) es el **importador**, desde el momento en que acepta tomar posesión de la mercancía.



## Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA)

Las **operaciones de comercio exterior** también están **gravadas con el IVA**. En este sentido se puede distinguir entre:

### a) Operaciones intracomunitarias

Las ventas entre países comunitarios no tienen la condición de operaciones de comercio exterior, asimilándose a operaciones domésticas.

Estas operaciones están **exentas del impuesto sobre importaciones**, pero sí tienen que pagar IVA.

Estas operaciones **se gravan en el país de destino** (y no en el país de origen, lo que les diferencia del sistema general del IVA que grava en el origen).

La **base imponible** está constituida por el **importe de la transacción**.

El **sujeto pasivo** es el **comprador**.

Los **tipos de IVA** aplicables son los **mismos** que los vigentes en el **mercado interno** del país de destino.

### b) Importaciones procedentes de países no comunitarios

Estas operaciones, **además del impuesto sobre importaciones**, están gravadas con el IVA.

La **base imponible** es la suma del **importe de la transacción**, de aquellos **gastos que encarecen la operación** (transporte, seguro, gastos administrativos de aduana, etc.) y del **importe del impuesto de importaciones**.

**Sujeto pasivo** es el **importador**.

En la aplicación del **IVA**, tanto en operaciones intracomunitarias como con terceros países, hay **excepciones y regímenes especiales** que afectan a determinadas operaciones.

## **ZONAS CON TRATAMIENTO FISCAL ESPECIAL**

Para favorecer y fomentar las operaciones de comercio exterior los países establecen dentro de sus territorios **zonas con regímenes fiscales especiales**.

Estas áreas permiten la **importación de productos que quedan exentos temporalmente** (mientras permanezcan en las mismas) **del pago del impuesto de importación**, así como del IVA u otros impuestos especiales (dependiendo de la modalidad).

Se utilizan principalmente para **introducir en el país con caracter temporal mercancía**, que tras ser transformada es exportada nuevamente a terceros países.

Entre sus **características** se pueden distinguir:

Son **áreas perfectamente delimitadas**.

Las **mercancías pueden permanecer** en ellas por **tiempo ilimitado**.

**Cada país** tiene **plena libertad para establecer** aquellas que considere convenientes.

Podemos distinguir **cuatro tipos de zonas especiales**:

### **a) Zonas francas**

La entrada de mercancía importada en estas zonas se equipara a **como si aún no hubiera entrado en el país**.

Son zonas amplias, que **permiten el establecimiento de numerosas empresas**.

Están situadas normalmente en **zonas portuarias**.

En ellas se pueden realizar actividades de transformación o de almacenamiento, permitiendo el establecimiento tanto de **instalaciones industriales** como de **almacenes**.

### **b) Depósitos francos**

Presentan las **mismas características que las zonas francas** y disfrutan del mismo régimen especial.

No se permite la realización de **actividades de transformación**, únicamente están destinados al **almacenamiento**.

Suelen ser de **dimensiones más reducidas** que las zonas francas y también permiten el establecimiento de numerosas empresas.

Se localizan en **zonas portuarias y aeropuertos**.

### c) Depósitos aduaneros

Son naves, locales o almacenes que **pertenecen a una empresa determinada** y que solicita a las autoridades fiscales su declaración como depósito aduanero. Se pueden **situar en cualquier lugar del territorio nacional** y se utilizan para el almacenamiento de productos importados.

Gozan del **mismo tratamiento fiscal que las zonas y depósitos fiscales**.

### d) Depósitos fiscales

Se destinan únicamente al almacenamiento de **productos importados que están gravados con impuestos especiales** (tabaco, alcohol, petróleo, etc.).

El almacenamiento en estos depósitos del producto importado les **exime temporalmente** (mientras permanezcan en el mismo) del pago del **impuesto especial y del IVA**.

A diferencia de en los casos anteriores, estas mercancías **sí pagan en un primer momento el impuesto de importación**.

## **OPERACIONES ESPECIALES: COMPENSACIÓN Y TRIANGULAR**

En esta lección vamos a analizar algunas de las numerosas **operaciones especiales** que se pueden dar en el comercio exterior.

### a) Compensación

La compensación tiene lugar cuando el **pago de la operación** se efectúa mediante la **entrega de mercancía**, en lugar de realizarse con dinero.

Es un sistema que **complica** enormemente la **operatoria de las operaciones de comercio exterior** y que tan sólo se utiliza en casos muy concretos:

Cuando **el país importador carece de divisas** con las que pagar las compras, viéndose obligado a hacerlo mediante la entrega de productos nacionales.

Cuando un **país en vías de desarrollo trata de desarrollar una industria nacional** naciente. En este caso puede tratar de pactar que el pago de sus importaciones se efectúe mediante entrega de productos de esta industria.

Como medida extrema para tratar de **equilibrar una balanza de pago muy deficitaria**, el país importador pagará sus importaciones con exportaciones.

Los **acuerdos de compensación** se pueden establecer:

**A nivel de empresas**, entre la exportadora y la importadora.

**A nivel de gobiernos**, entre país exportador e importador.

### b) Operaciones triangulares

La operación triangular es aquella en la que una **empresa nacional** realiza la **compra de un producto en el exterior** y al mismo tiempo **vende** dicho producto a una empresa de un tercer país.

**La mercancía adquirida no llega a entrar en territorio nacional.**

En este tipo de operaciones se pueden dar **3 supuestos**:

Que la empresa nacional tenga que realizar el **pago de la compra antes** de recibir el **cobro de la venta**.

Que **pago y cobro sean simultáneos**.

Que el **cobro de la venta sea previo al pago de la compra**.

Las **necesidades de financiación** de la empresa nacional serán diferentes en los tres casos:

En el **primer supuesto puede necesitar financiación**, mientras que en el **segundo y tercero ésta no será necesaria**.

En este tipo de operaciones hay que tener en cuenta las **divisas** en las que se van a efectuar el cobro y el pago, ya que si son diferentes puede existir riesgo de tipo de cambio que convenga cubrir.

### **INCOTERMS (I)**

Los **Incoterms** son una serie de **términos estandarizados** que se utilizan en los contratos de **compra-venta internacional** y que sirven para determinar cual de las partes (exportador o importador):

**Tiene que pagar el transporte** de la mercancía.

**Tiene que pagar el seguro** que cubre los posibles daños y deterioros que sufra la mercancía durante el transporte.

**Corre con otro tipo de gastos** (aduaneros, portuarios, etc.).

Establece **en qué lugar el exportador ha de poner la mercancía a disposición del importador**.

**Etc.**

Se trata de una normativa creada en el marco de la Cámara de Comercio Internacional y cuya **validez es internacionalmente reconocida**.

Existen **13 Incoterms**: en cada contrato de compra/venta internacional se especificará cual de ellos se aplica, en función de lo acordado entre exportador e importador

Repasemos la **lista de Incoterms**:

**EXW (Ex-works; En Fábrica):** el exportador deberá entregar la mercancía en su fábrica. A partir de ese momento todos los gastos (transporte, seguro, aduaneros, etc.), así como los riesgos de deterioro o pérdida de la mercancía, serán por cuenta del importador.

**FCA (Free-carrier; Franco transportista):** el exportador debe entregar la mercancía al transportista contratado en el lugar convenido (un puerto determinado, en los depósitos del transportista, etc.) con los trámites aduaneros de salida del país ya cumplimentados. Hasta dicho momento todos los gastos y riesgos son por cuenta del exportador y a partir de dicha entrega, del importador.

**FAS (Free alongside ship; Franco al costado del buque):** el exportador debe entregar la mercancía situándola al lado del buque y con los trámites aduaneros de salida del país ya cumplimentados. El coste y el riesgo de embarcarla y todos los que se originen a partir de ese momento serán por cuenta del importador. Este incoterm sólo se utiliza cuando el transporte es marítimo.

**FOB (Free on board; Franco a bordo):** en este caso el exportador entrega la mercancía una vez que ya está embarcada y con los trámites aduaneros de exportación cumplimentados. Se diferencia del anterior en que los gastos y riesgos del embarque son por cuenta del exportador.

**CFR (Cost and freight; Coste y flete):** el exportador entrega la mercancía en el puerto de destino convenido, pero en este caso no sólo tiene que embarcar la mercancía, sino que también corre con el gasto de la travesía hasta el puerto de destino. Sin embargo, el seguro del transporte es por cuenta del importador. Este incoterm se utiliza únicamente cuando el transporte es marítimo.

**CIF (Cost, insurance and freight; Coste seguro y flete).** El exportador entrega la mercancía en el puerto de destino, pero a diferencia del anterior corre además con el coste del seguro del transporte. Se utiliza sólo cuando el transporte es marítimo.

**CPT (Carriage paid to; Transporte pagado hasta el lugar de destino convenido):** es similar al CFR pero en este caso se puede utilizar con cualquier tipo de transporte.

**CIP (Carriage and insurance paid to; Transporte y seguro pagados hasta el destino):** es similar a la cláusula CIF pero en este caso se puede utilizar igualmente con cualquier tipo de transporte.

## Comercio Exterior

**DAF (Delivered at frontier; Entregado en frontera):** el exportador debe entregar la mercancía en el punto fronterizo acordado, corriendo hasta ese momento con todos los gastos.

**DES (Delivered ex ship; Entregado sobre buque):** el exportador entrega la mercancía sobre el buque, una vez que éste ha llegado al puerto de destino, pero antes de ser desembarcada. Los gastos y riesgos de la descarga son por cuenta del importador.

**DEQ (Delivered ex quay; Entregado en muelle con derechos pagados):** el exportador corre con todos los gastos y riesgos hasta situar la mercancía en el puerto de destino y una vez cumplimentados los trámites aduaneros del país importador.

**DDV (Delivered duty unpaid; Entregada derechos no pagados):** el exportador debe entregar la mercancía en el punto convenido (fábrica o almacén del importador), corriendo con todos los gastos y riesgos. Únicamente quedarían por pagar los trámites de la aduana del país de destino que serán por cuenta del importador.

**DDP (Delivered duty paid; Entregado derechos pagados):** es igual que la anterior pero en este caso el exportador también tramita los derechos de aduana del país de destino.

### Cuadro resumen (adjunto)

Las letras E, I, N indican quién corre con los gastos y riesgos:

E: Exportador

I: Importador

N: negociable

## Comercio Exterior

	E X W	F C A	F A S	F O B	C F R	C I F	C I P	C I P	D A F	D E S	D E Q	D D V	D D P
1.- Transporte interno y aduana	I	E	E	E	E	E	E	E	E	E	E	E	E
2.- Embarque/ carga	I	I	I	E	E	E	E	E	E	E	E	E	E
3.- Transporte internacional	I	I	I	I	E	E	E	E	N	E	E	E	E
4.- Seguro transporte internacional	I	I	I	I	I	E	I	E	N	E	E	E	E
5.- Desembarque/ descarga	I	I	I	I	I	I	I	I	I	I	E	E	E
6.- Aduana importación	I	I	I	I	I	I	I	I	I	I	I	I	E
7.- Transporte interno país destino	I	I	I	I	I	I	I	I	I	I	I	E	E

### ***INCOTERMS Y CONDICIONES DE ENTREGA DE LA MERCANCÍA***

Se emplea una parte de la lex mercatoria que es la INCOTERMS (Términos de Comercio Internacional).

La Cámara de Comercio de París establece estos puntos en 1920, siendo su última modificación en 2000, que serán los que estudiemos.

Los INCOTERMS se pueden clasificar en 2 grupos:

- a) Los empleados para el transporte marítimo
- b) Para todos los medios de transporte, incluido el marítimo

### **Historia.**

Los Incoterms se definen a si mismos como "reglas internacionales para la interpretación de los términos comerciales".

Para conocer su origen debemos tener en cuenta que los Incoterms son de un modo indirecto fruto de la autonomía de la voluntad de los contratantes, siendo ésta el motor de la compraventa.

Podemos apreciar que los Incoterms tienen una doble función. En primer lugar son una forma de identificación, que evita largas discusiones y permite que las partes



## Comercio Exterior

contratantes delimiten la operación proyectada mediante el empleo de una corta fórmula. En segundo lugar tienen la función de armonización, ya que basta con que las partes se refieran a ellas para que automáticamente, se encuentren incorporadas al contrato todas las cláusulas que determinan las obligaciones de cada uno.

Los Incoterms nacen en 1.936 en su primera versión, aunque diez años después se preparó una nueva versión que salió a la luz en 1.953, versión que con nuevas transformaciones sigue siendo básicamente la actual. En 1.976 se añade el término FOB Aeropuerto, y más tarde, en 1.980 se amplía de nuevo y la última modificación realizada es la de 1.990.

Los Incoterms regulan básicamente los siguiente problemas que aparecen en las compraventas internacionales:

- La entrega de las mercancías.
- La transmisión de los riesgos.
- La distribución de los gastos.
- Los trámites documentales necesarios para cruzar las fronteras.

\* La entrega de la mercancía.

Los Incoterms sitúan a la cabeza de las obligaciones que recaen sobre el vendedor la entrega de las mercancías. Es muy importante saber en qué momento se ejecutará esta obligación, ya que marcará en gran parte el equilibrio existente en las relaciones jurídicas entre el vendedor y el comprador.

\* La transmisión de los riesgos.

Si al finalizar un contrato de compra-venta, la mercancía objeto del mismo se deteriora por causa de un accidente, ¿quién deberá hacerse cargo de las consecuencias?

Si es el vendedor, el comprador se libraría de pagar el precio, por contra si es el comprador este deberá pagar el precio de los bienes adquiridos estén estos en buen estado o no.

En la mayor parte de los derechos nacionales, se establece una relación entre la transmisión de la propiedad y la del riesgo, no obstante esto no podrá tomarse de forma categórica ya que hay casos en los que no ocurre así.

\* La distribución de los gastos.

Los Incoterms hacen coincidir por regla general la distribución de los gastos de las mercancías con la transmisión de los riesgos, aunque hay ocasiones en las que algunos gastos son por cuenta de una de las partes mientras que el riesgo corre por cuenta de la otra.

\* Los trámites documentales necesarios para cruzar las fronteras.

La ejecución de un contrato de compra-venta internacional supone siempre el cumplimiento de una serie de formalidades que permiten la exportación o importación de las mercancías.

## Comercio Exterior

Las obligaciones que asumen las partes son distintas según el término comercial de que se trate.

Hay aspectos que los Incoterms no contemplan y que aparecen en las compra-ventas internacionales y son las siguientes:

\* El pago de las mercancías sea cual sea su modalidad.

Los Incoterms no regulan el pago de las mercancías, que no es lo mismo que el precio de la misma, sea cual sea la forma de compra. Los Incoterms no establecen ni cuando ni como se deben pagar los importes acordados en el contrato de compra-venta.

\* El derecho aplicable a las cuestiones no reguladas por los Incoterms.

Los Incoterms no regulan el sistema jurídico elegido por los contratantes a la hora de ejecutar su contrato.

### Visión Actual de los INCOTERMS

En el comercio internacional se ha desarrollado un idioma común, fruto de las prácticas comerciales internacionales. Determinadas disposiciones se han normalizado e incorporado a la legislación de cada país. Los Incoterms son un conjunto de reglas internacionales, de aceptación voluntaria por las partes, que determina el alcance de las cláusulas comerciales incluidas en el contrato de compraventa internacional.

Son de fácil comprensión para las partes intervinientes.

En el comercio internacional se tiende cada día, con mas intensidad, a la utilización de un idioma universal. Los Incoterms se caracterizan por siglas o abreviaturas que indican su contenido. Cada una de ellas encierra un conjunto de obligaciones a ser asumidas por las partes, vendedor y comprador, que intervienen en una compraventa internacional.

Los Incoterms también se denominan cláusulas de precio, pues cada termino permite determinar los elementos que componen el precio.

El propósito de los Incoterms es el de proveer un grupo de reglas internacionales para la interpretación de los términos mas usados en el Comercio internacional. Los Incoterms en su uniformidad y extensión, reducen la incertidumbre derivada de las múltiples interpretaciones que países con legislación, usos y costumbres diferentes, suelen dar a las transacciones comerciales.

Hasta principios de siglo las partes contratantes desconocían las prácticas comerciales en sus respectivos países por lo que tenían miedo de operar con países que no conocían. Se definen como un conjunto de reglas aplicables internacionalmente destinadas a facilitar la interpretación de los términos comerciales comúnmente utilizados.

En 1919 surgió el sistema de cotizaciones internacionales Definiciones para el Comercio Extranjero Americano. En 1936 la Cámara de Comercio Internacional establece los Incoterms International Commerce Terms. Dada la evolución del comercio

## Comercio Exterior

internacional estas normas con el transcurso del tiempo han sido revisadas y actualizadas en 1946,1953, 1967, 1976, 1980 y 1990.

Se han actualizado regularmente para adecuarse al desarrollo del comercio internacional. Los Incoterms 2000 toman en consideración la reciente difusión de zonas libres de aduanas, el incremento del uso de las comunicaciones electrónicas en las transacciones comerciales y los cambios en la práctica del transporte.

Las cotizaciones en ningún momento van a reemplazar al Contrato de Compraventa Internacional, forman parte de el, porque abarcan algunos puntos por Ej. no dice nada del instrumento de pago, de la propiedad de la mercadería, etc. Ellas cumplimentan el rol de ser orientadoras para determinar fundamentalmente las obligaciones y derechos entre vendedor y comprador. Los Incoterms se refieren a las modalidades de entrega de las mercaderías que motivan una transacción.

La selección del Incoterm influye sobre el costo del contrato. Si bien todos los gastos o costos lo termina pagando el comprador, este debe conocer, además de lo estipulado en el contrato de compraventa, que importes debe desembolsar y cuales están incluidos en el precio.

### Principales características

Los puntos más importantes se refieren a:

- La entrega
- Los riesgos
- Los gastos
- Los documentos

O sea que los Incoterms determinan:

- El alcance del precio.
- En que 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.

### Los Incoterms se dividen en 4 grupos

<u>Grupo 1</u>	<u>Grupo 2</u>	<u>Grupo 3</u>	<u>Grupo 4</u>
<b>E X W</b>	<b>F A S</b> <b>F O B</b> <b>F C A</b>	<b>C F R</b> <b>C P T</b> <b>C I F</b> <b>C I P</b>	<b>D E S</b> <b>D E Q</b> <b>D D U</b> <b>D D P</b>

			<b>D A F</b>
--	--	--	--------------

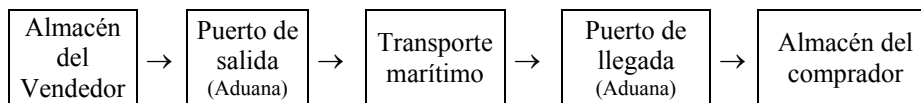
A medida que se pasa de una condición de venta a otra, en el orden establecido en los Incoterms, aumentan las obligaciones del vendedor y disminuyen las del comprador. Por ello, en los contratos comerciales se adoptara la cláusula que exprese mejor los intereses en juego y la experiencia comercial de las partes.

El conocimiento de los diversos medios de transportes, puertos, seguros, tránsitos, régimen aduanero en destino, es lo que debe decidir la elección del término adecuado.

Los Incoterms 2000 son la obra del Grupo de Trabajo sobre Términos Comerciales de la CCI.

### ***INCOTERMS APLICABLES AL TRANSPORTE MARÍTIMO***

<b>FAS</b> (Free alongside ship): franco o libre al lado del buque	Entrega de la mercancía en el puerto de origen
<b>FOB</b> (Free On Board): franco o libre a bordo	
<b>CFR</b> (Cost and Freight): coste y flete	
<b>CIF</b> (Cost, Insurance and Freight): coste, seguro y flete	
<b>DES</b> (Delivered Ex Ship): entregada sobre buque	Entrega de la mercancía en el puerto de destino
<b>DEQ</b> (Delivered Ex Quay): mercancía entregada sobre muelle	



*(Siempre paga todo el comprador; lo que varía es el servicio ofrecido)*

- **FAS** (Free alongside ship): franco o libre al lado del buque.

El vendedor entrega la mercancía en el muelle de origen al lado del buque designado por el comprador, que es el que se encarga de recoger allí la mercancía.

Al lado del buque implica que si éste se encuentra atracado, se dejará en el muelle y si no estuviese atracado, debería desplazarse la mercancía en barcazas hasta al lado del buque por cuenta del vendedor.

El vendedor, al entregar la mercancía, lo hace ya tramitada la Aduana de su propio país → Despachada.

Esta cláusula ha sido un cambio del INCOTERM, ya que ahora también se incluye en el FAS el despacho de la mercancía.

- **FOB** (Free On Board): franco o libre a bordo.

El comprador entrega la mercancía a bordo del barco en el muelle de salida. La mercancía deja de ser del vendedor en el perímetro del buque.

Estibar: colocación de la mercancía en las bodegas del barco.

En condiciones FOB, lo normal es que la mercancía se entregue sin estibar, tarea que correrá a cargo del comprador.

## Comercio Exterior

La variedad de FOB estibado, implica que la mercancía pasa a ser propiedad del comprador cuando ésta se encuentra ya estibada en las bodegas del buque.

- **CFR (Cost and Freight):** coste y flete.

Es idéntica a la cláusula FOB salvo en que los *costes del transporte marítimo corren por cuenta del vendedor*. La propiedad de la mercancía se transmite como en el FOB: durante el trayecto, la mercancía es ya del comprador pese a ser el vendedor el que paga el trayecto.

Esta diferencia implica una ventaja: es más sencillo que sea el vendedor el que contrate el transporte en su propio país a que sea el comprador el que lo contrate desde su país.

El vendedor corre con el gasto de transporte y después se lo factura al comprador.

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

También similar al FOB pero se le añaden los gastos de transporte y de seguro por cuenta del vendedor.

La mercancía es propiedad del comprador cuando viaja en el barco.

¿Por qué existe esta cláusula? Por comodidad el vendedor contrata el transporte y el seguro, pasándole después la factura al comprador.

Si la mercancía se perdiese, el comprador cobraría el seguro pese haber sido contratado por el vendedor, ya que el beneficiario del seguro es el propietario de la mercancía.

Para evitar que se pueda contratar un seguro por una cuantía menor al valor de la mercancía, la Cámara de Comercio establece un seguro mínimo:

valor CIF de la mercancía + 10%

Ese 10% adicional se añade en concepto de gastos de puesta en contacto, etc.

Estas 4 primeras cláusulas implican la entrega de la mercancía en el puerto de origen. En las 2 que veremos a continuación, la entrega de la mercancía se produce en el puerto de destino.

- **DES (Delivered Ex Ship):** entregada sobre buque.

La entrega de la mercancía se produce dentro del buque en el puerto de destino. No hay diferencia de reparto de gastos ni de seguro. Los gastos de uno y otro se separan en este punto.

¿La mercancía se entrega en el borde del buque o estibada? La mercancía no tiene por que ser desestibada del buque por el vendedor; depende de lo pactado entre las partes.

- **DEQ (Delivered Ex Quay):** mercancía entregada sobre muelle.

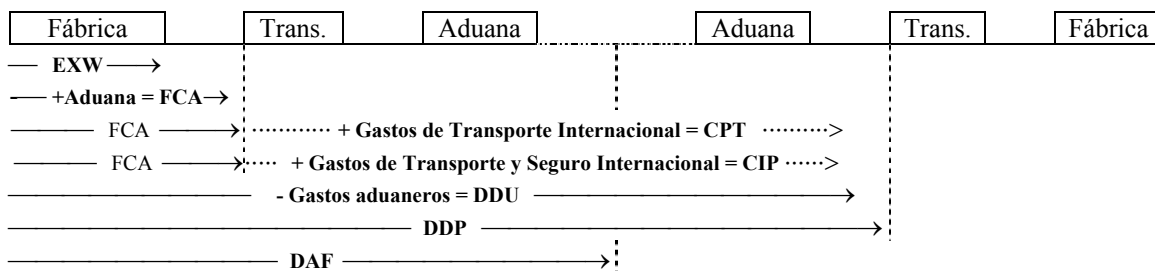
La mercancía deja de ser del vendedor en el muelle del puerto de destino. La mercancía se entrega despachada en la Aduana del país de destino.

Esto contradice el principio de que cada parte despache la Aduana de su país.

También hay una modalidad de la DEQ con los derechos de despacho no tramitados, denominada *DEQ con derechos no pagados*: DEQ<sub>DU</sub>.

**INCOTERMS APLICABLES A TODOS LOS MEDIOS DE TRANSPORTE (incluido el marítimo)**

<b>EXW</b> (Ex Works): franco fábrica o libre en fábrica
<b>FCA</b> (Free Carrier): franco o libre transportista
<b>CPT</b> (Carriage Paid To): porte pagado hasta .....
<b>CIP</b> (Carriage and Insurance Paid to): porte y seguro pagado hasta .....
<b>DDU</b> (Delievered Duty Unpaid): entregada con los derechos no pagados
<b>DDP</b> (Delievered Duty Paid): entregada en el país de destino con la Aduana pagada
<b>DAF</b> (Delievered At Frontier): entregada en frontera



- **EXW** (Ex Works): franco fábrica o libre en fábrica.

La entrega se produce en las instalaciones del vendedor. La mercancía pasa de ser propiedad del vendedor al comprador en la instalación del vendedor.

Es la modalidad menos arriesgada para el vendedor y la que menos servicios ofrece al comprador.

Es el único que elude la obligación por parte del vendedor de despachar la mercancía en su Aduana.

Es el menos deseable de los INCOTERMS: menos cómodo para el comprador y el menos competitivo para el vendedor.

- **FCA** (Free Carrier): franco o libre transportista.

**FCA = EXW + Gastos Aduaneros + Aproximación al transportista internacional**

La mercancía pasa a ser propiedad del comprador cuando se le entrega al transportista internacional que la va a llevar al país de destino. El despacho aduanero en el país de origen lo tramita el vendedor.

Este Incoterm es muy similar al FOB del marítimo (y al FAS si no cargásemos la mercancía). Depende del tipo de contrato de transporte que hayamos realizado el que tengamos que cargar o no la mercancía.

Este Incoterm viene a sustituir desde el '90 a otros 3: franco sobre vagón / camión y FOB aeropuerto.

- **CPT** (Carriage Paid To): porte pagado hasta .....

**CPT = FCA + Gastos de transporte internacional**

**CPT = CFR del transporte marítimo**

El vendedor entrega la mercancía a un transportista internacional y además corre con los gastos del transporte internacional (luego los recuperará al pasar la factura por el

## Comercio Exterior

importe de la mercancía + transporte). Durante el trayecto, la mercancía ya es propiedad del comprador.

- **CIP** (Carriage and Insurance Paid to): porte y seguro pagado hasta .....

**CIP = FCA + Gastos de transporte internacional + Gastos de seguro**

La mercancía se le entrega al transportista internacional y el vendedor corre con los gastos de transporte y seguro internacional; al igual que en el CPT, desde la entrega al transportista la propiedad corresponde al comprador.

El transporte y el seguro los contratan los vendedores (en todos los casos) en nombre del comprador. Cabe recordar que el seguro mínimo debe cubrir el 110% de la transacción (del valor CIP).

- **DDU** (Delievered Duty Unpaid): entregada con los derechos no pagados.

- Gastos aduaneros

La entrega se produce en algún punto del país del comprador, con todos los gastos pagados menos la tramitación de la Aduana de entrada. Se parece a la cláusula DEQ “entregada sobre muelle de destino” en la modalidad de Aduana no despachada.

- **DDP** (Delievered Duty Paid): entregada en el país de destino pagada la Aduana.

Entregada en un punto del país del comprador ya tramitada; contraviene el Tratado de Viena, ya que el vendedor no debería de tramitar la Aduana del país del comprador.

Es el Incoterm más cómodo para el comprador y el que requiere mayor experiencia en comercio internacional del vendedor.

- **DAF** (Delievered At Frontier): entregada en frontera.

La mercancía pasa a ser del comprador en una plaza fronteriza, en una Aduana. La tramitación de salida la realizará el vendedor, que correrá así mismo con los gastos y riesgos hasta la frontera. La entrada en la frontera del país de destino la efectúa el comprador.

Este Incoterm se utiliza en muy pocos casos, para operaciones muy concretas entre países fronterizos.

### *Variantes de los INCOTERMS*

- **FOB “stowed”**: FOB estibado; la mercancía se entrega estibada en el buque. En el CIF y CFR no se sabe quien realiza la descarga si no se le apellida:
- **CIF FO** (Free Out): no incluye la descarga ni desestiba en el puerto de destino.
- **CIF “landed”**: incluye la descarga en el puerto de destino (gasto de transporte + seguro + descarga + desestiba).
- **CFR FO** (Free Out): no se descarga ni se desestiba.
- **CFR “landed”**: el vendedor corre con los gastos de transporte, desestiba y descarga.
- 2 modalidades de **EXW**:
  - **EXW “loaded”**(franco fábrica cargado): la mercancía se entrega en la instalación del vendedor pero ya cargada en el camión.
  - **EXW “cleared”** (franco fábrica despachado): la mercancía se entrega en la fábrica del vendedor pero el vendedor se hace cargo de la gestión y

## Comercio Exterior

gastos de la Aduana de salida. Sólo se diferencia del EXW normal en que la mercancía se despacha.

- **FCA “ex seller’s premises”** (franco transportista en las instalaciones del vendedor): el transportista internacional acude a las instalaciones del vendedor a buscar la mercancía; el transporte internacional parte de las instalaciones del vendedor (se parece al EXW despachado; depende de si hay que cargar la mercancía o no en el camión. Si no hay que cargarla, es idéntico).
- **CIF/CIP “maximum cover”**: Máxima cobertura. Con ICCA (110% CIF) + cláusula de guerra + cláusula de huelgas. El ICCA es el todo riesgo del seguro de transporte: deterioros y retrasos (lugar, tiempo y modo acordado).
- **DDU “cleared”** (despachado): la mercancía se entrega en un punto del país de destino con los trámites de entrada hechos pero sin pagar.
- **DDP “VAT unpaid”** (DDP con IVA pendiente de pago): el IVA es a cargo del comprador; al vender al extranjero no se factura IVA. P.e. España compra a Francia: Francia vende sin IVA y después el comprador español paga el importe del IVA de esa compra en la Aduana española.

Llegados a este punto pasamos a comentar algunos detalles o contenidos que entendemos que pueden ser relevantes e importantes para una comprensión más cercana y directa de la problemática del comercio exterior o internacional.



## *ELEMENTOS COMPLEMENTARIOS DE CONOCIMIENTO DEL COMERCIO*

### **ASPECTOS DEFINIDORES DE LA EXPORTACIÓN**

#### **1. Introducción**

En este primer módulo se pretende llegar a conocer cuales son los recursos con los que cuenta la empresa antes de realizar acciones de comercio internacional y en caso de detectar deficiencias, como solventarlas utilizando medios interno de la empresa y externos del mercado.

Se pretende estudiar la necesidad de crear la estructura del departamento exterior; localizar los recursos económicos que le pueden hacer falta; internacionalizar sus productos e imagen corporativa; desarrollar su producción para atender a un momento de demanda internacional y desarrollar I+D para ofrecer calidad y competir en mercados desarrollados.

#### **2. La Decisión De Exportar:**

En el comercio exterior el tamaño de la empresa no importa. Lo que sí es cierto que tiene que estar preparada para asumir compromisos bastante serios. La posibilidad de exportación no depende tanto de la dimensión de la empresa sino de la estrategia y de las políticas diseñadas y llevadas a término por los responsables ejecutivos de la compañía y todo el equipo empresarial.

La exportación exige el mismo esfuerzo que cualquier otra iniciativa comercial, la diferencia es que va a crecer su mercado potencial, pero también aumentan los competidores y las expectativas de calidad precio del producto.

El futuro exportador ha de considerar los siguientes elementos indispensables:

- Tener actitud emprendedora.
- Ser directo y evitar confusiones en el momento de negociar.
- Cumplir con exactitud lo pactado: citas, tiempos de entrega, remisión de documentos, etc.
- Cuidar que las muestras que se envían sean representativas del producto para exporta. (No se debe cometer el error de enviar buenos precios, si estos no representan la totalidad).
- Manejar un buen grado de flexibilidad y rapidez en las decisiones.

#### **3. Requisitos Que Se Plantea La Empresa Antes De Exportar:**

1. Debe planearse una estrategia de mercado con el objeto fundamental de la seguridad ante el cliente.
2. Conocer todos y cada uno de sus puntos fuertes.

## Comercio Exterior

3. Estudiar si tiene capacidad de producción suficiente. Estudiar la necesidad de aumentarla bien con instalaciones propias, bien acudiendo a la subcontratación exterior de actividades o partes del proceso productivo.
4. La organización logística y su capacidad para aceptar compromisos de entregar las mercancías vendidas en el plazo acordado.
5. Solvencia financiera que le permita afrontar la exportación con recursos propios.
6. La exportación debe ser compatible con el mantenimiento de la cuota de mercado español o nacional.

### Otros requisitos:

1. Conseguir la adhesión de todos los componentes de la empresa para su funcionamiento óptico ante los grandes cambios que van a llegar. Entre ellos el hecho de que nos vamos a mover, desde ahora en el medio y largo plazo.
2. Elegir un experto que oriente a toda la empresa y su acción comercial de exportar. Adquirir recursos humanos especializados.

### **4. Ventajas De La Explotación:**

- Reducir los costes de producción unitarios al incrementar el volumen de producción.
- Diversificar los riesgos comerciales.
- Adquirir nuevas ideas sobre calidad e imagen del producto mediante el estudio de la competencia.
- Incorporar en la empresa recursos humanos especializados en comercio exterior.
- Aumentar la información disponible sobre los competidores, calidad del producto, precios, costes de producción, etc.
- Reducir la incertidumbre de la toma de decisiones.
- Adquirir la cultura competitiva internacional.
- Compensar fluctuaciones estacionales del propio mercado.
- Prolongar el ciclo de vida de los productos que hayan quedado obsoletos en el propio mercado.
- Aumentar las ventas.

### **5. Análisis De Los Datos Internos De La Empresa Para Exporta:**

La decisión de exportar requiere decidir ante todo hasta que punto adaptará la empresa su mix de marketing doméstico y su nivel de servicio a la clientela, a las condiciones imperantes en cada mercado local que aborde; para ello la investigación de mercados deberá aportar la información suficiente.

1. Análisis de los datos internos de la empresa.

#### 1.1. El producto

- Modificar o no el producto, adaptarlo o crear uno nuevo.
- Seleccionar la línea de productos que satisfacen al mercado objetivo.
- La línea de productos elegida debe darnos el máximo beneficio posible.

## Comercio Exterior

- Conocer las normas de calidad, sanidad, envase embalaje del mercado receptor.
- El ciclo de vida del producto. Teniendo en cuenta que puede ser distinto en cada mercado.
- El precio (mantenerlo subirlo o bajarlo).

### 1.2. Envase y embalaje.

- Restricciones que se aplican en los mercados.
- Conocer las obligaciones técnicas ecológicas o sanitarias.
- Medio de transporte.
- Naturaleza del producto.
- Coste.
- Competencia.
- Consumidor.
- Regulaciones del mercado de destino.
- Consideraciones políticas o religiosas.
- Configuración de dimensión y unidades de envío.
- Manejo y facilidad.
- Condiciones climatológicas.

### 1.3. Recursos humanos.

- Capacidades técnicas.
- Capacidades comerciales.
- Dominio de idiomas.
- Conocedor de distintas culturas.
- Necesidad de un experto.

### 1.4. Comunicación.

- Crear nuevos folletos/catálogos en varios idiomas.
- Mensajes publicitarios.
- Adaptaciones locales según la cultura y la legislación.

## 6. La Organización De La Empresa Ante El Comercio Internacional

El comienzo de la actividad exportadora de la empresa requiere la adaptación de su estructura a las necesidades de la gestión comercial internacional, fruto de la estrategia que se adopte en función del tipo de producto que se vaya a comercializar, de los objetivos a alcanzar y de los medios que se puedan movilizar para la consecución de estos.

No existe una estructura única que satisfaga las necesidades organizativas de todas las empresas, pues estas difieren en tamaño, en tipos de productos fabricados, estrategias corporativas, capacidades y estilos de dirección, y en recursos disponibles, por lo que cada empresa debe escoger la estructura acorde con su situación interna y con los objetivos que persiga. No obstante existe en esencia tres orientaciones organizativas fundamentales:

## Comercio Exterior

- La estructura organizativa funcional.

Es la más adecuada para agrupar las actividades de marketing internacional de aquellas empresas que ofrecen una limitada variedad de productos o servicios, y que actúan por decisiones y dirección centralizada y con una sola fuerza de ventas, lo cual centra los problemas de coordinación con las demás áreas funcionales de la empresa en el director de marketing internacional.

- La estructura organizativa por productos.

La organización orientada por la línea de productos resulta necesaria en las empresas que comercializan una extensa gama de productos que requieren distintos tratamientos de marketing.

- La estructura organizativa por mercados.

Se impone en los casos en que hay que dar servicio a importantes grupos de clientes con necesidades muy diferenciadas que justifican atención individual.

### **7. El Departamento De Marketing Internacional.**

Las empresas que se inician en la exportación necesitan crear un departamento específico y poner al frente de él un profesional con experiencia en los mercados internacionales. Las funciones del Director de Exportación serán, entre otras:

- Asistir a la dirección de la empresa en el de la estrategia internacional.
- Realizar la investigación de mercados exteriores.
- Proponer los objetivos comerciales a cumplir en los mercados seleccionados.
- Realizar el mix del marketing, proponer y elaborar un plan de marketing y desarrollar una red comercial exterior.
- Seleccionar los representantes en el mercado exterior (agentes comerciales).
- Preparar, enviar y realizar el seguimiento de la correspondencia de las ofertas comerciales (Administración comercial).
- Negociar y cerrar operaciones comerciales (gestión de operaciones).
- Gestionar los trámites de los pedidos.
- Realizar un control de costes.
- Preparar las ferias y acciones comerciales.
- Realizar una base de datos de los países en que actúa o va a actuar.

### **8. Diagnóstico De La Empresa:**

El director de exportación debe realizar un diagnóstico de la empresa para conocer con exactitud los recursos con los que cuenta para iniciar la expansión internacional.

El diagnóstico se realiza a partir de un análisis financiero que proporcionará un retrazo fiel de la evolución de la empresa y su situación actual en comparación con las cifras del resto del sector.

En segundo lugar, el director de exportación ha de realizar una serie de entrevistas a los directivos de la empresa sobre los que recaen las responsabilidades de dirección,

## Comercio Exterior

financiación, marketing y producción. Estas entrevistas se basan en un cuestionario, con tres posibles respuestas para cada pregunta, a las que da un valor determinado. Después se halla el valor medio de cada grupo de preguntas y se representa gráficamente.

El mayor valor medio se corresponde con una mejor situación de la empresa en cada área funcional.

El perfil resultante debe ser comparado con el principal competidor de la empresa y de esta forma se observan las desviaciones que es preciso corregir antes de poner en marcha el plan de marketing.

## **INVERSIONES, CONTROL DE CAMBIOS Y CONTRATACIÓN INTERNACIONAL**

### **1.1 CONCEPTOS GENERALES**

#### **INTRODUCCIÓN**

El sistema español de control de cambios viene establecido por la Ley 40/1979, de 10 de Diciembre, sobre el Régimen Jurídico de Control de Cambios parcialmente modificado por la Ley Orgánica 10/1983, de 16 de agosto, relativa a los delitos monetarios, así como por ley 19/1993, de 28 de diciembre, sobre prevención del blanqueo de capitales.

A parte de definir el concepto de residencia a efectos de Control de Cambios y de establecer el sistema de infracciones y sanciones aplicable, la característica fundamental de la ley 40/1979 es que faculta al gobierno para intervenir en operaciones entre residentes y no residentes a través del establecimiento de distintas medidas de control e intervención sobre las mismas como son la AUTORIZACIÓN DISCRECIONAL, LA VERIFICACIÓN ADMINISTRATIVA PREVIA, y la DECLARACIÓN A POSTERIORI. En consecuencia el Gobierno está facultado en todo momento para determinar reglamentariamente las pertinentes medidas de control administrativo.

### **1.2 RESIDENCIA A EFECTOS DE CONTROL DE CAMBIOS.**

#### **Concepto de residencia.**

Son residentes las personas físicas domiciliadas en territorio español o que residan principalmente en España, y las personas jurídicas con domicilio social en España. En cambio, son no residentes las personas físicas domiciliadas en territorio extranjero o que tengan allí su residencia principal, y las personas jurídicas con domicilio social en el extranjero.

La cualidad de residente o no residente de los establecimientos y sucursales de las personas jurídicas españolas en el extranjero, y los de las personas jurídicas extranjeras en España, se determinará reglamentariamente.

En conclusión, a efectos de control de cambios, resulta esencial tener siempre presente que el concepto de residencia es un concepto autónomo y, por tanto, diferente de otros establecimientos a efectos fiscales, civiles o administrativos.

#### **EJEMPLOS :**

- Sociedad extranjera con sucursal en España: A efectos del Impuesto sobre Sociedades tanto la empresa extranjera como su sucursal en España tendrán la calificación de no residentes. A efectos de control de cambios, la empresa extranjera tendrá la condición de no residente mientras que su sucursal española ostentará la condición de residente.

## Comercio Exterior

- Persona física residente en España que se traslada definitivamente al extranjero el 1 de septiembre de 1997:

Desde el punto de vista fiscal ser considerado como residente para el ejercicio 1997, mientras que desde el punto de vista del control de cambios, ostentar la condición de no residente desde el 1 de septiembre de 1997.

Acreditación de la residencia.

La condición de Residencia en España deber acreditarse de la siguiente forma:

- a) Las personas físicas de nacionalidad extranjera: mediante la tarjeta o carnet individual de autorización de residencia o cualquier otro documento público en el que conste la concesión de la autorización de residencia por el Ministerio del Interior.
- b) Los establecimientos y sucursales en territorio español de personas físicas o jurídicas residentes en el extranjero: mediante cualquier documento público en el que consten los datos correspondientes a su constitución de acuerdo con la legislación española, o certificado de inscripción en el Registro Mercantil.
- c) Las personas físicas de nacionalidad española y las personas jurídicas domiciliadas en España: se presumirán residentes en España salvo prueba en contrario.

La condición de no residente deber acreditarse de la siguiente de forma:

- a) **La persona física de nacionalidad extranjera:** mediante certificación negativa de residencia expedida por el Ministerio del Interior con antelación máxima a 2 meses.
- b) **Las sucursales y establecimientos en el extranjero de personas físicas o jurídicas residentes en España:** mediante certificación del Cónsul español correspondiente de que se hayan constituidos en el país de que se trate.
- c) **Las personas jurídicas domiciliadas en el extranjero:** mediante documento fehaciente que acredite su naturaleza y domicilio.
- d) **Las personas físicas de nacionalidad española:** mediante certificación de la autoridad consular española expedida con una antelación máxima de 2 meses, que acredite su inscripción en el Registro de Matrícula del Consulado o sección Consular de la embajada correspondiente.
- e) **El personal diplomático español** acreditado en el extranjero y el personal español que, sin tener la anterior condición, preste servicios en embajadas y consulados españoles, así como en organizaciones internacionales: mediante pasaporte diplomático o certificación del jefe de misión, Cónsul o autoridad competente de la organización correspondiente en los que conste tal, situación.
- f) **Los diplomáticos extranjeros** acreditados en España y el personal extranjero que preste servicios en embajadas y consulados extranjeros o en organizaciones internacionales en España mediante tarjeta de identidad extendida por el Ministerio de Asuntos Exteriores.

### 1.3 OPERACIONES CON EFECTIVO y BANCARIAS.

### IMPORTACION y EXPORTACION DE MEDIOS DE PAGO.

## Comercio Exterior

La importación y exportación de MONEDA METÁLICA, BILLETES DE BANCO y CHEQUES BANCARIOS AL PORTADOR, están sometidas a unas normas de control complementarias a las establecidas para los cobros y pagos que se realicen con estos medios.

La acción de importar o exportar estos medios de pago está sometida a unas normas de control con independencia de que estos medios de pago vayan a utilizar cobros o pagos entre residentes y no residentes.

La EXPORTACIÓN de moneda metálica billetes de banco y cheques bancarios al portador es totalmente libre. Sin embargo, cuando el importe exportado sea superior a 6.010,12 euros (1.000.000 de pesetas) por persona y viaje se tendrá que hacer una declaración, ante los servicios aduaneros de salida o con anterioridad ante cualquier entidad registrada o ante el Banco de España. La declaración tendrá una validez de 15 días naturales a partir de la fecha en la que fue diligenciada. Si no fuera utilizada en este plazo, la declaración debe entenderse caducada. Si los servicios de aduanas descubren la exportación de estos medios de pago, por importe superior a 6.010,12 euros (1.000.000 de pesetas), sin haberse efectuado la declaración, procederán a la intervención de estos medios de pago e informarán a la Comisión de Prevención de Blanqueo de Capitales e Infracciones Monetarias.

Hasta el 10 de julio de 1.996 se consideraba que la exportación de estos medios de pago sin autorización previa por importe superior a 30.050,61 euros (5.000.000 de pesetas) constituía un delito monetario. A partir de esta fecha este delito ha desaparecido como consecuencia de las modificaciones en virtud de distintas sentencias del Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas que consideraron la antigua normativa como una medida restrictiva a la libre circulación de capitales.

La IMPORTACIÓN de moneda metálica, billetes de banco y cheques bancarios al portador no está sometida a ningún tipo de formalidad obligatoria.

Sin embargo, los no residentes que pretendan efectuar un ingreso superior a 6.010,12 euros (1.000.000 pesetas) en una cuenta en euros o en divisas de no residentes, o que pretendan efectuar una operación que, de acuerdo con las normas sobre Transacciones con el Exterior o sobre Inversiones Extranjeras en España requieran la acreditación del origen de los citados medios de pago, necesitarán declararlos ante los servicios de la Aduana de entrada o ante cualquier Entidad registrada

La importación o exportación de cualquier otro medio de pago no están sometidas a ninguna formalidad distinta de las establecidas para los cobros y pagos entre residentes y no residentes, explicadas a continuación.

### B) OBLIGACIÓN DE DECLARACIÓN.

El Real Decreto 1816/1991, implanta como sistema general de control de las transacciones económicas con el exterior la declaración a posteriori, encomendado dicha tarea a las entidades de depósito inscritas en los registros oficiales del Banco de España.



## Comercio Exterior

Excepto para aquellos casos en los que los cobros y pagos se efectúen directamente entre un residente y un no residente en moneda metálica, billetes de banco o adeudos en cuentas abiertas por residentes en el extranjero, la normativa de Control DE Cambios establece como norma general la obligación de realizar dichas operaciones A TRAVES DE ENTIDADES REGISTRADAS.

Cuando dichas operaciones se realicen a través de Entidades Registradas, el residente que efectúe el cobro, pago o transferencia deber formular una declaración escrita, debidamente firmada, mediante el documento, impreso o formulario que, en su caso, establezca cada Entidad Registrada consignando los siguientes datos:

- Nombre o razón social, domicilio y N.I.F. del residente.
- Nombre o razón social y domicilio del no residente beneficiario o remitente.
- Importe, moneda, país de destino/origen y contravalor en pesetas.
- Concepto de la operación por la que si procede al pago, cobro o transferencia.

Cuando se trate de pagos o transferencia al exterior, la citada declaración deber efectuarse con anterioridad a la ejecución de los mismos, salvo en el caso de que el pago se realice mediante cheque contra cuenta del residente pagador que un no residente presente al cobro, en cuyo caso podrá hacerse con posterioridad al adeudo en la citada cuenta, en el plazo de 15 días naturales desde su ejecución.

No ser necesario realizar declaración alguna cuando se trate de cobros, pagos o transferencias cuya cuantía no sea superior a 3.005,06 euros (500.000 pesetas), siempre y cuando no constituyan pagos fraccionados.

### C) CUENTAS DE RESIDENTES ABIERTAS EN EL EXTERIOR.

Los residentes en España pueden abrir y mantener libremente en el extranjero cuentas a la vista, de ahorro o a plazo, en cualquier divisa.

La apertura o cancelación de dichas cuentas deber declararse al Banco de España en el plazo de un mes contando a partir de la fecha de su apertura o cancelación. Las modificaciones en las características de estas cuentas también deberán ser comunicadas al Banco de España, por escrito, en el plazo de un mes desde que se hayan producido.

La información -sobre cobros y pagos realizados mediante abonos y adeudos en estas cuentas tendrá una periodicidad mensual, y su remisión al Banco de España habrá de producirse no más tarde del día 20 del mes siguiente al que se informa mediante el impreso Modelo DD-2.

### D) CUENTAS DE NO RESIDENTES.

Los no residentes pueden abrir cuentas a la vista, de ahorro o a plazo en cualquier Entidad Registrada.

En el momento de la apertura la entidad registrada deber identificar al titular de la cuenta y hacer constar su condición de no residente, consignando el número de

pasaporte o número de identidad válido en su país de origen. Además la Entidad Registrada queda obligada a requerir al titular de la cuenta, en el plazo de 15 días desde su apertura, la entrega de la documentación acreditativa de la no residencia. Cada 2 años el titular deber confirmar a la Entidad Registrada su condición de no residente en la misma forma.

Las autorizaciones para movilizar estas cuentas por persona distinta de su titular deber n concederse mediante escritura de apoderamiento ante Fedatario Público. Sin embargo dicho apoderamiento no ser necesario cuando el titular de la cuenta sea una persona físico española no residente y las personas autorizadas para movilizarlas sean el cónyuge o familiares en primer grado y residentes en España.

### **1.4- OPERACIONES FINANCIERAS.**

#### **PRÉSTAMOS y CRÉDITOS FINANCIEROS DE OPERACIONES AL EXTERIOR.**

Debe declararse ante el Banco de España la obtención o concesión de préstamos exteriores por parte de residentes.

En general, cualquier forma de financiación que no se derive de operaciones comerciales o que no pueda ser calificada como inversión directa en España cumplimentando el impreso establecido para tal efecto.

Efectuada dicha declaración, el Banco de España asignar un número de registro a cada declaración, denominado "Número de operación financiera " (NOF).

Sin este número, las Entidades Registradas no permitirán la disposición de los fondos recibidos o la transferencia de los fondos prestados así como cualquier cobro o pago derivado de los mismos. Esta obligación de declaración al Banco de España no alcanza solamente a los préstamos o créditos realizados entre residentes y no residentes sino también a cualquier operación de financiación materializada mediante títulos que no sean negociables en Bolsa o mercados organizados (pagar,s, bonos, etc. ).

La tramitación y obtención del NOF se realizará de la siguiente forma:

#### **1- PRÉSTAMOS y CRÉDITOS DE NO RESIDENTES A RESIDENTES:**

Cuando el importe del préstamo supere seis millones de euros (998.316.000 ptas.) o, sin tener en cuenta esta cantidad, cuando el prestamista sea residente en un paraíso fiscal, el residente prestatario deber solicitar la asignación del NOF presentando el modelo PE-1 ante la Oficina de Balanza de Pagos del Banco de España con anterioridad a la primera disposición de fondos. El Banco de España diligenciar la declaración y asignar el NOF, que deber consignarse en todas las comunicaciones de cobros y pagos relativas a dicha operación.

En general, el NOF suele asignarse de forma automática por el Banco de España. Sin embargo, puesto que no existe plazo alguno para dicha asignación, puede ocurrir que el Banco de España solicite información adicional en relación con la operación que se declara, lo cual implica a veces una demora en la disposición de los fondos. Los casos más típicos de demora se producen cuando la operación se realiza con un residente en un paraíso fiscal.

Cuando el importe del préstamo no supere los tres millones de euros (499.158.000 ptas.) o la operación no se realice con un residente en un paraíso fiscal, el NOF podrá asignarse directamente por una Entidad Registrada. En este caso, la operación se declara directamente ante dicha Entidad Registrada mediante el Modelo PE-2. Puesto que dicho modelo lleva impreso el NOF correspondiente, la operación puede realizarse de forma automática.

### **2- PRÉSTAMOS Y CRÉDITOS DE RESIDENTES A NO RESIDENTES.**

Cuando el préstamo que el residente vaya a realizar supere seis millones de euros (998.316.000 ptas.) o, sin tener en cuenta dicha cantidad, se realice a favor de un residente en un paraíso fiscal, la asignación del NOF deber solicitarse mediante la presentación del Modelo PE-3 ante la Oficina de Balanzas de Pagos del Banco de España.

Para los préstamos cuyo importe sea igualo superior a 3.000.000 de euros (499.158.000 ptas.) y que no se otorguen a favor de residentes en paraísos fiscales, el NOF ser cedido automáticamente por una Entidad Registrada mediante el Modelo PE-4.

#### **1.5 CRÉDITOS COMERCIALES.**

Las facilidades crediticias obtenidas u otorgadas entre residentes y no residentes, por plazo superior a un año y derivadas de operaciones de importación o exportación de bienes y servicios, deberán declararse al Banco de España.

Dicha declaración deber efectuarse en el plazo de un mes, contando desde la fecha de obtención o concesión de la facilidad crediticia, cumplimentando el impreso de "Declaración de Créditos de No Residentes para Importaciones de Bienes y Servicios" cuando dichas facilidades se obtengan de un no residente o el impreso de "Declaración de Créditos a No residentes para exportaciones de bienes y servicios; cuando se concedan facilidades crediticias a un no residente.

En todo caso, dichos modelos deberán ser presentados por el residente en la Oficina de Balanza de Pagos del Banco de España en el plazo de un mes.

El Banco de España diligenciar dicha declaración y asignar un "número de crédito comercial" que deber consignarse en todas las comunicaciones de cobros o pagos relativas a dichos créditos.

#### **1.6 COMPENSACIONES DE COBROS y PAGOS EXTERIORES.**

## Comercio Exterior

Los residentes que realicen compensaciones de cobros y pagos con no residentes, originados por transacciones de cualquier naturaleza ( de bienes, servicios o capital), quedan obligados a declarar al Banco de España.

La declaración deber efectuarse en el plazo de un mes contado desde la fecha efectiva la compensación. Dicha declaración deber efectuarse ante la Oficina de Balanzas de Pagos del Banco de España mediante el modelo CP-1, asignándose un número que servir de referencia para cualquier asunto relacionado con la misma.

### 1.7 INFRACCIONES Y SANCIONES

Las infracciones y sanciones, así como el procedimiento aplicable, se hayan contenidos básicamente en las siguientes disposiciones: Ley 40/1979, Real Decreto 1816/1991 y Real Decreto 1392/1993.

En general de acuerdo con el artículo 10 de la Ley 40/1979, constituye infracción administrativa grave en materia de control de cambios cualquier acto que se haya realizado sin la autorización administrativa previa, siempre y cuando no constituya delito monetario.

Cualquier otro tipo de infracción, tendrá la calificación de infracción administrativa leve.

En la práctica, puede decirse que la gran mayoría de infracciones al régimen de Control de Cambios tendrá la calificación de leve puesto que la gran mayoría de actos sometidos a dicho régimen no requiere autorización administrativa alguna.

Las infracciones leves son castigadas con una multa que puede ir desde 60.10 euros (10.000 ptas.) hasta el 50 por 100 del contenido económico de la operación sancionada, mientras que la multa para las infracciones graves podrá ir desde el 50 por 100 hasta el 100 por 100 de la operación.

## INVERSIONES FINANCIERAS EN ESPAÑA Y ESPAÑOLAS EN EL EXTERIOR.

### 1 INTRODUCCION

De acuerdo con el principio de libertad de movimiento de capitales establecido por la normativa comunitaria, España ha liberalizado sus normas en sobre inversiones extranjeras en España y sobre inversiones españolas en el exterior desde el 4 de Julio de 1.992

Al igual que para las transacciones económicas con el exterior, dicha **liberalización** alcanza tanto las inversiones realizadas a/o provenientes de países comunitarias como a aquellas a/o provenientes de terceros países. El marco legal de las inversiones financieras en España están formados básicamente por:

- Ley 40/1979, de 10 de Diciembre, sobre Régimen Jurídico de Control de Cambios.
- Ley 18/1992, de 1 de Julio, sobre determinadas normas en materia de Inversiones Extranjeras en España.
- La Resolución de 6/7/1992 de la DGTE, modificada por la Resolución de 26/10/1992 de la DGTE.
- El Real Decreto 664/1999, de 23 de Abril, sobre Inversiones Exteriores, auspiciado por dos Dictámenes motivados de la Comisión Europa (92/5178 y 92/2154).

En cuanto a las inversiones financieras en el exterior debemos referirnos al Real Decreto 664/1999, de 23 de Abril, y la Resolución del 7/7/1992 de la DGTE.

### 2 INVERSIONES EXTRANJERAS EN ESPAÑA

#### A) INVERSION EXTRANJERA

Cualquier inversión realizada por un inversor extranjero puede ser calificada de inversión extranjera. Sin embargo, las obligaciones de declaración generalmente a posteriori y con finalidad básicamente administrativa, económica o estadística, y las excepcionales medidas de control contenidos en el Real Decreto 664/1999 serán de aplicación únicamente a las inversiones extranjeras que puedan calificarse según dicha norma como:

- participaciones en sociedades españolas,
- constitución y ampliación de la dotación de sucursales,
- suscripción y adquisición de valores negociables representativos de empréstitos emitidos por residente,
- participación en fondos de inversión inscritos en la Comisión Nacional del Mercado de Valores,
- inversión en bienes inmuebles (más de 500 millones de pesetas o provenientes de países o territorios que tengan la consideración de paraíso fiscal),
- cuentas en participación, fundaciones, agrupaciones de interés económico, cooperativas y comunidades de bienes (de más de 500 millones de pesetas (3.005.060,52 Euros) o provenientes de países o territorios que tengan la consideración de paraísos fiscales).

Así pues, cualquier otra inversión extranjera en España que no pueda enmarcarse dentro de una de estas categorías podrá realizarse sin sometimiento alguno a estas medidas de control y obligaciones de declaración.

### **B) INVERSOR EXTRANJERO**

Por sujeto de la inversión extranjera deberá entenderse cualquier persona física cuya residencia principal o domicilio se halle en el extranjero, cualquier persona jurídica domiciliada en extranjero. así como cualquier entidad pública de soberanía extranjera.

Los establecimientos y sucursales en territorio español pertenecientes a inversiones extranjeras no tienen, en principio, la calificación de inversor extranjero. Al contrario, según la normativa de inversiones españolas en el exterior, tienen la consideración de inversor español.

Sin embargo, a pesar de no tener la consideración de inversor extranjero, algunas inversiones realizadas por estas sucursales o establecimiento tendrán la consideración de inversión extranjera y, por lo tanto, podrán verse sometidas a obligaciones de declaración y, excepcionalmente, a medidas de control.

### **C) MEDIDAS DE CONTROL**

El Real Decreto 664/1999, en lo relativo a inversiones extranjeras y a su liquidación en España, somete estas inversiones a una obligación de declaración de forma previa o posterior a la inversión.

Esta obligación de declaración se regula en el art. 4 del Real Decreto 664/1999, del siguiente modo:

#### **1. Declaración Previa.**

## Comercio Exterior

La exigencia de declaración previa para realizar una inversión en España supone una limitación al principio general de liberación.

Esta obligación de declaración previa se debe realizar por el titular de la inversión cuando la inversión procede de un país o territorio que pueda calificarse como paraíso fiscal en virtud del Real Decreto 1080/1991.

No obstante, se admiten una serie de excepciones a esta obligación de declaración de declaración previa cuando la inversión proceda de un paraíso fiscal, son las siguientes:

- Inversiones en valores negociables.
- Participaciones en Fondos de Inversiones inscritos en los Registros de la Comisión Nacional del Mercado de Valores.
- Cuando la participación extranjera no supere el 50 por 100 del capital de la sociedad española destinataria de la inversión.

Además de la declaración previa, deben cumplir, también en este supuesto, con el trámite de la declaración posterior a la realización de la inversión.

### 2. Declaración Posterior.

En virtud del principio de libertad de movimientos de capitales de inversiones extranjeras en España, proclamado en el real Decreto 664/1999, la regla general es la de la declaración posterior a la realización de la inversión.

Las normas a las que debe ajustarse la declaración posterior a la realización de la inversión son las siguientes:

- El principio general es que la inversión debe ser declarada por el titular no residente. Además, cuando la operación haya sido invertida por fedatario público, este deberá, junto con el titular no residente, remitir al Registro de Inversiones Extranjeras información sobre esa operación.
- En el supuesto de inversiones en valores negociables están obligados a declarar:
  - Empresas de servicios de inversiones.
  - Entidades de crédito.
  - Otras entidades financieras, cuya actividad propia sea el depósito o administración de valores representados mediante anotaciones en cuenta objeto de la inversión o cuya intervención sea preceptiva para la suscripción o transmisión de valores.
- Si se trata de inversiones en valores no cotizables en mercados secundarios, en los que las partes de manera voluntaria hayan depositado o registrado tales valores, deben efectuar la declaración:
  - La entidad depositaria o administradora de los valores.

## Comercio Exterior

- Cuando haya intervenido una sociedad agencia de valores o una entidad de crédito en la operación, ellas deberán realizar la declaración.
- En el caso de acciones nominativas, el sujeto obligado a declarar será la sociedad española objeto de la inversión.
- En las inversiones en Fondos de Inversión españoles, la declaración debe efectuarla la sociedad gestora del Fondo de Inversión.

### 3. Declaración al Registro de Inversiones del Ministerio de Economía y Hacienda.

Toda inversión extranjera en España y su correspondiente liquidación deben declararse al Registro de Inversiones del Ministerio de Economía y Hacienda.

La finalidad perseguida con esta declaración puede ser administrativa, estadística o económica.

El Real Decreto 664/1999 se remite a las normas de desarrollo del mismo para regular la forma y plazos de la declaración.

Mientras no se efectúe este desarrollo, debemos remitirnos a la reglamentación anterior en todo lo que no sea contrario al Real Decreto 664/1999.

La declaración se presentará por el propio inversor y, de manera adicional, por el fedatario público que haya intervenido en la operación, en el plazo de 30 días hábiles mediante los Modelos existentes a tal efecto, debidamente formalizados por dicho fedatario público.

Tratándose de inversiones realizadas por personas jurídicas, debe tenerse en cuenta que junto con el impreso de declaración de la inversión deberá adjuntarse una relación con los nombres y direcciones de las personas físicas que sean LOS PROPIETARIOS EN ULTIMO TERMINO de las acciones o participaciones de la persona jurídica declarante de la inversión, salvo que el propietario en último término de dichos títulos sea una sociedad cotizada, en cuyo caso se identificará la misma.

Las declaraciones al Registro de Inversiones relativas a inversiones en valores negociables serán efectuadas bien por la entidad depositaria de los mismo, bien por la sociedad o agencia de valores que haya intervenido la operación.

El Real Decreto 664/1999 contiene algunas reglas en este punto:

- Real Decreto 377/1991, de 15 de Marzo, sobre comunicaciones de participaciones significativas en sociedades cotizadas y de adquisición por éstas de acciones propias; los inversores extranjeros remitirán las comunicaciones a que se refiere el Real Decreto citado, a la Dirección General de Política comercial e del Real Decreto citado, a la Dirección General de Política comercial e Inversiones Exteriores. En este punto, las normas de desarrollo del Real Decreto 664/1999, pueden establecer que las



## Comercio Exterior

comunicaciones a que hace referencia el Real Decreto 377/1991, se remitan a través de la Comisión Nacional del Mercado de Valores.

- En el caso de sociedades españolas que tengan participación extranjera y de las sucursales en España de personas no residentes, hay que tener en cuenta que las mismas pueden ser requeridas, con carácter general o particular, para que se presenten una memoria anual relativa al desarrollo de la inversión ante la Dirección General de Política Comercial e Inversiones Exteriores. Esta obligación, contenida en el Real Decreto 664/1999, será posteriormente detallada (plazo, contenido...) por las normas de desarrollo del mismo.

### Sujetos obligados a declarar las operaciones de inversiones extranjeras.

<b>2.3.2.1.1 Operación</b>	<b>2.3.2.1.1.1 Fedatario Público</b>	<b>2.3.2.1.1.2 Otros sujetos</b>
1. Participación en sociedades españolas: a) Sociedades limitadas	Si	Titular no residente.
b) Sociedades Anónimas.	Solo acciones al portador.	<p>Valores nominativos negociados:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Empresas de servicios de Inversión.</li> <li>• Entidades de crédito.</li> </ul> <p>Valores nominativos no negociados:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Entidades depositaria o administradora si se han depositado en cuenta, respectivamente, o la Sociedad o Agencia de Valores que intervenga.</li> <li>• Si no hay depósito, la sociedad</li> </ul>
2. Participaciones en Fondos de Inversión españoles.		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sociedad Gestora.</li> </ul>

### D) TIPOS DE INVERSIONES EXTRANJERAS

El Real decreto 664/1999 suprime las categorías tradicionales en que se clasificaban las inversiones extranjeras, ahora se establecen un listado de operaciones que son consideradas inversiones extranjeras:

1. Participación en sociedades españolas: se entender tanto la constitución de una sociedad como la suscripción y adquisición total o parcial de sus acciones o participaciones sociales, así con la adquisición de derechos de suscripción, de obligaciones convertibles u otros análogos que, pro su naturaleza, den derecho a participación en el capital, así como cualquier negocio jurídico en virtud del cual se adquieran derechos políticos.
2. La constitución y ampliación de la dotación de sucursales. En la normativa derogada, se incluía el concepto fiscal de establecimiento que el presente Real Decreto ha optado por suprimir, lo que supone mayor seguridad jurídica, puesto que el concepto de sucursal viene claramente definido por la legislación mercantil.
3. La suscripción y adquisición de valores negociables representativos de empréstitos emitidos por residentes.
4. La participación en Fondos de Inversión, inscritos en los Registros de la Comisión Nacional del Mercado de Valores.
5. La adquisición de bienes inmuebles en España, siempre y cuando se dé alguno de los siguientes requisitos:
  - Que el importe total de la inversión extranjera en inmuebles supere los 3.005.060,52 euros (500.000.000 ptas.).
  - Que la inversión, con independencia de su importe, proceda de un paraíso fiscal, entendiéndose por tal los países y territorios relacionados en el artículo único del Real Decreto 1080/1991, de 5 de Julio.
6. La constitución, formalización o participación en contratos de cuentas en participación, fundaciones, agrupaciones de interés económico, cooperativas y comunidades de bienes, siempre y cuando se cumpla algunos de los siguientes requisitos:
  - Que el valor total correspondiente a la participación de los inversores extranjeros sea superior a 3.005.060,52 euros (500.000.000 ptas.).
  - Que, con independencia del importe de la participación de los inversores extranjeros, proceda de un paraíso fiscal, entendiéndose por tal los países y territorios relacionados en el artículo único del Real Decreto 1080/1991, de 5 de julio.

## Comercio Exterior

### Resumen de obligaciones de declaración para las inversiones extranjeras en España.

Tipo de inversión	Condición	Inversor No Paraíso Fiscal		Inversor En Paraíso Fiscal	
		Previa	Posterior	Previa	Posterior
1y 2	2.3.2.1.1.3 Participación extranjera < 50%	----	X	----	X
	Participación extranjera >50%	----	X	X	----
3	-----	----	X	----	X
4	-----	----	X	----	X
5	Valor del inmueble < 500 Millones de ptas.	----	----	X	X
	Valor del inmueble > 500 Millones de ptas.	----	X	X	X
6	Valor total participación extranjera < 500 Millones	----	----	X	X
	Valor total participación extranjera > 500 Millones	----	X	X	X

### E) FORMALIZACIÓN DOCUMENTAL

Como norma general, cualquiera inversión extranjera en España deber formalizarse en documento autorizado por fedatario público español (Notario, Corredor de Comercio, Cónsul español).

En el momento de formalizarse la inversión extranjera es obligatorio presentar a dicho fedatario público los siguientes documentos:

1. Documentos que acrediten **haber cumplido** los requisitos exigidos en las **normas sobre inversiones extranjeras en España**. Es decir, cuando se trate de inversiones que hayan sido sometidas a autorización o verificación previa, deber presentarse el original del Modelo MC-5, MC-6 o notificación correspondiente en el que conste haberse obtenido la verificación o autorización previa por parte de la DGIE.

En el supuesto de que la inversión que se vaya a formalizar no estuviera sometida a verificación o autorización previa o, en el caso de que estando sometida a verificación previa ésta se haya obtenido por silencio administrativo positivo, deber hacerse constar tales extremos en el propio documento autorizado por el fedatario.

2. **Justificación de la condición de no residente** del inversor extranjero, de acuerdo con lo dicho en el capítulo anterior en referencia a la prueba de la residencia.

## Comercio Exterior

En relación con la acreditación de la no residencia de personas físicas extranjeras, la Resolución de 26 de octubre de 1992 de la DGIE establece que, por razones de urgencia, se podrá formalizar ante fedatario público español la operación de inversión de que se trate, aún cuando no se disponga de la certificación negativa de residencia que debe expedir el Ministerio del Interior, siempre y cuando el inversor haga manifestación de su condición de no residente y acredite su nacionalidad extranjera mediante la exhibición del pertinente documento. En todo caso, el inversor deberá obtener la certificación negativa y remitir a la DGIE copia diligenciada notarial o administrativamente de la misma tan pronto como sea obtenida.

3. El inversor extranjero deberá **acreditar** al fedatario público español la **forma de aportación** o medio de pago de inversión.

### F) CAMBIO DE RESIDENCIA

El artículo 12 del Real Decreto 664/1999 menciona el cambio de domicilio social y el traslado de residencia aludiendo a que los mismos determinan el cambio en la calificación de una inversión como española en el exterior o extranjera en España.

Las normas de desarrollo del Real Decreto 664/1999 establecen el procedimiento de declaración de las inversiones derivadas del cambio de domicilio o residencia. Hasta que no se lleven a cabo dichas normas de desarrollo, deberemos atender a la legislación anterior en tanto sea conforme con el Real Decreto 664/1999.

## 3- INVERSIONES ESPAÑOLAS EN EL EXTERIOR

### A) INTRODUCCION

En general, el régimen legal aplicable a las inversiones españolas en el exterior definido en el Real Decreto 664/1999 es, a grandes rasgos, idéntico al establecido para las inversiones extranjeras en España pero sustituyendo los términos inversor extranjero y sociedad española por los de inversor español y sociedad extranjera respectivamente.

### B) INVERSIÓN EN EL EXTERIOR

Pueden ser titulares de inversiones españolas en el exterior tanto las personas físicas residentes en España, entendiéndose por tales los españoles o extranjeros con domicilio o residencia principal en España, como las personas jurídicas domiciliadas en España.

### C) MEDIDAS DE CONTROL

El Real Decreto 664/1999, en lo relativo a las inversiones españolas en el exterior, somete a las mismas a una obligación de declaración de forma previa o posterior a dicha inversión.

Estas obligaciones de declaración quedan recogidas en el artículo 7 de la siguiente manera:

### **1. Declaración Previa.**

Esta exigencia de declaración previa para proceder a realizar una inversión española en el exterior, supone una limitación al principio general de liberalización.

Las excepciones a esta obligación de declaración previa son:

- Inversiones en valores negociables.
- **Participaciones en Fondos de inversión.**
- Inversiones que no permitan al inversor influir de manera efectiva en la gestión o control de la sociedad extranjera destinataria de las mismas. Esta influencia efectiva se presume que existe en los siguientes supuesto:
  - . Cuando la participación directa o indirecta del inversor sea igual o superior al 10 por 100 del capital de la sociedad.
  - . Cuando no alcanzándose el porcentaje previsto en el anterior apartado, la participación directa o indirecta del inversor le permita formar parte, directa o indirectamente, de su órgano de gobierno.

### **2. Declaración Posterior.**

El Real Decreto 664/1999, proclama el principio de libertad de movimientos de capitales de inversiones españolas en el exterior, en virtud del cual, la regla general en esta materia, es la declaración II a posteriori II de dichas inversiones.

- Que el valor correspondiente a la participación de los inversores. Residentes sea superior a 1.502.530,26 euros o su contravalor en pesetas (250.000.000). A efectos del cómputo de la participación de los inversores residentes, hay que tener en cuenta la participación de inversores residentes que existía previamente a lo que se va a llevar a cabo.
- Que, con independencia de su importe, tenga como destino los territorios o países considerados como paraíso fiscal por el Real Decreto 1080/1991, de 5 de julio.

Con una finalidad meramente estadística se asimilan a estas operaciones de inversión española en el exterior la adquisición por residentes de valores emitidos por residentes y adquiridos en mercados secundarios extranjeros (por ejemplo: la adquisición de acciones españolas en la Bolsa de Nueva York).

## Comercio Exterior

### Resumen de obligaciones de declaración

Tipo de inversión	Condición	Inversor No Paraíso Fiscal		Inversor En Paraíso Fiscal	
		Previa	Posterior	Previa	Posterior
1y 2	2.3.2.1.1.4 Participación del inversor < 10%	----	X	----	X
	Participación del inversor >10%	----	X	X	----
3	-----	----	X	----	X
4	-----	----	X	----	X
5	Valor del inmueble < 1.502.530,26	----	----	X	X
	Valor del inmueble >1.502.530,26	----	X	X	X
6	Valor total participación de inversores residentes < 1.502.530,26	----	----	X	X
	Valor total participación de inversores residentes >1.502.530,26	----	X	X	X

### G) FORMALIZACIÓN DOCUMENTAL

El Real Decreto 664/1999 en su Disposición Transitoria Única mantiene vigente la Resolución de 7 de julio de 1992 sobre procedimiento de tramitación y registro de las inversiones españolas en el exterior, mientras no se aprueben las normas de desarrollo del citado Real Decreto, y en lo que no se opongan a lo que en el mismo se regulan.

La formalización de inversiones españolas en el exterior se regirá por las leyes del país en el cual se efectúe la inversión, por lo que no es obligatorio formalizar la misma en documento autorizado por fedatario público español.

Esto no impide que determinadas operaciones resultantes en una inversión española en el exterior puedan formalizarse en España, si las partes lo desean y nuestra ley no lo impide. Por ejemplo, si un residente vende a otro residente el 100 por 100 de las acciones de una sociedad extranjera, ambos podrán comparecer ante fedatario público español para la formalización de dicha operación sin perjuicio de que también deber n cumplir lo establecido por las leyes del país en el que se halle domiciliada la sociedad.

Las inversiones españolas en el exterior y su liquidación deber n declararse al Registro de Inversiones del Ministerio de Economía y Hacienda mediante escrito o a través de los Modelos existentes a tal efecto, en un plazo de 3 meses.

Estas declaraciones deberán ir acompañadas de la documentación que acredite la realización de la inversión o de la liquidación (documento de compra venta, escritura de constitución, certificación bancaria de la transferencia realizada, etc. ), así como de copia del documento administrativo en el que conste el NIF del inversor español.

Las inversiones españolas en el exterior realizadas por sociedades extranjeras participadas por residentes o por establecimientos y sucursales en el extranjero de

residentes no se declararán al Registro de Inversiones, aun cuando se haya debido solicitar verificación o autorización previa para su realización.

Las inversiones en cascada no se declaran al Registro de Inversiones.

Las inversiones o desinversiones resultantes de un cambio de residencia de una persona física deben declararse al Registro de Inversiones en el plazo de 6 meses desde que se pueda acreditar el cambio de residencia.

#### 4-. DISPOSICIONES COMUNES

La **Dirección General de Política Comercial e Inversiones Exteriores** tiene encomendada, por el propio Real Decreto 664/1999, la función de velar por el cumplimiento de lo dispuesto en el mismo.

Con la finalidad de facilitar esta labor de seguimiento encomendada a la Dirección General de Política Comercial e Inversiones Exteriores, los titulares de la inversión, las empresas españolas participadas por no residentes, los fedatarios públicos, las empresas de servicio de inversión, las entidades de crédito y otras entidades financieras que hayan intervenido en operaciones de inversión, podrán ser requeridas por la Dirección mencionada, para que aporten la información que en cada caso resulte necesaria.

La Junta de Inversiones Exteriores es un órgano de naturaleza colegiada, interministerial, adscrito a la Dirección General de Política Comercial e Inversiones Exteriores.

Son competencia de la Junta de Inversiones las siguientes funciones:

- Informar de aquellos asuntos que, sobre inversiones exteriores, le sean sometidos por el órgano que resulte competente en la materia.
- Informar los expedientes a que se refiere el artículo 10 del Real Decreto 664/1999 (supuestos de suspensión del régimen de generalización).
- Cualesquiera otras atribuciones que le sean encomendadas por la legislación vigente.

La Junta de Inversiones Exteriores tendrá la siguiente composición:

- Presidente: el Director General de Política Comercial e Inversiones Exteriores
- Un representante de cada uno de los Departamentos ministeriales, con rango de Subdirector general.
- El subdirector general de Gestión de las Transacciones con el Exterior, que actuará como secretario de la Junta.

## Comercio Exterior

El **cambio de domicilio social** de personas jurídicas o el **traslado de residencia** de personas físicas, determina el cambio de calificación de una inversión como española en el exterior o como extranjera en España, dando lugar a liquidaciones o declaraciones de inversión, según el caso.

### 5- SUSPENSION DEL REGIMEN DE LIBERACIÓN.

El órgano competente para acordar la suspensión del régimen de liberación es el Consejo de Ministros, el cual para poder adoptar ese acuerdo tiene que cumplir los siguientes requisitos previos:

- La propuesta de suspensión del régimen de liberalización debe ser del Ministro de Economía y Hacienda, y, en su caso, del titular del Departamento competente por razón de la materia.
- Previo informe de la Junta de Inversiones Exteriores.

El acuerdo de suspensión del régimen de liberalización, con carácter general o particular, debe ser motivado.

Para que se pueda acordar la suspensión del régimen de liberalización, las inversiones, por naturaleza, forma o condiciones de realización, deben afectar, real o potencialmente, a actividades relacionadas, aunque sólo sea de manera ocasional, con el ejercicio de poder público, o a actividades que afecten o puedan afectar al orden público, seguridad y salud públicas.

La consecuencia principal de la suspensión del régimen de liberalización es que el inversor afectado por la misma debe solicitar autorización administrativa previa respecto de las operaciones de inversión que, a partir del momento de la notificación de la suspensión que, a partir del momento de la notificación de la suspensión se propusiera realizar. La solicitud de autorización deberá dirigirse al Director General de Política Comercial e Inversiones Exteriores.

La resolución de la solicitud de autorización correspondiente al Consejo de Ministros, a propuesta del Ministro de Economía y Hacienda, y, en su caso, del titular del Departamento competente por razón de la materia y previo informe de la Junta de Inversiones Exteriores. Si la inversión resulta autorizada, deberá realizarse dentro del plazo que específicamente se hubiera señalado en la autorización, o, si nada se indicara, en el de seis meses.

Transcurrido el plazo sin haberse realizado la inversión, se entenderá caducada la autorización salvo que se obtenga prórroga.

Un supuesto específico es el de la **suspensión del régimen general de inversiones extranjeras en España en actividades directamente relacionadas con defensa nacional**, que se caracteriza por:

- La suspensión del régimen de liberalización afecta a actividades directamente relacionadas con la Defensa Nacional, como la producción o comercio de armas, municiones, explosivos y material de guerra.
- En el supuesto de sociedades cotizadas en Bolsa de Valores que desarrollen en las actividades citadas en el párrafo anterior, únicamente requerirán



## Comercio Exterior

autorización las adquisiciones realizadas por no residentes superiores al 5 por 100 del capital social de la sociedad española, o las que sin alcanzar este porcentaje, permitan al inversor formar parte, directa o indirectamente, de su órgano de administración.

- Las solicitudes de autorización tendrán los mismos requisitos que los previstos para el régimen general de suspensión, aunque con las siguientes especialidades:
  - Las solicitudes de autorización se dirigirán al órgano administrativo correspondiente del Ministro de Defensa.
  - La resolución corresponderá al Consejo de Ministros a propuesta del Ministro de Defensa y previo informe de la Junta de Inversiones Exteriores.
  - En el supuesto de alteración de las condiciones de las inversiones autorizadas, quedarán las mismas sujetas nuevamente al procedimiento de autorización previa. Si el órgano administrativo correspondiente del Ministerio de Defensa considera que las modificaciones son de escasa relevancia, procederá autorizarlas directamente.

El régimen de autorización previa a las **adquisiciones de inmuebles de destino diplomático de Estados no miembros** de la Unión Europea, se regirá por las siguientes reglas:

- Las inversiones directas o indirectas que realicen en España los Estados no miembros de la Unión Europea para la adquisición de bienes inmuebles destinados a sus Representaciones Diplomáticas o Consulares necesitarán una autorización previa.
- No requerirán autorización previa cuando exista un acuerdo para liberalizarlas en régimen de reciprocidad.
- Las solicitudes de autorización se regirán por lo explicado para el supuesto de suspensión del régimen general, con las siguientes especialidades:
  - Las solicitudes se dirigirán al órgano administrativo correspondiente del Ministerio de Asuntos Exteriores.
  - La resolución corresponderá al Consejo de Ministros a propuesta del Ministerio de Asuntos Exteriores y previo informe de la Junta de Inversiones Exteriores.

En el supuesto de alteración de las condiciones de las inversiones autorizadas, quedarán las mismas sujetas nuevamente al procedimiento de autorización.

Cuando el órgano administrativo correspondiente del Ministerio de Asuntos Exteriores considere que las modificaciones son de escasa relevancia, procederá a autorizarlas.

## LA CONTRATACION INTERNACIONAL

### 1. ELEMENTOS DE DERECHO.

#### Introducción.

El Código Civil español no ofrece una definición de contrato, sino que lo regula como el consentimiento de dos o más personas con la finalidad de ser fuente de obligaciones entre ellas.

La concepción moderna de contrato se abre paso cuando a la voluntad humana se la considera eje de obligaciones; si uno se obliga es porque quiere.

La aceptación de la autonomía de la voluntad floreció con el juego de la oferta y la demanda que instauró la economía liberal. Ésta llevará crecimiento y riqueza a las naciones; sin embargo, este orden liberal entró en quiebra cuando unas grandes masas de desposeídos se enfrentaron a los que poseían la mayor parte de los bienes, o cuando los monopolios convirtieron en sarcasmo la igualdad de las partes, debido al poco o nulo negociador del consumidor. Esto llevó a una intervención estatal para corregir las desigualdades. Son muchas las actuaciones del Estado en este campo podemos resaltar las siguientes:

- Limitación del principio de la libertad de contratar.
- Limitación del principio de libertad en la fijación de los contenidos del contrato.
- Fijación de los precios o sometimiento a un control público.

Los principales tipos de contratos que podemos considerar son:

- **Consensuales.** Se perfeccionan con el consentimiento.
- **Reales.** Exigen la entrega de una cosa.
- **Formales.** Se perfeccionan de una manera especial.
- **Bilaterales.** Cuando crean obligaciones recíprocas.
- **Unilaterales.** Se crean obligaciones para una sola de las partes.
- **Onerosos.** Los sacrificios de las partes son equivalentes a los beneficios que obtienen.
- **Lucrativos.** En este caso el beneficiario de una de las partes no se acompaña con el sacrificio de otra.
- **Conmutativos.** Son contratos onerosos en los cuales la relación de equivalencia está fijada anteriormente.
- **Cívicos.** Regulados por el Código Civil.
- **Mercantiles.** Regulados por el Código Mercantil.

## Elementos Esenciales Del Contrato

El artículo 1.261 del C.C. establece los siguientes requisitos para el contrato:

- Consentimiento de los contratantes.
- Objeto del contrato.
- Causa de la obligación

El consentimiento lleva consigo la capacidad e obrar. No tienen esta capacidad ni los menores no emancipados ni los incapacitados por sentencia legal.

Son objeto de contrato todas las cosas, incluso las futuras, con las que se pueda comerciar y no sean contrarias a las leyes de la moral. Sin embargo, el objeto del contrato ha de reunir varios requisitos:

- Ha de ser posible.
- Lícito.
- Tiene que estar determinado o puede ser determinable.

La causa se puede definir como el propósito o el fin de alcanzar un determinado resultado con el negocio.

## La Forma Del Contrato.

El contrato es medio que, por ley o voluntad de las partes, exteriorizada y hace patente la voluntad de éstas. Sin embargo, aunque en principio es válida cualquier forma, el artículo 1.280 del C.C. enumera una serie de supuesto en que la forma es documento público.

## Formación Del Contrato.

El artículo 1.262 del C.C. indica que un contrato se ha celebrado por la concurrencia de una oferta y una aceptación.

La **oferta** es la *declaración de voluntad* dirigida a otra persona para celebrar un contrato, de tal manera que, si hay aceptación, el oferente no haga nuevas manifestaciones. La declaración de voluntad debe incluir todos los elementos del contrato; la oferta, sin embargo, no produce efectos por diversos motivos:

- a) Por la caducidad en su aceptación.
- b) Por su renovación antes de la aceptación.
- c) Por muerte o incapacidad sobrevenida al oferente.

La **aceptación** es la conformidad de la oferta por parte del destinatario.

## Ineficacia Del Contrato

La ineficacia del contrato consiste en la no producción de efectos, y significa una sanción. En este sentido, el contrato puede ser de diversos tipos:

- **Nulo absolutamente.** El contrato no produce consecuencias jurídicas.
- **Anulable.** El contrato produce sus efectos, pero éstos se pueden destruir ejercitando la anulabilidad.

- **Rescindible.** La acción rescisoria se concede por el perjuicio que supone para determinadas personas. Solamente se podrá efectuar la acción cuando no se pueda reparar por otros medios.

### **Nulidad Absoluta.**

Los motivos más importantes de nulidad son los siguientes:

- Se han traspasado los límites que señala el ordenamiento jurídico para la autonomía de la voluntad.
- Carece de los requisitos o elementos esenciales.
- El contrato tiene cosa ilícita

La nulidad tiene como efecto la restitución. Según el artículo 1.303 del C.C., “declarada la nulidad de una obligación, los contratantes deberán restituirse recíprocamente las cosas que hubieren sido materia de contrato, con sus frutos y el precio con sus intereses”.

### **Anulabilidad.**

La anulabilidad es una medida de protección para los casos en los que ha habido un vicio en la voluntad de contratar (error, dolor, violencia o intimidación) o del que se contrata, pero con una capacidad de obrar restringida (menores, personas sometidas a tutela).

### **La Rescisión.**

El artículo 1.291 establece que los contratos susceptibles de rescisión son los siguientes:

- Los que celebran los tutores sin autorización judicial, siempre que las personas a quienes representan hayan sufrido lesión en más de la cuarta parte del valor de las cosas que hubiesen sido objeto de aquellos.
- Los celebrados en representación de los ausentes, en caso de que no haya autorización judicial, siempre que los ausentes hayan sufrido las lesiones a que se refiere el párrafo anterior.
- Los celebrados en fraude de acreedores.

## **2. EL CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL.**

### **Introducción.**

En la actualidad, el comercio internacional es un fenómeno de globalización de la economía; por consiguiente, la importancia del contrato en el entorno comercial es fundamental. El objetivo principal del contrato debe consistir en la prevención del mayor número de riesgos derivados de la operación comercial que se suscribe y así evitar posteriores complicaciones que pongan en peligro la relación comercial entre los sujetos que intervienen en el negocio.

La negociación es el paso anterior al contrato internacional, que supone una complejidad especial respecto del doméstico en cuanto a:

Diferencias cualitativas:

- Mayor incertidumbre, a consecuencias de la diversidad de legislaciones y prácticas mercantiles.
- Mayor riesgos de entrega de la mercancía, incumplimientos contractuales, pagos, calidad de los productos,...
- Mayor libertad contractual, amplias posibilidades de redacción de los contratos, que aumentan la necesidad el contrato escrito.

### Concepto De Compraventa.

El concepto jurídico de la compraventa se establece, desde la perspectiva legislativa española, en el artículo 1.445 del C.C.: “ es el contrato por que uno de los contratantes se obliga a entregar una cosa determinada y el otro a pagar por ella un precio cierto en dinero o signo que lo represente”. Conforme a esta definición, el contrato de compraventa tiene las siguientes características:

- **Consensual.** Se perfecciona con el mero consentimiento entre el vendedor y el comprador.
- **Bilateral.** Implica obligaciones recíprocas para ambas partes contratantes.
- **Oneroso.** Se da una serie de contraprestaciones en dinero o en especie como pago de los bienes que se venden.

### 3 Contrato De Compraventa Internacional

Será aquel cuyos elementos no provengan del mismo orden jurídico nacional y tengan por objeto movimientos de bienes o servicios a los que se les aplican normas jurídicas de varios Estados.

#### Reglamentación.

El contrato de compraventa internacional no tiene una legislación única uniforme aceptada, de ahí que la regulación del contrato deba contemplarse como un conjunto normativo peculiar del mundo de los negocios internacionales, que viene a significar un derecho uniforme vivo que se desenvuelve en los medios profesionales del comercio internacional.

La disparidad legislativa existente en el entorno internacional ha causado siempre preocupación en todos los países y organismos internacionales, apreciándose desde hace tiempo una clara tendencia unificadora de la legislación aplicable al contrato de la compraventa internacional.

- La Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (UNITRAL) aprobó en 1980 el **Convenio de Viena sobre compraventa internacional de mercancías** sobre formalización del contrato.
- Los **INCOTERMS 2000** sobre las condiciones de entrega de la mercancía, sobre condiciones de pago.
- Las **reglas uniformes relativas a cobranza.**

- Las **reglas y usos uniformes relativos a los créditos documentarios.**
- Las **reglas uniformes para las fianzas contractuales.**

### Forma

Un acuerdo verbal es válido y reconocido también en otras legislaciones. Es el caso de un importador y un exportador que se encuentran en una feria internacional sectorial y llegan a una operación de venta, sin que la formalicen por escrito. Sin embargo, la forma escrita es la única vía recomendable para asegurar el contrato se debe formalizar por escrito.

### El Convenio De Viena Sobre Venta Internacional De Mercancías.

Se estructura en cuatro partes:

- Parte I. **Ámbito de aplicación de la Convención y disposiciones generales para su interpretación.**
- Parte II. **Regula la formación del contrato.**
- Parte III. **Obligaciones de las partes y efectos de su incumplimiento.**
- Parte VI. **Disposiciones finales de la convención, momento de entrada en vigor.**

#### ➤ **Ámbito de Aplicación.**

El convenio se aplica cuando el vendedor y el comprador tienen sus establecimientos en Estados contratantes o cuando esos Estados sean Estados contratantes o cuando las normas de Derecho Internacional Privado prevean la aplicación de la ley de un Estado contratante. Esto significa que si el juez que conozca de un litigio encuentra en su Derecho nacional reglas que prescriban la aplicación del Derecho de su país que ha ratificado el Convenio, aplicará éste.

El convenio se aplica a los contratos de compraventa de mercaderías.

#### ➤ **Forma del contrato de compraventa.**

El contrato de compraventa internacional no está sujeto a ningún requisito de forma, por lo que su propia existencia y estipulaciones podrán probarse por cualquier medio.

#### ➤ **Obligaciones de las partes.**

##### A. **Obligaciones del Vendedor**

La entrega de la mercancía, la transmisión de la propiedad, entrega de documentos y la garantía por evicción o defectos de la mercancía vendida.

##### B. **Obligaciones del Comprador.**

Recibir las mercancías compradas en la fecha prevista y en el lugar pactado, pago del precio en lugar y tiempo pactados.

## Cláusulas Básicas Del Contrato De Compraventa Internacional.

Cada contrato de compraventa posee unas peculiaridades en función de los productos, de los mercados e, incluso de la propia nacionalidad de las partes contratantes.

### A. Identificación de las partes.

En el contrato es necesario definir:

- El vendedor.
- El comprador.
- Los organismos intervinientes.
- Los agentes mediadores o intermediarios.

### B. Objeto del contrato.

Se trata de definir en el contrato la clase y tipo del producto y esencialmente, lo siguiente:

- Cantidad.
- Calidad.
- Obligaciones complementarias (manuales de empleo, piezas de repuesto, servicio postventa, marcas, etc.).

### C. El precio.

El precio debe ser determinado o determinable, pues de no fijarse en el propio contrato de venta éste podría considerarse nulo.

El convenio de Viena sobre los contratos de compraventa internacional de mercancías sigue en este aspecto la influencia anglosajona. El artículo 55 establece, en efecto, que se considera que las partes han hecho referencia implícitamente al precio generalmente cobrado en el momento de la celebración del contrato en tráfico mercantil de que se trate. Pese a esta puerta abierta a la flexibilidad, no podemos recomendar que el precio quede sin determinar, pues ello podría ser, en todo caso, una fuente de problemas posteriores con el comprador.

### D. Revisión de precios.

El vendedor deberá protegerse de un posible aplazamiento en la ejecución, o en los suministros del contrato, con una fórmula de ajuste de precios. Puede introducir una cláusula de revisión.

### E. Medios de pagos.

Es importante saber cómo, cuando y donde debe hacerse el pago. Este debe fijarse según las diferentes formas que existen (capítulo de financiación).

### F. Reserva de propiedad.

Al realizarse el pago se transfiere la propiedad al comprador.

### G. Garantías.

Mediante estas cláusulas, el exportador garantiza el cumplimiento de todas o algunas de las siguientes condiciones:

- Entrega o suministro dentro de plazo.
- Mercancías o producto no defectuoso y exento de riesgos ocurrientes en responsabilidad de producto.
- Prestaciones, funciones o rendimientos previstos en las especificaciones y en el contrato.

### H. Legislación aplicable al contrato internacional.

Antes de que se inicie la negociación de un contrato internacional, el exportador debe prever cuáles son las leyes aplicables al mismo, y si van a ser aceptadas por el otro contratante.

Al haber entrado en vigor en España el Convenio de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercancías, este texto se convierte en una ley básica, que evita que nuestros exportadores puedan ser penalizados por una legislación exterior contraria a sus intereses, o bien inapropiada al comercio.

El Convenio regula en su artículo 4 la formación del contrato de compraventa y los derechos y obligaciones del vendedor y del comprador dimanantes de ese contrato. No obstante, lo resuelto por este Convenio se regirá subsidiariamente por la ley nacional aplicable, con lo que sigue vigente el alto interés de redactar acertadamente esta cláusula del contrato. Debe tenerse en cuenta que, tanto la reglamentación española como la existente en numerosos países, exigen un nexo o conexión entre la ley elegida y el contrato. Por lo tanto, vendedor y comprador pueden negociar o elegir la ley más adecuada a sus intereses, pero no de forma arbitraria.

La ley del contrato tampoco podrá descartar la aplicación de otras leyes llamadas de orden público. Este grupo lo forman todas aquellas disposiciones que las partes, incluso de común acuerdo, no pueden ignorar.

En resumen, vendedor y comprador podrán encontrarse, en contratación internacional, ante alguna de las siguientes cuatro opciones:

1. Las partes han designado en el contrato cuál será la ley aplicable al mismo. Designación expresa.
2. Los jueces que conociesen del caso consideran que las partes han expresado implícitamente cuál será el derecho aplicable.
3. Los árbitros elegirán la ley aplicable.
4. Los jueces elegirán la ley aplicable.

### I. Solución de litigios.

- La conciliación.



Resolver un conflicto o desavenencia de forma amistosa siempre resultar lo más aconsejable. Con alguna frecuencia podremos ver algún tipo de forma amistosa siempre resultar lo más aconsejable.

Con alguna frecuencia podremos ver algún tipo de fórmula conciliatoria, que o bien a sido redactada por los propios contratantes, o bien supone el recurso a alguna institución determinada, como puede ser una Cámara de Comercio, la Cámara de comercio internacional, etc. Por otra parte, es de todo punto necesario complementar esa cláusula con una solución de tipo arbitral o judicial.

- El arbitraje internacional.

El arbitraje consiste esencialmente en la posibilidad que vendedor y comprador van a tener de recurrir, para la solución de un conflicto entre ellos, a una tercera parte, bien a una persona privada, bien a una institución. Lo más frecuente es estipular el arbitraje por medio de una cláusula tipo, llamada cláusula compromisoria, que se incluye en el contrato antes de que pueda surgir el litigio, o bien, caso de no haberla incluido en el contrato, redactándola o eligiéndola a raíz del conflicto.

Lo más usual y recomendable es la inclusión en el contrato de una cláusula de arbitraje de alguna institución prestigiosa, como la de la Corte de Arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional. Esta es particularmente interesante pro al rapidez, eficacia y confidencialidad que garantiza. Dado el procedimiento arbitral es secreto, en el caso de esta institución concreta, los laudos arbitral es que se dictan son cumplidos espontánea y mayoritariamente por los afectados. Para la decisión arbitral o laudo sea ejecutable en un determinado país, debe pasar por su homologación, mediante el procedimiento llamado exequátur (reconocimiento y ejecución de un laudo arbitral). La ejecución es posible en cualquiera de los numerosos países firmantes de los principales convenios internacionales sobre arbitraje: el Convenio de Nueva York de 1958 y el de Ginebra de 1961.

- Los Tribunales.

El recurso a los Tribunales puede suponer mucho tiempo hasta que se obtenga una sentencia firme. El problema de fondo radica en que, a la inversa de los que suele ocurrir con los laudos arbitrales, una sentencia no es directamente aplicable más que en aquellos países con los que exista tratado bilateral al respecto. Se puede afirmar, con carácter general, que la ejecución de sentencias extranjeras constituye la excepción, aunque existan loables logros ya en marcha, como, en el área comunitaria, el Convenio de Bruselas de 1968 sobre competencia judicial y ejecución de resoluciones en materia civil y mercantil, que entró en vigor en España el 1 de Febrero de 1991. Al operar como una Ley de Enjuiciamiento civil a escala comunitaria, abre el paso a una libertad de circulación de sentencias en el ámbito de los Estados miembros de la comunidad Europea.

**MODELO DE CONTRATO DE COMPRA VENTA INTERNACIONAL.**

En.....  
De una parte, el VENDEDOR.....  
y de otra, el COMPRADOR.....

Que ambas partes están interesadas en celebrar un contrato de compraventa internacional con sujeción a las siguientes

Primera.- El objeto de la compraventa viene especificado y relacionado en el Anexo 1 de este contrato, el cual forma parte inseparable del mismo.

Segunda. - El precio de las mercancías que deber pagar el comprador al vendedor es de..... (señalar divisa).

Tercera.- La venta se efectuará en condiciones..... sometiéndose las parte contratantes a las Reglas Internacionales publicadas por el CCI (INCOTERMS 2000). El vendedor deber entregar la mercancía al transportista, según el modo previsto por el término comercial señalado, como máximo antes del día....., no respondiendo de los perjuicios que pudieran ocasionarse al comprador como consecuencia de demoras en la llegada de dicha mercancías a destino, salvo que tales demoras se hubiesen motivado por causas imputables al vendedor produciendo incumplimiento del plazo de entrega indicado y no pudiera acreditar el vendedor causa justificada alguna que hubiese ocasionado dicho retraso.

Los plazos señalados podrán ser modificados por las partes cuando concurren causas de fuerza mayor o circunstancias imprevistas que no hubieran podido preverse y que hagan imposible el cumplimiento de los plazos de entrega señalados.

Si a la llegada de las mercancías a destino el comprador no se hiciera cargo de la misma, el vendedor podrá exigir el cumplimiento del presente contrato ya que se efectúe el pago del precio convenido.

Cuarta. - El vendedor garantiza al comprador que las mercancías suministradas están libres de vicios o defectos de fabricación. A tales efectos, el vendedor se compromete a responder gratuitamente cualquier pieza defectuosa o a reparar cualquier defecto de funcionamiento, siempre que el comprador ponga en conocimiento del vendedor dicho defecto en un plazo máximo de (.....) meses. Contados a partir de la recepción de la mercancía en destino.

No obstante, si en el momento de recibir las mercancías el comprador, los vicios o defectos fueran manifiestos, deber manifestarlo inmediatamente al comprador.

## Comercio Exterior

En cualquier caso el vendedor podrá comprobar los vicios o defectos alegados por el comprador mediante los medios que crea oportunos.

Quedan excluidos del plazo de garantía señalado, los defectos o perjuicios ocasionados en la mercancía vendida por causa de negligencia o manejo defectuoso por parte del comprador.

Quinta. - La propiedad de la mercancía no se transmitirá al comprador hasta que éste haya satisfecho la totalidad del precio pactado, reservándose entretanto el vendedor el dominio sobre dicha mercancía, pudiendo exigirlo incluso en caso de reventa de la mercancía por parte del comprador.

Si la ley del país del comprador no reconociera válida la reserva de dominio estipulada en este pacto, el vendedor gozará de todos los demás derechos sobre la mercancía vendida que dicha ley le reconozca, quedando obligado el comprador a prestar su concurso al vendedor si éste se ve precisado a tomar medidas destinadas a proteger su derecho de propiedad y todos los demás derechos nacidos del presente contrato.

Sexta.- El precio convenido en el presente contrato se hará efectivo por el comprador al vendedor de la siguiente forma:

A) Un..... %, es decir, la cantidad de ....., en el momento de la firma del presente contrato y que el comprador entrega al vendedor en este acto y en efectivo metálico, cantidad que es recibida por el vendedor a su entera satisfacción, sirviendo este documento de la más fiel y eficaz carta de pago de la citada cantidad. Este porcentaje será a cuenta del precio total estipulado y su abono por parte del comprador no libera del cumplimiento del presente contrato.

B) El resto, es decir, la cantidad de....., mediante crédito documentario irrevocable y confirmado, pagadero en las Cajas de la Oficina del Banco....., en el plazo de ..... días naturales a contar de la recepción de las mercancías.

En caso de retraso en el pago por parte del comprador devengar, sin perjuicio de las demás facultades que correspondan al vendedor, un interés anual del..... %.

Séptima.- Si por cualquiera circunstancia el vendedor, en cumplimiento del presente contrato, exigiere el pago de cualesquiera cantidades debidas de conformidad con lo estipulado anteriormente, y dichas cantidades no fueran abonadas en todo o en parte en los plazos y condiciones señalados, quedará facultado para optar entre ejercitar la reserva de dominio

## Comercio Exterior

estipulada anteriormente y recuperar la mercancía vendida, en cuyo caso el comprador perdería todo derecho al reintegro de las cantidades que hubiese satisfecho hasta ese momento, o bien exigir el cobro del resto de las cantidades que hubiesen podido quedar desatendidas.

Octava. - El presente contrato entrar en vigor el mismo día de su firma, no pudiendo el comprador una vez suscrito el mismo, anular el pedido a que dicho contrato hace referencia, bajo ningún concepto, sin el consentimiento del vendedor. Se establecen como únicas condiciones de previo cumplimiento a la entrada en vigor desatendidas.

- A) Haber satisfecho el comprador el pago anticipado.
- B) Haber obtenido el vendedor los correspondientes documentos para formalizar la exportación ante las autoridades competentes de su país.
- C) Haber obtenido el comprador los correspondientes documentos para formalizar la importación ante las autoridades competentes de su país.

Novena.- Las partes, de común acuerdo, deciden someter sus controversias a la competencia de los juzgados y tribunales del país del....., y concretamente a los de la localidad en donde éste desarrolle sus actividades comerciales e industriales, debiéndose resolver el litigio de acuerdo con la ley del país del.....

Décima.- Todos los impuestos que graven este contrato en el país del comprador correrán por cuenta de éste, debiendo atender el vendedor los que devenguen en su país.

Undécima.- No existen declaraciones, ni compromisos verbales que no hayan sido incorporados al presente contrato.

Duodécima. - El texto íntegro del contrato, así como la documentación que se derive del mismo, incluidos los ANEXOS han sido establecidos en los idiomas..... considerándose ambas versiones como oficiales, fijándose como prioritaria para su interpretación la versión en idioma.....

Y en prueba de conformidad con todo lo establecido en el presente contrato, ambas partes lo firman en dos ejemplares, en ..... a ..... de .....

## Comercio Exterior

	<b>Mercancía</b>	<b>Precio unidad</b>	<b>Precio total</b>
Cantidad			
Calidad			
Especificaciones			
Embalaje			
Condiciones de entrega			
Fecha de embarque			
Seguro			
Verificación			
Condiciones especiales			

### - EL CONTRATO DE INTERMEDIACIÓN COMERCIAL

Sin duda la actuación en el exterior, mediante intermediarios comerciales, es una de las formas más comunes y extendidas.

La opción más general es la que supone la elección entre las dos grandes alternativas:

- Agentes o representantes comerciales. CONTRATO DE AGENCIA COMERCIAL
- Distribuidores o concesionarios. CONTRATOS DE DISTRIBUCIÓN

Diferencias esenciales entre ambos contratos:

AGENTE:

- Actúa por cuenta del fabricante
- El fabricante fija el precio
- No adquiere la propiedad de la mercancía
- No asume el riesgo de impago

DISTRIBUIDOR

- Actúa por cuenta propia
- Fija sus propios precios
- Adquiere la propiedad generalmente asume el riesgo de impago

## 1- El Contrato De Agencia Comercial

Entre las características que en el ámbito internacional presentaría este tipo de contratos, se puede recoger:

- Actuación legal de forma independiente autónoma
- Vinculación al fabricante exportador mediante contrato duradero, no ocasional
- Promociona el negocio/contacta los clientes
- Prepara los pedidos/negocia operaciones de venta
- Actúa por cuenta y riesgo de uno o varios fabricantes, a cambio de una remuneración.

## 2- El Contrato De Distribución

La actuación en mercados exteriores, para determinado tipo de empresas, resulta más aconsejable y eficaz, mediante distribuidores con preferencia a los agentes comerciales.

Entre las causas que implicarían una ventaja en la creación de una red de distribución se encuentran:

- Necesidad de un servicio de mantenimiento/repación/atención a clientes - Plazos entregas de mercancías de carácter complejo - Frecuencia/ rapidez de entregas en destino - Organizar/ financiar volumen alto de ventas

Obligaciones básicas que pueden imponer al distribuidor:

- Comprar exclusivamente el fabricante - Adquirir series completas o cantidades mínimas - Vender bajo marca del fabricante - Publicidad, mantenimiento de red, personal. . .

## 3- Orientaciones

Tener en cuenta en los contratos de agencia comercial la existencia de la legislación española, ley 12/1990 de 27 de mayo, que recoge las iniciativas de la CEE al respecto, proceso de homologación que se está produciendo o ya está hecho en los demás países.

Igualmente, en cuanto a los contratos de distribución, la obligación, derivada de la prohibición de impedir la libertad de competencia en la comunidad europea, de no incluir cláusulas contrarias a la misma.

## 4- El Contrato Internacional De Franquicia

El contrato de franquicia es una síntesis de los elementos básicos de otros contratos que intervienen en la configuración del sistema: distribución comercial en exclusiva, know-how; licencia de tecnología, marca, publicidad.

## Comercio Exterior

La disposición de las diferentes reas en un solo convenio, no supone la suma matemática de los diferentes contratos en uno solo, sino un equilibrio entre los diferentes compromisos y obligaciones surgidos entre las partes firmantes del contrato de franquicia:

- FRANQUICIADOR: propietario de una marca de fabricación, comercio o servicios.
- FRANQUICIADO: cesionario adquiriente de la licencia de uso de una marca, distribución, o fabricación.

### Reglamentación

La comisión de la CEE, teniendo en cuenta la importancia que para la libertad de competencia tienen las reas como la distribución, el knowhow, y la protección de los pequeños comerciantes, y empresarios, consideró el interés de adoptar un reglamento europeo sobre franquicia: reglamento 4087/88, que entró en vigor el 1 de febrero de 1989.

Elementos constitutivos de la franquicia:

- Concesión de derechos de propiedad industrial o intelectual: nombre, marca, diseño...
- comunicación de un know-how o saber-hacer
- asistencia técnica/comercial al franquiciado
- suministros/compras de productos

Obligaciones básicas que pueden imponerse al distribuidor (franquiciado)

- comprar exclusivamente al fabricante
- adquirir series completas, o cantidades mínimas
- vender bajo la marca de franquicia
- publicidad, servicios, garantía.

Estructura básica del contrato

- exclusividad
- know-how
- formalización
- marca
- publicidad.

# Financiación y Modalidades de Cobro y Pago

## 1 INTRODUCCIÓN:

Partimos de la base de que, obviamente, las ventas al exterior no pueden ser liquidadas en efectivo, hay que poner en funcionamiento procedimientos que hagan posibles los reembolsos.

Se denominan medios de pago a los diferentes instrumentos mercantiles o sistemas de reembolso en virtud de los cuales se liquidan las operaciones de exportación.

Vamos a proceder a presentar y comparar las características generales de los medios de pago y las particularidades de cada uno de ellos, señalando sus ventajas e inconvenientes.

## 2. CRITERIOS GENERALES PARA LA SELECCIÓN DE LOS MEDIOS DE PAGO.

Los medios de pago más usuales en el comercio internacional son:

- Cheque personal.
- Cheque bancario.
- Orden de pago simple.
- Orden de pago documentaria.
- Remesa simple.
- Remesa documentaria.
- Crédito documentario.

A la hora de optar por un medio de pago u otro, los intereses del exportador y del importador se contraponen. Así, respecto al momento de pago, el primero pretenderá cobrar sus ventas de manera inmediata y, si es posible, al embarcar la mercancía, mientras que el segundo pretenderá pagar una vez la hay recibido. Respecto al medio de pago, el exportador intentará elegir aquel que le proporcione la mayor seguridad de cobro y el importador el que menos le comprometa.

Entre ambas posturas extremas existen mecanismos intermedios y, como sucede en cualquier negociación, quien tenga mayor astucia comercial impondrá su criterio.

En todo caso, el exportador que, en definitiva, es el que corre con el riesgo de impago, tendrá en cuenta:



## Comercio Exterior

- La solvencia y seriedad del importador.
- La situación político económica del país comprador.
- Sus experiencias anteriores, si la tiene.
- El importe de la operación.

Y, en función de estos factores, será más o menos flexible.

### SEGURIDAD.

Un aspecto importante a tener en cuenta es la seguridad de cobro que ofrecen los diferentes medios de reembolso. Lo usual es recurrir a medios de pago muy seguros cuando se inicia una relación comercial y no se conoce al importador. A medida que aumente dicha relación y la confianza en el cliente, se podrá optar por otros que ofrezcan menos seguridad.

#### SEGURIDAD DE COBRO

Máxima  
Media  
Remesa documentaria.  
Cheque bancario.  
Mínima  
Orden de pago simple.  
Remesa simple.

#### MEDIO DE PAGO

Crédito documentario.  
Orden de pago documentaria.  
  
Cheque personal.

### COSTE.

Un segundo factor, es quien toma la iniciativa para la cancelación de la duda, pues de ello depende quién deba hacerse cargo de los gastos bancarios del medio de pago elegido.

- Cuanto mayor es la seguridad del medio de pago, mayor es su coste.
- Los medios de pago documentados (orden de pago documentaria, remesa documentaria y crédito documentario) son más caros que los simples.

### FACILIDAD PARA LA OBTENCION DE ANTICIPOS.

El medio de pago no siempre puede convertirse en dinero en el momento. Existen ciertos trámites bancarios más o menos rápidos que hay que cumplir. Por ello es muy posible que el exportador necesita fondos, solicite en su banco un anticipo.

**MEDIO DE PAGO**

**FACILIDAD PARA OBTENER ANTICIPOS**

Crédito Documentario	Máxima
Remesa Documentaria	Media Alta
Remesa Simple	Media
Cheque Bancario	Máxima
Cheque Personal	Mínima

**MOMENTO DEL PAGO.**

El momento del pago es importante ya que el riesgo de impago para el exportador aumenta o disminuye según se produzca con posterioridad o antes de la recepción de las mercancías por parte del importador, siendo máximo en el primer caso e inexistente en el segundo.

El pago anterior a la recepción de las mercancías por parte del importador es un supuesto que se muy pocas veces y situaciones excepcionales, por ejemplo, en el caso de productos de gran demanda internacional en momentos de oferta insuficiente.

El pago simultáneo a la recepción de mercancías constituye la situación más equitativa para exportador e importador, pero es difícil de llevar a cabo en operaciones de comercio internacional. Sin embargo se puede alcanzar, prácticamente, mediante el uso de los medios de pago documentarios (orden de pago, remesa o crédito documentarios) que suponen que el pago de la mercancía se realice a la recepción de los documentos que la representan.

En el caso del pago posterior a la recepción de las mercancías por el importador las ventajas con para éste y las desventajas para el exportador, lo que no impide que sea la modalidad más utilizada. Los riesgos genéricos para el exportador son:

- Insolvencia del importador.
- Insolvencia del país del importador.
- Insolvencia del banco emisor del medio de pago.

**CALIFICACIÓN**

**RIESGO.** DE IMPAGO PARA EL EXPORTADOR MÁXIMO

**CONFIANZA.** QUE EL EXPORTADOR DEBE TENER EN EL IMPORTADOR PARA UTILIZAR ESTE MEDIO DE PAGO MÁXIMA

**COSTE.** NINGUNO PARA EL IMPORTADOR COMISIÓN DE COBRO PARA EL EXPORTADOR.

**RIESGOS BASICOS PARA EL EXPORTADOR.**

- Que no existan fondos en la cuenta corriente del importador.
- Que las firmas de los libradores del cheque que no sean válidas.
- Que existan defectos legales de emisión del cheque.
- Que cheque se extravíe al ser enviado al exportador (lo que habrá de hacerse por correo o por courier).

**VENTAJAS PARA EL EXPORTADOR.**

- Ninguna.

**RECOMENDACIONES PARA EL EXPORTADOR.**

- No acepte este medio de pago, salvo que tenga confianza absoluta en el importador.
- Tener en cuenta que:
  - El cobro del cheque sufrirá demoras, por lo que debe calcular los intereses que pierde y los gastos bancarios que correspondan.
  - Conviene que el cheque sea emitido sobre un banco de sucursal en España. Así, tendrá mayor facilidad para cobrarlo anticipadamente.

**CHEQUE BANCARIO**

**CALIFICACIÓN**

**RIESGO. DE IMPAGO PARA EL EXPORTADOR  
MEDIO, MÍNIMO Y MÁXIMO, DEPENDIENDO DE LA CALIDAD DEL BANCO  
EMISOR**

**CONFIANZA. QUE EL EXPORTADOR DEBE TENER EN EL IMPORTADOR  
PARA UTILIZAR ESTE DEDIO DE PAGO  
MEDIA-ALTA**

**COSTE. COMISIONES BANCARIAS DE COBRO Y /O NEGOCIACIÓN, EN SU  
CASO.**

**RIESGOS BÁSICOS PARA EL EXPORTADOR.**

- Que se desprenda de la mercancía y el importador no le envíe el cheque o lo haga con

## Comercio Exterior

demora.

- Que el cheque esté falsificado.
- Que el banco emisor no tenga fondos en su cuenta con el banco librado.
- Que el país del banco librado congele sus pagos al exterior.

### VENTAJAS PARA EL EXPORTADOR.

- Una vez que haya recibido el cheque, siempre que esté emitido por un banco sin dificultades y librado sobre un país sin problemas, la garantía de cobro es del 100 por 100.
- Puede obtener el importe del cheque con máxima rapidez.

### RECOMENDACIONES PARA EL EXPORTADOR.

- Acepte sólo cheques bancarios emitidos por bancos sin dificultades.
- Tener en cuenta los intereses que pierde en el tiempo que medie desde el envío de la mercancía hasta la fecha real en que cobre el cheque.

Solicítelo siempre nominativo y cruzado.

## ORDEN DE PAGO SIMPLE

### CALIFICACIÓN

RIESGO. DE IMPAGO PARA EL EXPORTADOR  
MEDIO, MÍNIMO Y MÁXIMO, DEPENDIENDO DE LA CALIDAD DEL BANCO  
EMISOR

CONFIANZA. QUE EL EXPORTADOR DEBE TENER EN EL IMPORTADOR  
PARA UTILIZAR ESTE DEDIO DE PAGO  
MEDIA-ALTA

COSTE.  
COMISIONES BANCARIAS DE COBRO Y /O NEGOCIACIÓN, EN SU CASO.

### RIESGOS BÁSICOS PARA EL EXPORTADOR

## Comercio Exterior

- Que una vez que se haya desprendido de la mercancía no reciba la orden de pago.
- Que el banco emisor de la orden de pago no tenga fondos ni goce de la confianza crediticia del banco pagador de la orden.
- Que el país del banco emisor congele pagos al exterior.
- Que la llegada de la orden de pago, si es transmitida por correo, se demore mucho o, incluso, se extravíe.

### VENTAJAS PARA EL EXPORTADOR.

- En cuanto llegue la orden del banco español, éste se la abona en cuenta al exportador sin más gastos.

### RECOMENDACIONES PARA EL EXPORTADOR.

- Solicite que la orden se la transmitan por SWIFT (Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication, sistema de transmisión internacional de mensajes financieros entre bancos en tiempo real.). El pago será automático ya que la transmisión se realiza a tiempo real.
- Facilite siempre el nombre y demás elementos identificativos de su banco en España al importador. Así recibirá la orden de pago en forma directa, ganando días de valoración.

### **orden de pago documentaria**

- el importador ordena a su banco que emita una orden de pago con instrucciones de pagar al exportador el importe de la operación contra la entrega, por parte de éste, de los documentos acreditativos de la mercancía.
- el banco del importador se lo comunica al exportador, generalmente, a través de otro banco.
- el exportador procede al embarque de la mercancía y a entregar la documentación al banco quien, encontrando conformes los documentos, procede a su pago.
- el banco del exportador procede a enviar los documentos al banco del importador y éste se los entrega al importador al tiempo que le carga en cuenta su importe.

<b>RIESGO</b>	Escaso si el banco emisor de la orden es de confianza.
<b>CONFIANZA</b>	Media - Baja
<b>COSTE</b>	Comisión bancaria.

**RIESGOS BÁSICOS PARA EL EXPORTADOR.**

- Que el banco emisor de la orden no tenga fondos no goce de la confianza crediticia del banco pagador.

**VENTAJAS PARA EL EXPORTADOR**

- No tiene que embarcar la mercancía hasta que no reciba la orden de pago a su favor
- Cobra el importe de la orden de pago pronto embarca la mercancía.
- Está por medio un banco de su propio país que garantiza la calidad de la orden de pago.

**RECOMENDACIONES PARA EL EXPORTADOR.**

- No embarque la mercancía hasta no tener la evidencia de que existe la orden de pago y está emitida por un banco de calidad.
- Solicite que la orden de pago se la cursen por vía SWIFT.
- Pida que se la envíen directamente a su banco.
- Exija tenga el carácter irrevocable.
- No confunda la seguridad de cobro de la orden de pago documentaría con la del crédito documentario ya que la orden de pago puede ser revocable salvo que en ella se indique lo contrario. Al contrario que el crédito documentario, la orden de pago documentaría no tiene una normativa propia que fije a los bancos unos criterios homogéneos para el análisis de documentos, plazos, etc.

**REMESA SIMPLE**

1. El exportador remite la mercancía al punto convenido.
2. Reúne los documentos y se los remite directamente al importador.
3. Emite una letra de cambio por el valor de la exportación al vencimiento convenido y la entrega a su banco para que, directamente o a través de otro banco, proceda a presentarla al importador para:
  - Pagar (pago al contado).
  - Aceptar (pago aplazado).
4. Contado. El banco percibirá el importe de la letra lo abonará al exportador.
5. Plazo. El banco recogerá la aceptación de la letra y la guardará hasta su vencimiento o la devolverá al exportador según las instrucciones recibidas de éste.

**CALIFICACIÓN**

Riesgo	Alto
Confianza	Media - Alta
Coste	Medio

**RIESGOS BASICOS PARA EL EXPORTADOR.**

- El exportador se desprende de la mercancía y de los documentos antes de recibir el cobro o la aceptación de la letra.

**VENTAJAS PARA EL EXPORTADOR**

- En caso de venta con pago aplazado, contara con una letra de cambio debidamente aceptada.

**RECOMENDACIONES PARA EL EXPORTADOR.**

- Dé instrucciones muy claras a su Banco sobre la necesidad de proceder o no al protesto de la letra en caso de impago o de aceptación.
- Si no va a proceder a refinanciarse, en el supuesto de la venta a plazo, instruya a su banco para que se guarde la letra una vez aceptada y la presente al cobro en su oportunidad.
- Solicite a su banco que le telegrafie el resultado del cobro o aceptación de la letra. Se quedará tranquilo si todo ha ido bien o podrá actuar con celeridad en caso contrario.
- Deje claro por cuenta de quién son los gastos del banco presentador de la letra. Procure que sean a cargo del importador.
- En las ventas a plazo, procure conseguir un aval bancario en la propia letra, si es que no tiene confianza en el importador.

**CREDITO DOCUMENTARIO.**

**FACTOR CLAVE DE LA EXPORTACION.**

Cuando un exportador vende al exterior y no confía plenamente en el importador, solicitará que éste abra un crédito documentario.

Con su apertura, la operación puede realizarse sin mayores dificultades.

Existe, así una relación de tipo crediticio, pues la simple apertura del crédito supone la obligación irrevocable de pagar el monto de la importación por parte del banco emisor.

Se deduce, pues, que no siempre le será fácil al importador obtener la apertura del crédito documentario, ya que el banco emisor estudiará la viabilidad de la operación y si no la considera satisfactoria denegará la apertura del crédito, salvo que haya una aportación de garantías. Estas pueden ser: garantías personales o garantías sobre la mercancía importada.

**GARANTÍAS PERSONALES.**

Se circunscriben, generalmente, a garantías de los socios de la compañía.

## INSTRUMENTO FINANCIERO DE LA EXPORTACIÓN.

Examinada la aplicación del crédito documentario en su forma más sencilla, se analiza, a continuación, su cometido financiero según las diferentes modalidades.

### CLASES DE CRÉDITO EXPORTADOR

### FUNCIÓN FINANCIERA PARA EL

Con pago aplazado	Le permite refinanciarse.
Con cláusula roja	Puede obtener anticipos.
Transferible	Puede garantizar el cobro a proveedores
Back To Back	Utilizable en operaciones triangulares
Revolving	Utilizable en suministros periódicos

### CON PAGO APLAZADO.

Es el crédito pagadero al exportador en un plazo determinado, posterior al embarque de la mercancía. El sistema tiene dos alternativas: utilizable por pago diferido o utilizable por aceptación.

Acciones contra el aceptante.

### RECOMENDACIONES PARA EL EXPORTADOR

- Procure vender a plazo mediante aceptación, tiene mayor valor jurídico y mas garantía de cobro y le facilita la refinanciación.
- Pulse el mercado de aceptaciones antes de refinanciarse, con el fin de obtener menores costes financieros.
- Procure que la negociación sea sin recurso. Mejorará el aspecto de su balance y se desprenderá del riesgo.
- Extienda la letra de cambio sin ningún defecto legal.
- El coste financiero del descuento sin recurso aumenta en proporción a la menor calidad del banca aceptante y/o del país comprador.
- Si el banco aceptante o el país librado pasan por dificultades, será más difícil conseguir el descuento sin recurso.



### IMPLICACIONES PARA EL IMPORTADOR

Las mismas que en el crédito utilizable por pago diferido.

### VENTAJAS PARA EL EXPORTADOR.

- Utiliza fondos puestos a su disposición por el importador para fabricar o comprar mercancías con destino a una exportación concreta
- Para utilizar los anticipos sólo tiene que firmar los recibos por los fondos anticipados y declarar que, en el supuesto de no embarcar las mercancías, procederá a su devolución

### RECOMENDACIONES PARA EL EXPORTADOR.

- Tenga en cuenta los gastos bancarios de esta modalidad y el tipo de interés que, en su caso, le fije el exportador por los anticipos.
- Considere que los anticipos los obtiene en pesetas o divisas, dependiendo de cómo esté denominado el crédito y, por tanto, en caso de devolución por no embarcar las mercancías podría tener riesgo de cambio.

### IMPLICACIONES PARA EL IMPORTADOR.

- Esta forma de operar tiene un alto riesgo, salvo que solicite al exportador avales por los anticipos para el caso de que no se efectúe el embarque.
- Tiene que considerar el coste de la financiación.

Esta modalidad de crédito se da cuando el exportador no es fabricante y tiene que adquirir la mercancía o cuando actúa en el mercado mediante operaciones triangulares.

Salvo que se indique lo contrario, un crédito documentado es intransferible. Por tanto, si el exportador desea que sea transferible deberá asegurarse de que tal condición figura en las condiciones de apertura del crédito.

### CARACTERÍSTICAS BÁSICAS

- Tiene que tener expresamente la mención de transferible.
- Solamente se puede transferir una vez, pero a uno o varios segundos beneficiarios.
- Al transferirlos se puede variar:
  - El coste unitario del producto.

## Comercio Exterior

- El importe total del crédito.
- Las fechas para embarque y/o presentación de documentos.
- Cuando sea utilizado el crédito por los segundos beneficiarios, el primero puede sustituir las facturas presentadas por éstos por las suyas propias.

### EL CREDITO DOCUMENTARIO COMO INSTRUMENTO BÁSICO DE LA PREFINANCIACIÓN DE EXPORTACIONES

Es muy frecuente que los exportadores precisen financiación bancaria para cubrir el periodo que media desde que tienen un pedido hasta el embarque de la mercancía. A este tipo de créditos se les denomina, generalmente, créditos de prefinanciación.

La necesidad financiera se justifica en la utilización de fondos para fabricar la mercancía objeto del pedido o para adquirirla (en el caso de las empresas comerciales exportadoras).

En la oportunidad del embarque de la mercancía puede suceder que ésta se liquide contra documentos o que se aplaze el pago.

### APLAZAMIENTO DE PAGO.

En este caso, existe una prefinanciación que cubre el periodo que media entre el pedido y el embarque, y una financiación - con la que se cancela la prefinanciación anterior- que se extiende desde que se expiden las mercancías hasta el vencimiento del pago aplazado.

### CRITERIO BANCARIO EN EL ESTUDIO DE LOS CRÉDITOS DE PREFINANCIACIÓN.

Aunque los criterios pueden diferir entre los diferentes bancos, existe, sin embargo, un principio lógico a tener en cuenta. Al margen de la consideración que la empresa exportadora merezca al banco financiador, el crédito de prefinanciación descansa, en cuanto al criterio de riesgo, en que la operación se lleve a cabo y se reciba el reembolso del importador extranjero, pues con el producto de este reembolso con el que el exportador liquidará al banco el crédito de prefinanciación.

El riesgo que tiene el exportador y por ende el banco financiador, es el incumplimiento o, mejor dicho, la anulación del pedido por parte del importador si se produce la anulación del pedido, causará graves perjuicios para el exportador y, probablemente, para el banco financiador si éste ha basado la concesión del crédito en el buen fin de la operación.

La Única forma, o al menos la más habitual, para que esto no suceda y no existan recelos por parte de la entidad financiera para conceder el crédito de prefinanciación, es la apertura de un crédito documentario irrevocable.

### RECOMENDACIONES PARA EL EXPORTADOR.

- No comience a fabricar la mercancía bajo pedido si no cuenta con la apertura de un crédito documentario irrevocable plenamente operativo. Lógicamente, si tiene plena confianza en el importador esta recomendación es irrevocable.
- Si la mercancía de exportación se va a cobrar al contado en el momento del embarque, solicite el crédito de prefinanciación con vencimiento holgado ya que se puede retrasar el embarque y, por tanto, la cancelación de la prefinanciación con los consiguientes gastos.
- Si la exportación no se va a cobrar en el momento del embarque, pues se ha concedido pago aplazado al importador, negocie con su banco una financiación completa que contemple la prefinanciación y la financiación del pago aplazado.

## **FINANCIACIÓN**

### **1. EL CRÉDITO OFICIAL A LA EXPORTACIÓN**

#### Definición

El crédito oficial a la exportación es un tipo de crédito que recibe apoyo oficial y cuyas condiciones están sometidas a la normativa del conceso OCDE (Organización de Cooperación y Desarrollo Económico).

#### Partes que actúan

- El ICO (Instituto de Crédito Oficial), que es el organismo con el que la banca firma los convenios CARI (Convenio de Ajuste Recíproco de Intereses), y el pilar sobre el que descansa el entramado financiero del crédito oficial.
- Por otra parte, las entidades financieras, que son las que estudian las operaciones y asumen, en su caso, la operativa y riesgos inherentes a las mismas.

#### Tipos de mercancías

Las mercancías que pueden acogerse a financiación por este procedimiento son las exportaciones de bienes y servicios excepto:

- Exportaciones de equipos militares
- Exportaciones de productos agrícolas

## Comercio Exterior

### Tipos de interés

Son fijos durante la vida del crédito y dependen del nivel de desarrollo del país importador. Se establecen 3 grupos de países:

- Países relativamente ricos
- Países intermedios
- Países relativamente pobres

### Importe a financiar

El importe máximo a financiar por este mecanismo es del 85% del valor de la exportación, teniendo el importador la obligación de pagar el 15% al contado y con fondos que no procedan del crédito español

### Plazo amortización

El plazo mínimo de amortización es de 2 años y el máximo de 8,5 (excepcionalmente 10 años)

### Modalidades de crédito oficial a la exportación

#### Crédito comprador

El acreditado de la entidad financiera española es el importador extranjero, y por lo tanto, el riesgo de impago es por cuenta de la entidad financiera. El exportador juega un papel más bien pasivo, y su obligación fundamental es cumplir el condicionado del contrato de compraventa.

El importador reembolsa directamente el crédito al banco financiador en las cantidades y plazos previamente acordados en el Convenio de Crédito suscrito entre el banco financiador y el importador extranjero.

#### Crédito suministrador

El exportador concede directamente el crédito al comprador extranjero y por tanto corre con los riesgos de impago.

El exportador instrumentará el crédito en un contrato con el importador obteniendo de éste un juego de pagarés o letras debidamente aceptadas y a plazos que respeten la periodicidad y cuantía de los reembolsos establecidos en la legislación del Crédito Oficial a la Exportación.

Posteriormente, una entidad financiera procederá a refinanciar al exportador, descontándole las letras o pagarés en las condiciones financieras del crédito oficial.

#### Líneas de crédito

La entidad financiera española, dentro del condicionada del Crédito Oficial a la Exportación, concede una línea de crédito a una entidad financiera de un país extranjero para que importadores de ese país puedan adquirir mercancías en España, financiándose a través de estas líneas.

### Convenio CARI

En un préstamo beneficiario del CARI se compara, cada seis meses, el rendimiento que hubiera obtenido la entidad financiera prestamista si hubiera formalizado el préstamo al tipo de mercado, con el que obtiene formalizándolo al tipo fijo de Concenso. La diferencia que resulta, más un margen de gestión a favor de la entidad financiera, se regulariza entre ésta y el ICO al término de cada período comparado. Esta operación se denomina "Ajuste" y puede dar lugar a un pago por el ICO a la entidad prestamista o viceversa.

## 2. ALTERNATIVAS FINANCIERAS EXPORTACIÓN

La fuerte competencia internacional existente obliga al sector exportador conceder a sus clientes importadores aplazamientos en los pagos.

Para ello se van a analizar una serie de alternativas financieras, y en todas ellas concurren una serie de circunstancias comunes:

- Exportador necesita financiación cuando ha concedido aplazamiento de pago al comprador extranjero.

- Para obtenerla, solicita a una entidad financiera que le adelante los fondos que va a recibir en un futuro más o menos próximo.

- Lo habitual es que el exportador solicite financiación por el mismo plazo que él ha concedido al comprador extranjero, para que de esta forma, cuando el exportador cobre, pueda con esos fondos cancelar la financiación obtenida de la entidad financiera.

- En la práctica, las financiaciones de exportación se suelen dar a un plazo de 15 a 30 días posteriores a la fecha de cobro, con el fin de dar tiempo suficiente para la llegada de los fondos.

## 3. OPERACIONES EN EL MERCADO DE DIVISAS

### Concepto de divisa

Divisa se puede traducir por dinero extranjero en su más amplia acepción. Se entiende por dinero tanto los billetes de banco como las transferencias, cheques, órdenes de pago, apuntes contables.

Dado que existe un comercio internacional, existe un mecanismo que permite adquirir divisas contra euros, euros contra divisas y divisas contra divisas. Este mecanismo se centra en el mercado de divisas.

## Comercio Exterior

### La convertibilidad de las divisas

La convertibilidad de la divisa consiste en la facultad que tiene el poseedor de una moneda de convertirla en otra u otras a su libre elección. El euro es actualmente convertible. Cualquier poseedor de euros puede cambiar sus euros por divisas.

### Mercado de divisas

Se denomina mercado de divisas al conjunto de las transacciones realizadas en moneda extranjera en un país determinado. Es decir, el mercado en su aspecto físico de ubicación concreta no existe. El mercado lo forman sus propios participantes: aquellos que compran y venden divisas, toman préstamos, realizan depósitos en moneda extranjera.

Existen dos mercados de divisas perfectamente definidos:

1. Mercado de contado (Spot). En este mercado, las divisas se entregan con fecha valor dos días. Esta es una práctica internacional. Eventualmente pueden entregarse con valor un día, e, incluso valor mismo día.

2. Mercado a plazo (forward). Las divisas se entregan con fecha valor mínimo de tres días. Este es el mercado donde se desarrollan las operaciones de cobertura de los riesgos de cambio.

### Concepto de riesgo de cambio

Se denomina riesgo de cambio a las posibles pérdidas que pueden producirse cuando los cobros/pagos se efectúan en moneda diferente a la de una o ambas partes contratantes.

Cuanto más tiempo transcurre desde que se crea la obligación de pago o el derecho de cobro en una divisa determinada hasta que se materializa, mayor es la incertidumbre y, consecuentemente, más elevada la exposición del riesgo.

Cuanto mayor sea la volatilidad de una divisa, mayor es también el riesgo de cambio implícito. Hay que comparar cada moneda en cada momento con la fortaleza o debilidad puntual que presente el euro y las perspectivas en la evolución de ambas a corto plazo.

Como las divisas pueden apreciarse o depreciarse, al riesgo de cambio se le puede aplicar al siguiente máximo:

Riesgo de cambio no equivale a pérdida

Instrumento de cobertura del riesgo de cambio: EL SEGURO DE CAMBIO

El seguro de cambio es un contrato realizado entre una entidad financiera y, generalmente, una empresa, en virtud del cual acuerdan intercambiar determinada cantidad de divisas en una fecha futura y a un tipo de cambio previamente determinado. Es un contrato de obligado cumplimiento para las partes.

# LA POLÍTICA DE PRODUCTOS

## 1. El producto y sus dimensiones

El producto para cualquier empresa es aquello que produce o se comercializa en los mercados.

Sin embargo, desde una óptica más orientada al mercado, el producto no es sólo una serie de características físicas y técnicas, sino más bien el conjunto de utilidades que aprecia el cliente en aquello que le ofrece la empresa.

## 2. Los elementos del producto en los mercados exteriores.

El producto contiene una serie de elementos o atributos intrínsecos como su composición física y técnica, su calidad, su diseño; comprende también una serie de elementos externos, como puede ser el embalaje, el envase y el etiquetado; y, por último, unos elementos intangibles como la marca, el país de origen de la mercancía, la garantía, el servicio al cliente, las facilidades de financiación, el prestigio, etc.

### 3.1.1 ATRIBUTOS DEL PRODUCTO EN MERCADOS EXTERIORES

#### ◆ ATRIBUTOS INTRÍNSECOS

- **Calidad**
- **Composición**
- **Diseño**

#### - ATRIBUTOS EXTERNOS

- **El embalaje**
- **El envase**
- **El etiquetado**

- **ATRIBUTOS INTANGIBLES**

- **La marca**
- **El “made in”**
- **La garantía**
- **El servicio al cliente**

2.1.- **ATRIBUTOS INTRÍNSECOS**

Las características físicas, químicas o técnicas del producto, es decir, su composición, así como su diseño y calidad, vendrán determinados por:

- Capacidad productiva de la empresa.
- La imposición de los distintos mercados.
- Los propios objetivos generales y de marketing de la empresa.
- Necesidades y demandas de los clientes.

Ej: El sector de alimentación es especialmente sensible a los gustos en cada mercado, que suelen variar significativamente. El Nescafe o el chocolate extrafino de Nestlé tienen, debido a las diferencias de gusto de los consumidores, distintos sabores en España y en Francia.

La composición física y técnica del producto dependerá de:

- Las exigencias técnicas que imponen las Administraciones Públicas de cada país se han de tomar en cuenta.
- La Normativa referente a certificaciones y normalizaciones.
- Los aranceles y los impuestos internos que, normalmente, diferirán en los distintos mercados.
- Adaptación de las características físicas y técnicas del producto cuando los mercados exteriores tengan unas condiciones operativas del producto distintas a las del mercado doméstico.



## 2.2.-ATRIBUTOS EXTERNOS

Los elementos externos tienen cada vez más importancia ya que las compras por impulso son cada vez más importantes. El envase es considerado en algunas ocasiones como “*un vendedor silencioso*”.

### 3.1.1.1 EL ENVASE Y EL EMBALAJE

En la creación del envase y el embalaje se han de considerar cinco aspectos: protección, promoción e información, tamaño y forma.

Protección: Las necesidades de protección varían de un lugar a otro en función de:

- El sistema de transporte y los canales de distribución también afecta.
- El clima: un clima cálido y húmedo requerirá un embalaje distinto al de un país seco y frío.
- Los mercados con un ciclo de distribución largo y condiciones de almacenamiento deficientes: implican mayor costes de embalajes.
- Hay que tener en cuenta las reglamentaciones en el país de importación y de exportación que especifican las características, composición, dimensiones y sistemas de envase y embalaje.

Promoción: -En los aspectos promocionales hay que considerar los hábitos del consumidor, los gustos, las actitudes y las demás condicionantes culturales de cada mercado.

Ej: El amarillo se asocia con la enfermedad en Asia y el rojo es el color de la suerte en China.

Ej: El amarillo se asocia con la enfermedad en Asia y el rojo es el color de la suerte en China.

Tamaño y forma: Un aspecto importante es el tamaño del envase que, generalmente, dependerá a su vez de:

## Comercio Exterior

◆ El nivel de renta de los consumidores. Un nivel de renta bajo significará menos niveles de consumo y compras en menores cantidades, lo que exigirá envases más pequeños.

◆ La frecuencia de las compras (diaria/semanal). En los países en que el sistema de hipermercados está muy desarrollado las compras se espacian, por lo que será aconsejable aumentar el tamaño de los envases o el número de productos por envases.

Hay que analizar las preferencias del mercado debido a que en muchas ocasiones no será necesario modificar el envase ya existente. En otros casos deberán estudiarse los costes de crear un nuevo envase o de las adaptaciones de la maquinaria de envasado.

### EL ETIQUETADO

El etiquetado de productos de exportación está afectado por tres elementos diferenciadores:

- ◆ Idioma
- ◆ Legislación Local
- ◆ Información al Consumidor

**IDIOMA-** Si en la etiqueta se da información fundamental para la utilización del producto deberá utilizarse el idioma del consumidor. En muchos mercados es obligatorio que la información incluida en la etiqueta se imprima en el idioma local. Una posibilidad, si la información no es muy amplia, es utilizar varios idiomas que cubran grupos de países.

En algunos productos deberá utilizarse un idioma concreto, que va asociado al producto y que servirá para realzar su imagen.

Cuando sea necesario suministrar una información exhaustiva, puede utilizarse una etiqueta muy breve e incluir en el interior del paquete un folleto multilingüe.

**LA LEGISLACIÓN-** La legislación sobre etiquetado varía considerablemente de un país a otro. En general la normativa exige que incluya:

- ◆ El país de procedencia.
- ◆ Nombre del fabricante.
- ◆ Peso.
- ◆ Descripción del contenido e ingredientes.
- ◆ Información sobre aditivos y productos químicos empleados.

**INFORMACIÓN Y PROMOCIÓN-** La etiqueta también constituye una vía de comunicación con el cliente. El fabricante podrá utilizarla para estimular la compra y facilitar el uso del producto, con lo que aumenta la satisfacción del consumidor.

La decisión de exportar requiere decidir ante todo hasta que punto adaptará la empresa su mix de marketing doméstico y su nivel de servicio a la clientela, a las condiciones imperantes en cada mercado local que aborde; para ello la investigación de mercados deberá aportar la información suficiente.

### ***LA MARCA Y EL NOMBRE COMERCIAL***

La marca tiene más importancia en el marketing de productos de consumo que en productos industriales o en servicios. Las decisiones sobre las marcas y nombres comerciales cuando la empresa se mueve en el ámbito internacional han adquirido una gran importancia debido al convencimiento del valor de mercado de las marcas internacionales.

En muchas ocasiones la diferenciación del producto se asocia con la imagen de marca. Esta diferencia actúa como auténtica barrera de entrada de nuevos productos.

¿Qué cuestiones abarca *la política comercial de marcas?*

- a) La selección de marcas internacionales.
- b) La decisión de utilizar una única marca global o adaptar la marca a los mercados exteriores. (Marcas globales o marcas locales).
- c) La utilización de marcas propias o ajenas. (Las marcas blancas).
- d) El registro y piratería de marcas.

#### **a) SELECCIÓN DE MARCAS INTERNACIONALES**

**Antes de seleccionar una marca internacional la empresa debe llevar a cabo una investigación de mercados para analizar el impacto de diversas marcas y elegir, en consecuencia, la más idónea.**

**¿Por qué?**

Muchas veces los nombres o marcas comerciales son difícilmente pronunciables en otras lenguas o tienen significados distintos. En ocasiones, aunque la estrategia de la empresa sea la de contar con la misma marca en todos los mercados, la adquisición de

una empresa en un determinado mercado con una marca muy introducida puede constituir una excepción.

En muchos casos las empresas comercializan su línea de productos con distintas marcas. Incluso hay empresas que utilizan distintas marcas en los mismos mercados para productos similares.

### b) MARCAS GLOBALES O MARCAS LOCALES.

- Si se utiliza la misma en todos los mercados: MARCA GLOBAL.
- Si se utilizan distintas marcas según las características propias de los mercados: MARCAS LOCALES

### ¿Cómo decidir?

Cuando el beneficio que aporta la adaptación de la marca a cada nuevo mercado es superior al incremento en los costes de promoción, publicidad y creación de marcas locales frente a lo que supondría la utilización de la misma marca.

La principal ventaja de utilizar el mismo nombre o marca comercial internacionalmente reside en las economías de escala que se derivan de ello, debido a una mayor estandarización en el resto de las variables de marketing-mix, en especial las actividades de promoción y publicidad.

La ventaja del uso de marcas globales, es la mayor identificación del producto por parte de los consumidores a nivel mundial.

La existencia de mercados integrados regionalmente no siempre favorece la utilización de marcas globales en la zona.

Otras ventajas de utilización de marcas globales son las de un menor coste frente a la creación de varias marcas y los posibles beneficiarios obtenidos de promociones en medios internacionales.

**La dificultad de encontrar marcas o nombres comerciales que tengan el mismo atractivo y sean igualmente adecuados en todos los mercados exteriores es uno de los motivos para la utilización de marcas locales.**

## Comercio Exterior

Otras veces, la empresa opta por una marca local, con el objetivo de no mencionar el país de origen del producto o servicio, cuando la imagen exterior de este es negativa, o bien existe un rechazo general hacia los productos extranjeros.

Algunas empresas optan por combinar ambas estrategias de marca, utilizando marcas globales para algunos productos y marcas locales para otros.

### c) LAS MARCAS BLANCAS

La empresa exportadora tiene la alternativa de comercializar sus productos con la marca de su distribuidor o detallista.

La principal ventaja para el exportador es el ahorro en los costes de promoción de una marca desconocida, la propia, así como la rapidez en obtener los beneficios de una marca ya existente. El distribuidor le ofrece una marca consolidada en el mercado.

La empresa pierde control sobre el marketing local. La relación directa con el consumidor desaparece y, por tanto, disminuye el feed-back necesario para la redefinición de la estrategia de marketing internacional.

El distribuidor puede prescindir del producto para pasar a suministrarse de otro proveedor perdiendo la empresa exportadora la cuota de mercado.

Las cadenas de tiendas y grandes superficies se muestran a favor de utilizar sus propias marcas de forma creciente debido al mayor control que ofrece esta opción, así como los mayores márgenes comerciales que pueden obtenerse.

### d) LA PROTECCIÓN DE LAS MARCAS

El motivo de registro de marcas es evitar que otra empresa comercialice sus productos / servicios con la misma marca.

El proceso de registro de marcas, así como la legislación referente a los efectos que produce el registro, varía de unos países a otros. Por lo que es aconsejable acudir a expertos legales en la materia.

Las grandes multinacionales suelen tener marcas y el nombre comercial de la compañía registrados prácticamente en todos los mercados mundiales.

Para una PYME es prácticamente inviable la protección de sus marcas en todos los mercados, por los costes legales de los registros de marcas.

### **PAÍS DE ORIGEN: EL “MADE IN”**

El “made in” o país de origen del producto afecta también a sus decisiones de compra. Esta apreciación, tanto si es positiva como negativa, puede alterarse con el paso del tiempo y, además, ser distinta para cada mercado.

Cuando el país de origen tiene una percepción negativa por parte de los consumidores en mercados exteriores la empresa tendrá que hacer un mayor esfuerzo en su trabajo de promoción exterior y en los recursos destinados al marketing internacional de sus productos / servicios.

### **LA GARANTÍA**

La garantía se utiliza en muchas ocasiones como una ventaja frente a la competencia. Esto puede ser especialmente útil cuando existe una cierta resistencia a comprar productos extranjeros o hay determinadas suspicacias en cuanto a la calidad del producto.

Una mayor protección del producto a través de la oferta de una mayor garantía es una herramienta promocional que deberá acomodarse a las necesidades locales.

### **LOS SERVICIOS PREVENTA Y POSTVENTA**

Los productos pueden diferenciarse por el SERVICIO PREVENTA y el SERVICIO POSTVENTA.

Para las empresas que venden en el extranjero, estos servicios tienen un valor añadido, ya que de no ofrecerlo, los posibles clientes preferirán comprar productos nacionales. Cuanta mayor complejidad técnica presente un producto, mayor será la exigencia en este aspecto.

## **3. Estandarización frente a adaptación**

La empresa puede comercializar sus productos con los mismos atributos o elementos en todos los mercados donde opera o adaptarlos a las características de cada uno de ellos.

Estas dos posturas están condicionadas por las ventajas de la uniformidad en la estrategia del producto en todos los mercados (estandarización) o por las distintas necesidades y condiciones de cada mercado (adaptación).

## LA POLITICA DE PRECIOS

### **1. Introducción.**

El precio es uno de los factores que determina la compra de un producto o servicio.

Podemos definir el precio como la contraprestación económica que el fabricante recibe como compensación al esfuerzo y al dinero que ha empleado en producir y distribuir un determinado artículo, o en realizar un servicio.

Al ser mayor el número de variables que intervienen en un contexto internacional, la fijación internacional de precios resulta ser más compleja que la política de precios doméstica.

Las características de los mercados, los objetivos de la empresa y las políticas de producto, distribución y promoción, así como la elección de la forma de entrada de los mercados exteriores, condicionará el precio de exportación.

La empresa debe decidir si mantiene los precios en cada uno de los mercados en los que opera o adopta unos precios diferenciados. Las variables, habitualmente distintas según los mercados, motivarán la fijación de precios diferenciados.

La eliminación de barreras al comercio, como ocurre en zonas de integración económica, o la homogeneización de los mercados influirán en una estrategia de precios exteriores similares.

Las multinacionales que compran a un mismo proveedor en distintos países exigirán un mismo precio para el mismo producto, independientemente del mercado. Por lo general, el exportador no tiene capacidad para fijar con exactitud el precio final del producto, aunque sí debe conocerlo.

El precio de explotación que se fija es a nivel de importador, agente, distribuidor, mayorista, venta a sucursales, cesión de licencias, etc.

Es imprescindible conocer el margen comercial que pueden incorporar los distintos intermediarios para calcular el precio que pagará el consumidor o cliente final por el producto.

En ciertos sectores los márgenes comerciales son similares en todo el mundo. Algunos exportadores, que conocen muy bien los mercados de explotación y que cuentan con gran poder de negociación, imponen a sus intermediarios el precio al que deben vender el producto.

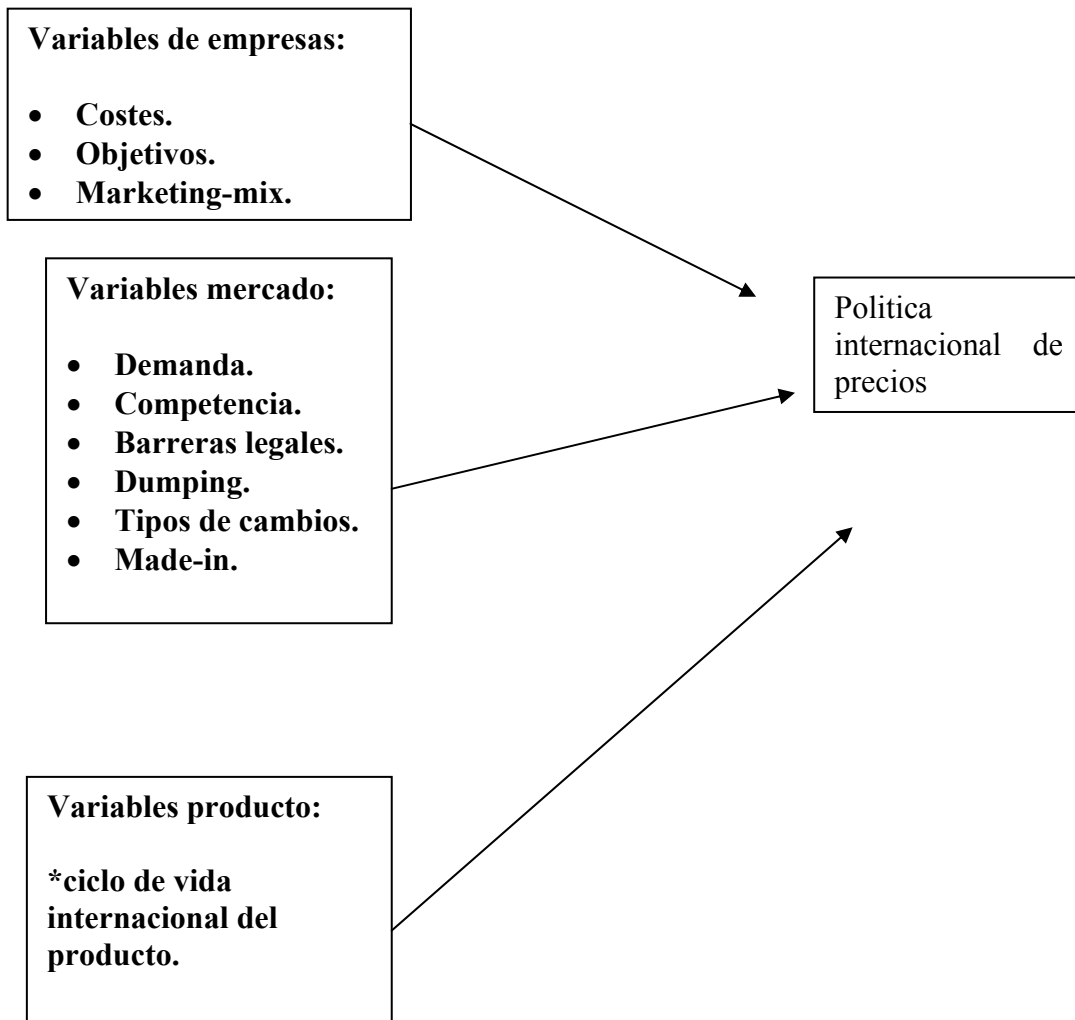
El precio es una herramienta más de la estrategia de marketing-mix con la que la empresa pretende alcanzar los objetivos previstos.

## Comercio Exterior

Asimismo, una política de precios de una línea de productos suelen ser diferentes, pero deben mantener una relación equitativa y congruente entre los diferentes niveles de precios y las prestaciones o utilidades de cada uno. Esta relación puede ser distinta según el mercado al que vayan dirigidos y cómo los diferencien y valoren los clientes potenciales.

Entre las variables que determinan el precio de explotación podemos distinguir:

- Variables- empresa: que son aquellas que controlan directamente la empresa.
- Variables- mercados: que tienen que ver más bien con el entorno económico internacional.
- Variables- producto: que hacen referencia a la fase del ciclo de vida en que se encuentra el producto.





### 2. Variables controladas por la empresa.

#### Los costes.

Son un factor principal en la determinación del precio.

La fijación de los precios en función de los costes totales ( directos o indirectos) del producto, a los que se añade un margen comercial, es una formula relativamente sencilla de aplicar y que se utiliza cuando no se conocen bien los mercados exteriores.

La empresa tiene que realizar el cálculo de los costes de fabricación y marketing internacional de un producto, ya que será una información necesario para conocer la rentabilidad de los distintos mercados.

El coste total se explotación suele ser superior al doméstico, ya que incluye componentes nuevos, como tarifas arancelarias en el mercado de destino, transporte internacional, márgenes comerciales de intermediarios....

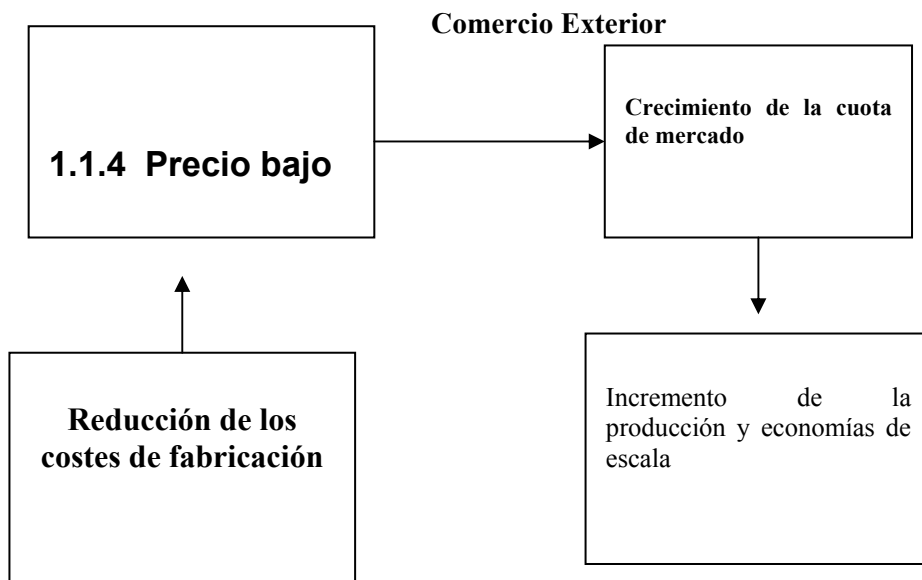
El precio de explotación fijado de los costes puede incrementarse considerablemente respecto al precio doméstico.

Una opción para reducir los costes que origina la explotación, siempre que el volumen de ventas de la empresa lo permita, es fabricación en el mercado de destino.

En mercados más alejados, la internacionalización de la empresa debe desarrollarse en base a la creación de centros de producción u otras formas de entrada, como puede ser la cesión de licencias o la creación de sociedades mixtas.

Otra alternativa posible es el denominado “precio de penetración”. Esta estrategia consiste en fijar desde el principio unos precios de exportación suficientemente bajos para incrementar la demanda; el incremento de ventas repercutirá en unas economías de escala que provocan una reducción de los costes, por lo que el precio podrá seguir manteniéndose bajo.

La empresa que lleva a cabo esta estrategia de “precio de penetración” necesita una capacidad financiera suficiente para soportar unos precios bajos hasta que se produce el tirón de la demanda necesario para reducir suficientemente los costes.



Cuando la venta se realiza directamente, sin intermediarios que añadan sus márgenes a los costes de fabricación y transporte, lógicamente se reduce el precio final del producto y la empresa puede poner en práctica una política de precios más flexibles.

### Los objetivos.

Los objetivos que la empresa se ha propuesto alcanzar en los mercados exteriores condicionarán el precio internacional del producto.

A largo plazo la empresa siempre busca obtener el mayor beneficio posibles a sus ventas; sin embargo, este objetivo puede coincidir en el día a día de cada mercado y , además, suele variar de uno a otro. La empresa puede:

- Fijar un precio bajo para introducirse en un nuevo mercado y así alcanzar una determinada cuota de ventas;
- Variar temporalmente el precio para contrarrestar una agresiva campaña de marketing por parte de la competencia.
- Mantenerse en un mercado asumiendo costes, a la espera de situaciones futuras más rentables,
- Fijar un precio denominado de “extinción” suficientemente bajo para eliminar a la competencia de un mercado, etc.

El Marketing-mix.

El precio tendrá que fijarse en sintonía con el resto de herramientas del marketing-mix internacional: producto, distribución y promoción adaptados a cada mercado.

Un producto que ha sido modificado para adaptarse a un mercado, con una nueva marca y envase, un servicio postventa, una buena gestión logística y una intensa promoción, permitirá fijar un precio más alto que se este mismo producto no se adapta al mercado ni incorpora los atributos y actividades mencionadas.

La forma de entrada y los canales de distribución dentro de cada mercado influyen también en la determinación del precio.

Además, estos márgenes pueden ser distintos en cada mercado, por lo que la elección de una y otro condicionará el precio final.

### **3 Variables relativas a los mercados exteriores.**

La demanda.

Las características económicas y socioculturales de cada país determinan la particular apreciación de los productos y sus utilidades por parte de los consumidores.

Es importante conocer lo que éstos estarán dispuestos a pagar por el producto.

Sin embargo, en algunos mercados puede ser difícil o muy costoso conseguir información que permita llegar a conocer, siquiera de forma aproximada, el precio determinado por la demanda.

Las empresas productoras de caramelos y golosinas para el público infantil tiene que adaptar el precio por unidad de producto a la moneda de uso corriente de los niños.

La competencia.

Para muchas pequeñas y medianas empresas el precio en cada mercado viene señalado por la competencia. Incluso para las grandes empresas que operan en mercados muy competitivos, está es la variable que, en mayor medida condiciona el precio.

Las diferencias de precio con respecto a la competencia deben ser justificadas ante los clientes con base a una utilidad diferente.

Dumping y otras limitaciones político-legales.

Para la determinación de precios a la explotación se ha de considerar la situación política y legal de cada país.

## Comercio Exterior

Los factores político – legales reducen la libertad de la empresa para fijar sus precios.

En algunos países las autoridades pueden no conceder licencias de importación se estiman que los precios del exportador son demasiado altos o demasiado bajos.

Las tarifas arancelarias y los contingentes son barreras impuestas por gobiernos a la importación de productos, que encarecen se precio con el objetivo de beneficiar a la producción nacional.

En la mayoría de los países industrializados existen legislaciones antidumping.

### **Tipo de cambio.**

Cuando los gobiernos intervienen en los tipos de cambio de las monedas, la situación competitiva de los exportadores pueden variar.

- Si se devalúa la moneda del país, los precios que se pagan por los importaciones subirán, por lo que es posible que los exportadores que vendan en ese mercado tengan que bajar sus precios para competir con los productos locales. Los exportadores del país aumenten sus exportaciones.

El made-in.

La relación entre la percepción que tiene el consumidor final del país de origen y el precio es un aspecto que se ha de considerar en la política de precios.

Cuando el *made in* es desfavorable y el precio es bajo el consumidor percibe el producto como de baja calidad, aunque esta no significa que deje de comprarlo.

### **4 variables relativas al producto: el ciclo de vida del producto.**

La situación del ciclo de vida del producto en cada mercado proporciona la posibilidad de aplicar distintos precios.

Cuando el producto se encuentra en fase de introducción y con poca competencia, la empresa cuenta con un mayor margen para fijar los precios.

A medida que se avanza en el ciclo, el mercado impondrá precios más ajustados.

El ciclo de vida de productos varía en el tiempo en cada mercado, lo que permite la diferencia de precios.

### **5 comparación entre precios domésticos y precios de exportación.**

Un enfoque habitual entre las empresas es fijar los precios de exportación en función de los precios domésticos.

Podemos fijar los precios de las siguientes maneras:

## Comercio Exterior

1) Que los precios de exportación sean menores que los precios domésticos:

### A favor:

- El producto es menos conocido en mercados exteriores que el nacional.
- La competencia local que actúa en su mercado estará en mejores condiciones para competir, ya que los gastos de comercialización del producto serán seguramente menores.
- Además, un menor precio generalmente se refleja en un mayor volumen de ventas, lo que será reducir los costes fijos debido a las economías de escala.

2) Que los precios de explotación sean mayores que los precios domésticos.

A favor: El mayor coste inicial que supone vender en un mercado exterior frente al doméstico. Se trata de cubrir desde el principio los costes y de obtener un margen comercial en todas las operaciones de exportación que anime a profundizar en la actividad internacional de la empresa.

3) Precios de explotación iguales a precios domésticos.

### A favor:

- Permite al fabricante fijar los precios de exportación que los costes y la experiencia en el mercado doméstico le indican que son necesarios y justos. De esta forma consigue una sensación de seguridad al entrar a un nuevo mercado que aún no conoce muy bien.
- Se adapta a las políticas de los compradores internacionales que exigen a sus proveedores que mantengan el mismo precio en cada mercado.
- Elimina cualquier temor acerca de acusaciones de dumping.
- Esta estrategia puede modificarse cuando el fabricante tiene un mayor conocimiento y experiencia en el mercado exterior.

4) Precios diferenciados.

Las razones de adoptar distintos precios de exportación en distintos mercados se deben a que las situaciones son distintas y las estrategias de marketing en cada uno de ellos pueden serlo también.

# LA DISTRIBUCIÓN

## 1. LA DISTRIBUCIÓN EN EL CONTEXTO INTERNACIONAL

Una vez seleccionadas las vías de entrada en los mercados exteriores, la empresa tendrá que gestionar la distribución en las mejores condiciones, de forma que el producto llegue al cliente final por el medio más adecuado.

Condicionará el control sobre los canales de distribución dentro de cada mercado.

Aunque la empresa no tenga capacidad para controlar e influir directamente en la distribución debe conocer:

- Las características y funcionamiento de los canales de distribución.
- Los márgenes comerciales que incorporan los intermediarios.
- Los servicios que prestan este tanto a la empresa como al consumidor.
- Los segmentos de mercado a los que distribuyen.
- Normativa por la que están regulados.

Trasplantar la política de distribución de un mercado a otro puede resultar un fracaso.

Mayoristas, grandes almacenes, comercio asociado y tiendas independientes, tienen características distintas en cada mercado. Estas diferencias pueden referirse a:

- El tipo de producto que distribuyen.
- El segmento de mercado al que distribuyen.
- Su cuota de mercado.
- Los servicios que prestan.

## 2. LA DISTRIBUCIÓN COMERCIAL: CANALES DE DISTRIBUCIÓN.

La empresa habrá de seleccionar, para el mercado, la “longitud” de la distribución funcional del producto y cuáles son los más adecuados.

### 2.1 . LA LONGITUD DE LA DISTRIBUCIÓN.

Son tres opciones:

- Distribución larga,
- Distribución corta,
- Distribución directa.

### A. Distribución larga.

Se trata con un gran número de “eslabones” o intermediarios a distintos niveles hasta llegar la cliente final.

Este tipo de distribución es utilizada por empresas con poco conocimiento del mercado o con escasa presencia física.

También suele utilizarse en la etapa de introducción de productos o en mercados con distribución muy fragmentada.

La ventaja que ofrece la distribución larga es su bajo coste.

El inconveniente es el alejamiento entre la empresa y clientes finales.

El control sobre el por tanto marketing-mix es menor.

### B) DISTRIBUCIÓN CORTA.

La empresa elimina uno de los intermediarios de la cadena, bien distribuyendo a detallistas, o bien a sus centrales de compra.

El comercio internacional dentro de la UE se desarrolla principalmente mediante este tipo de distribución.

Las ventajas que aporta es un contacto más directo con el mercado y un ahorro en los márgenes comerciales que incorporarán los mayoristas.

La desventaja es un mayor gasto y contar con una cierta capacidad logística adaptada al volumen de la empresa.

### C) DISTRIBUCIÓN DIRECTA

Es un tipo de distribución muy adecuada para el suministro de grandes equipos o productos industriales muy especializados, así como grandes proyectos industriales y de servicios.

Exige una gran capacidad logística, generalmente con grandes almacenes y equipos informáticos de tratamiento de pedidos.

## 2.1 LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN

En cualquier mercado existen básicamente dos eslabones en el canal de distribución de los productos:

- Los mayoristas
- Los detallistas

Para gestionar la distribución internacional así como el resto del marketing-mix, es necesario conocer las características de los mayoristas y detallistas en cada uno de los mercados de venta,

## Comercio Exterior

- su tamaño y organización,
- cuota de mercado,
- productos que distribuyen y servicios que prestan.

### 1. LOS MAYORISTAS

- Los mayoristas juegan distintos roles y tienen características diferentes según los mercados.
- Algunos mayoristas tiene un gran control sobre la distribución y no es aconsejable su eliminación.
- En muchos casos, su papel ha sido sustituido por las centrales de compra de cadenas de tiendas, comercios asociados, etc.

### 2. LOS DETALLISTAS

Tiene características diferentes según los mercados:

- Los hábitos de consumo
- El poder adquisitivo.
- La cultura.
- Distintos entornos políticos-legales en cada país.

En los mercados más desarrollados: existen menos detallistas.

En los mercados menos desarrollados: existen más detallistas.

Se puede hablar de dos Europas de la distribución:

- Una muy desarrollada, con gran concentración y normativa muy estricta (Alemania, Francia y Reino Unido).
- Otra, la Europa del Sur (España, Portugal, Italia y Grecia), con distribución poco desarrollada, en proceso de grandes transformaciones, menos competitiva y con menos restricciones legales.

Para la selección de los canales de distribución hay que tener en cuenta:

- Características de los canales que existen en el mercado de destino.
- Características del producto.
- Características del mercado.
- Objetivos en el mercado.



### 3. TENDENCIAS DE LA DISTRIBUCIÓN COMERCIAL

Las principales tendencias a escala internacional de la distribución:

- La concentración
- La internacionalización
- Diversificación de actividades
- Especialización

#### 1. La concentración.

Como paso previo a la internacionalización, los grupos de distribución tienden a crecer dentro de sus mercados locales. Aumentan su tamaño a través de absorciones, fusiones, incremento de capital social; se extienden geográficamente en el mercado e incrementan su cuota de ventas. En 1991, el grupo francés Carrefour (tercer distribuidor detallista francés de alimentación) compró el grupo Euromarché (novena posición en la distribución agroalimentaria en Francia). También dentro del sector de la alimentación la empresa alemana Edeka se convirtió en uno de los líderes de la distribución del sector a adquirir al mayorista Max Lunning GmbH. Estos son sólo algunos ejemplos.

#### 2. La internacionalización.

Las empresas de distribución europeas y japonesas y, en menor medida, las norteamericanas, son las que mayores procesos de internacionalización están acometiendo. Podemos citar algunos de los muchos casos de internacionalización reciente. El grupo alemán de alimentación Tengelmann tiene establecimientos en toda Europa, Estados Unidos y Canadá. Cerca de un 50% de su negocio procede de las ventas en Estados Unidos otro 10% de sus ventas en Europa, fuera del mercado alemán. Vendex, un grupo de distribución holandés que cuenta con grandes almacenes, tiendas de decoración para el hogar, tiendas de ropa y tiendas de alimentación, decidió su expansión internacional debido a la saturación en su mercado de estas actividades; realiza aproximadamente un 25% de sus ventas en Estados Unidos y un 15% en los mercados europeos distintos al holandés.

Por otro lado, existen dos estrategias de internacionalización: globalización y adaptación. La estrategia de globalización implica la internacionalización con las mismas fórmulas comerciales. La convergencia de los hábitos y comportamientos de los consumidores y las economías a escala que se producen son los motivos que inducen a adoptar esta estrategia. Loewe, Gucci, Cartier o Ikea comercializan sus productos a segmentos de mercado homogéneos en los distintos mercados, lo que hace que desarrollen una estrategia global. Las franquicias internacionales también utilizan esta estrategia de forma generalizada (Benetton, Body-shop, Telepizza, Mcdonald's y 7-Eleven son algunos ejemplos.).

#### 3. La diversificación de actividades

La saturación de los mercados y la intensidad de la competencia están provocando no sólo la concentración de los grupos de distribución y su expansión internacional, sino también la diversificación hacia otras oportunidades de negocio. Por ejemplo, en el Reino Unido, las empresas de distribución Burton y Kingfishen están introducidas en el

sector inmobiliario. La empresa de venta por catálogo Otto Versand adquirió en Estados Unidos el first National Bank, mejorando así el sistema de crédito a sus clientes.

#### 4. La especialización

La especialización es clave para diferenciarse de la oferta existente. Los consumidores, cada día más exigentes, aprecian el comercio especializado en una línea de productos, pero con gran surtido. En estas circunstancias los grupos de distribución abren establecimientos especializados en una línea de productos. El grupo español Cortefiel tiene una cadena de tiendas de ropa de moda joven (Springfield), y en 1994 puso en marcha la cadena de establecimientos de lencería Woman's Secret.

# LA PUBLICIDAD

## 1. ASPECTOS QUE INFLUYEN EN LA PROMOCIÓN INTERNACIONAL.

La promoción es una de las cuatro herramientas básicas del marketing-mix.

Los aspectos a considerar en el plan de promoción internacional son:

- Entorno Internacional
- Objetivos promocionales
- Presupuesto
- Marketing-mix internacional del producto, precio y distribución.

Aspecto del entorno internacional que influyen en el mensaje y el medio:

- Idioma
- Aspectos culturales
- Organización social
- Desarrollo económico
- Aspectos políticos-legales
- País origen
- Competencia
- Disponibilidad de medios
- Penetración de medios

Los diferentes aspectos del entorno económico, político y sociocultural de cada mercado han de analizarse con vistas a la preparación y desarrollo de la promoción internacional:

## EL IDIOMA

La precesión técnica o la traducción literal no son suficientes.

- Los mensajes sean persuasivos deben utilizar el idioma y giros propios de cada país, incluso de cada segmento de mercado dentro de cada país.

Ej. Seat comercializa el modelo Málaga con la misma marca en todos los mercados excepto en Grecia, ya que Málaga es similar a una palabra griega que significa homosexual.

### *LOS ASPECTOS CULTURALES.*

La religión, las actitudes, los valores, la educación, la forma de vida y la estética de las distintas culturas son aspectos que desempeñan un papel importante.

Los Colores, los Símbolos deben ser entendidos y apreciados de forma correcta y atractiva por los consumidores.

#### *Colores:*

- China, el amarillo, color imperial.
- Japón el morado es un color noble, países hispanos la muerte.
- Egipto, el verde color del nacionalismo.

#### *Símbolos:*

- Budistas: la comparación de personas y animales puede ser muy ofensivo.
- Hay que tener en cuenta la dirección en la cual se escribe y se lee, esto es importante para las vallas publicitarias.

El nivel de educación y la forma de vida influirán en el tipo y contenido de la información.

### *LA ORGANIZACIÓN SOCIAL.*

La organización social de un mercado se puede clasificar atendiendo a distintas variables como:

- Familia.
- Sexo.
- Las clases sociales.

Ej. La organización familiar en los países desarrollados: padres-hijos, parejas, individuos.

Países menos desarrollados, unidad familiar hasta tres generaciones.

Las clases sociales existen en todas las sociedades.

El papel de las mujeres en los distintos mercados tiene una influencia significativa en las decisiones de compra y en los hábitos de consumo de muchos productos.

## EL NIVEL DE DESARROLLO ECONÓMICO

El grado de desarrollo económico existente en cada mercado afectará tanto al mensaje como al medio de comunicación utilizado en la promoción.

Ej. En países desarrollados es habitual tener un aparato de televisión por familia, en países subdesarrollados lo habitual es tener un aparato de TV.

La percepción de la utilidad o empleo de los productos varía en función del desarrollo económico de los países.

## *LOS ASPECTOS POLÍTICOS-LEGALES.*

Los controles públicos pueden afectar al producto, los medios y el mensaje contenidos en la promoción.

Ej.:

Francia y Dinamarca el envío directo de pruebas está prohibido.

En Australia sólo se pueden emitir en televisión anuncios que hayan sido producidos en el propio país.

Las promociones dirigidas a grupos infantiles tienen numerosas restricciones que no son en absoluto uniformes.

La promoción del tabaco, las bebidas alcohólicas y los productos farmacéuticos está sometida a numerosas restricciones legales en la mayoría de los mercados.

Respecto al contenido de los mensajes:

- Algunos países prohíben las comparaciones con otros productos.
- En otros no se admite la utilización de una lengua extranjera.
- En Alemania están prohibidas, además las promociones especiales tales como “pague uno y llévase dos”.

## *EL PAÍS ORIGEN.*

La imagen del país donde se encuentra situada la empresa o la casa matriz produce un determinado efecto sobre la percepción, ya sea negativa o positiva, del producto, su calidad, y sus prestaciones.

*LA COMPETENCIA.*

En la mayoría de los mercados, la empresa internacional competirá con otras empresas internacionales y también con las nacionales.

Se tiene que considerar las posibles reacciones de la competencia ante las promociones.

EL NIVEL DE DESARROLLO Y PENETRACIÓN DE LOS MEDIOS.

Algunos de los medios que se utilizan en el mercado doméstico pueden no estar disponibles en otros mercados.

También hay que considerar la penetración de éstos en cada país.

**2. TÉCNICAS DE PROMOCIÓN**

***2.1. La venta personal.***

Unos vendedores bien seleccionados, adiestrados y motivados influirán decisivamente en el volumen de ventas de la empresa.

El control de la empresa sobre la venta personal en cada mercado dependerá fundamentalmente de dos factores:

- El nivel de centralización o descentralización organizativa.
- La forma de entrada.

Una de las funciones del responsable de marketing internacional es definir el papel que la fuerza de venta debe interpretar en cada mercado.

Fases para la formación de la fuerza de venta:

1. Reclutamiento y selección.
2. Formación.
3. Motivación.
4. Control.

***2.2. Promoción de ventas.***

La promoción de ventas contiene aquellas actividades de venta que refuerzan el proceso de venta personal y la publicidad.

- *Documentación promocional.*

## Comercio Exterior

Los tipos de documentación promocional más utilizados son los catálogos, folletos y fichas de productos.

Algunas claves para lograr un buen material promocional son:

1. Realización objetiva.
2. Coherencia.
3. Mercado objetivo.
4. Destinatarios.
5. Atractivo.
6. Presentación.
7. Tipografía.

- *Videos promocionales.*

La novedad de este medio de promoción hace que sea bastante efectivo.

Permite combinar las imágenes con las palabras.

El mensaje se produce exactamente en la forma en que desea la empresa y recalca los puntos que más interesan.

Tiene un coste elevado de producción.

- *Revistas de empresa.*

Algunas empresas utilizan como apoyo a su promoción de productos y de la propia empresa la publicación de revistas en la que aparecen artículos de interés específico para el público al que van dirigidas.

- *Promoción en el punto de venta.*

Los productos de consumo, especialmente de alimentación y cosmética, requieren de una promoción en el punto de venta.

## Comercio Exterior

### - *Software promocional*

Este es un medio de promoción relativamente reciente y utilizado para la difusión de información sobre ciertos productos y servicios como, por ejemplo, servicios de ingeniería,.....

### - *Misiones comerciales*

Se trata de visitas de promoción realizadas por personal de la empresa a clientes potenciales en otros mercados. Suele utilizarse por firmas exportadoras que acuden a nuevos mercados. Una visita personal contribuye al mejor conocimiento de las necesidades y requerimientos de los clientes.

De forma creciente las empresas industriales invitan a sus clientes potenciales o actuales a visitar sus instalaciones. Estas visitas, denominadas “misiones comerciales inversas”, están resultando más eficaces que las directas.

Las misiones comerciales cuentan, a menudo, con ayudas públicas. En España, las cámaras de comercio provinciales y el Instituto Español de Comercio Exterior conceden subvenciones para los gastos de viaje y estancia, e incluso para el caso de las misiones comerciales directas se encargan de la organización del programa de visitas a través de la red de oficinas comerciales y cámaras de comercio españolas en el extranjero.

La realización de una misión comercial debe llevarse a cabo sin improvisaciones, estudiando en profundidad las características del mercado, seleccionando los clientes de mayor interés para la empresa y planificando correctamente el programa de visitas.

### - *Ferias y exposiciones.*

Las ferias y exposiciones suponen una concentración de la oferta y la demanda en un lugar y un tiempo determinados.

Es una de las formas de promoción que mejores resultados ofrecen a las empresas exportadoras.

Las ventajas:

- Contacto con compradores potenciales.
- Contacto con agentes/distribuidores potenciales.
- Conocimiento de la competencia.
- Conocimiento general del mercado y, en concreto, de un sector.

La decisión de participar en una determinada feria debe estudiarse desde un punto de vista estratégico.

Se debe considerar:

- Ediciones anteriores de la feria.



## Comercio Exterior

- Número, nacionalidad y tipo de visitantes.
- Expositores habituales.
- Productos expuestos.

Una vez tomada la decisión de participar en una determinada feria internacional, debe prepararse con todo detalle la asistencia de acuerdo a las siguientes fases:

1. Reserva del espacio.
2. Diseño y construcción del stand
3. Preparación de la campaña de comunicación.
4. Envío de las mercancías y material promocional que se va exponer en la feria.

- *Seminarios y conferencias.*

La participación, organización y patrocinio de seminarios y conferencias es una vía que promociona relativamente reciente.

Es una forma de promoción muy dirigida y directa, especialmente efectiva para el caso de ciertos productos industriales y servicios.

- *Patrocinio.*

El objetivo del patrocinio es relacionar la empresa, el producto o la marca comercial en cuestión con un acontecimiento social, cultural o deportivo, beneficiándose de la capacidad de convocatoria y de la imagen de dicha actividad.

- *Marketing directo.*

- A) Mailing
- B) La venta por catálogo

**Mailing.** La promoción de los productos o servicios de la empresa se puede realizar por correo mediante mailing. Va dirigido a un público objetivo seleccionado previamente.

Los elementos del mailing son: la carta, el sobre, el folleto publicitario o catálogo.

Hay que tener en cuenta que los tamaños y formas de las cartas y sobres no son los mismos en cada país.

**La venta por catálogo.** Una variante del mailing que ha experimentado un progresivo crecimiento como técnica de marketing directo es la venta por catálogo. En Alemania existe una gran expansión.

### 2.3.PUBLICIDAD.

Es una vía que de alguna forma u otra todas las empresas utilizan. En algunos países, la normativa vigente puede limitar el tipo de anuncios y el medio a utilizar. El número, tipos y características de los medios varían considerablemente de un país a otro.

Los distintos tipos de medios:

#### A) Periódicos.

Existe una gran variedad de periódicos y hábitos de lectura en cada país.

Se consideran los siguientes aspectos:

- a) Hábitos de lectura.
- b) Tirada y penetración.
- c) Idioma.
- d) Formato.

#### B. Revistas.

El número, tipo de revistas y su clasificación varía de unos países a otros.

La elección de las revistas extranjeras en las que anunciarse no es fácil, especialmente en mercados desarrollados como EEUU y Europa.

#### C. Publicidad Exterior.

Se utiliza en menor medida que otros medios y soportes publicitarios.

La ubicación de la publicidad exterior es importante puesto que debe fijarse de forma selectiva para obtener la máxima eficacia.

#### D. Televisión.

El gasto publicitario en televisión en cada país estará determinado por las condiciones económicas, nivel de desarrollo, infraestructura de comunicaciones, así como las regulaciones y limitaciones legales.

#### E. Radio.

La radio suele emplearse como complemento de otros medios utilizados en campañas publicitarias.

F. Cine.

La publicidad en salas de cine es muy poco significativa en la mayoría de los países.

**2.4.RELACIONES PÚBLICAS Y COMUNICACIONES.**

Las relaciones públicas se incluyen en el ámbito de la comunicación corporativa más que en el marketing y en la promoción del producto.

En el ámbito internacional las relaciones públicas tienen una gran importancia, ya que este público abarca más que el mercado, incluye a todos los agentes que de una forma u otra tiene relación con la empresa:

- Clientes.
- Público en general.
- Accionistas.
- Gobierno.
- Prensa.
- Suministradores.
- Empleados.
- Grupos de presión.
- Socios.

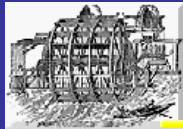
## PRESENTACIÓN BÁSICA DEL COMERCIO INTERNACIONAL

### Evolución del Comercio Internacional



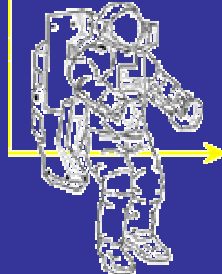
Siglos XVI y XVII: Mercantilistas

Siglo XVIII: Fisiócratas y Clásicos



Siglo XIX: Marginalistas y Marxismo

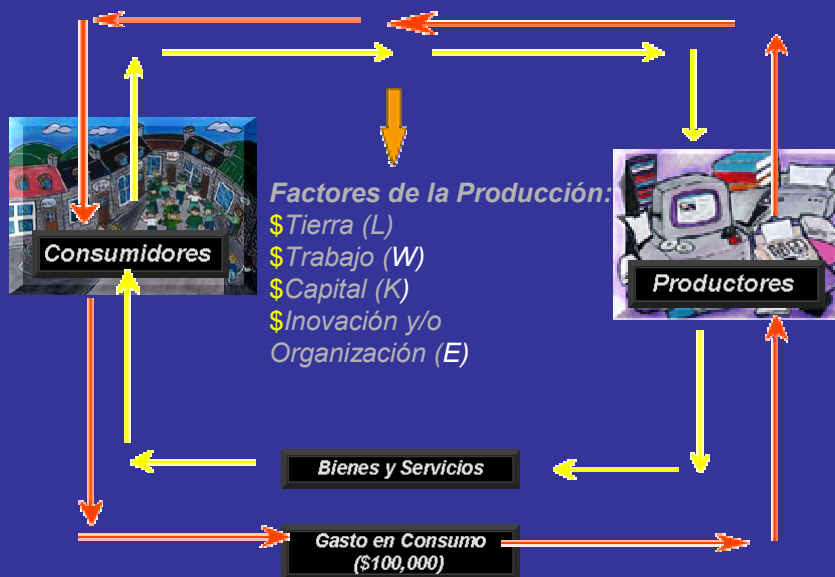
Siglo XX y XXI: Institucionalistas, Monetaristas, Keynesianos, Economía "e"



#### Eventos Económicos:

Gran Depresión (1929/34)  
Guerra Fría (1950)  
Crisis petrolera (1967/70)  
Ajustes económicos (1980/89)  
Globalización (1990/2004)  
Asociación Económica (2005/?)

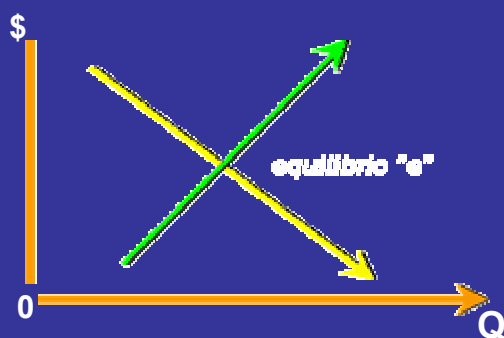
### Modelo Básico



### Modelo Básico

En el modelo anterior es posible sostener que existe un equilibrio macroeconómico dado que:

**\$ Producción y Ventas son iguales (Exsumos = Demanda)**



### Modelo Básico

Es necesario señalar que la macroeconomía no es un sistema cerrado, y por lo tanto observa variantes en el comportamiento de los factores y agentes económicos:

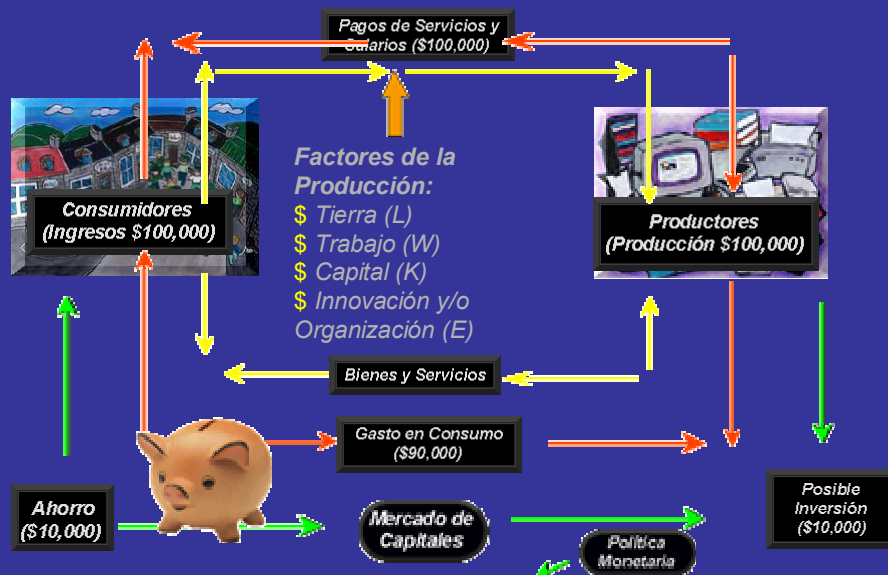
- \$ Los consumidores tienden a "guardar" una parte de sus ingresos.**
- \$ Los sectores productivos generan inventarios no deseados.**
- \$ Dado lo anterior el flujo de ingresos hacia los consumidores se reduce.**
- \$ Por lo tanto, derivado del flujo de ingreso menos el ahorro, se reduce la producción y el ingreso**

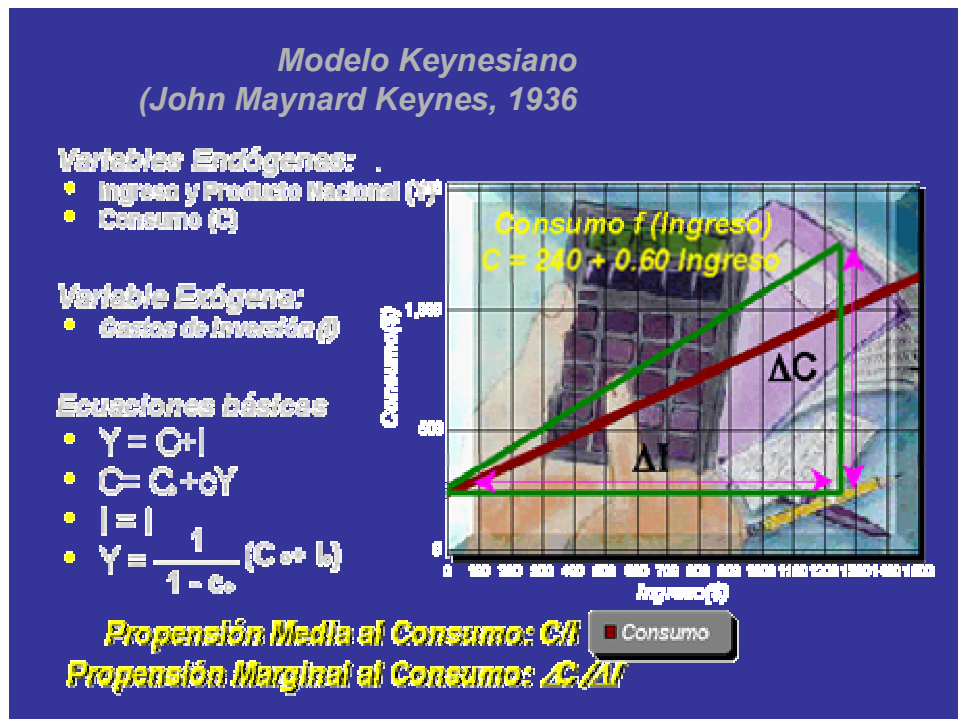
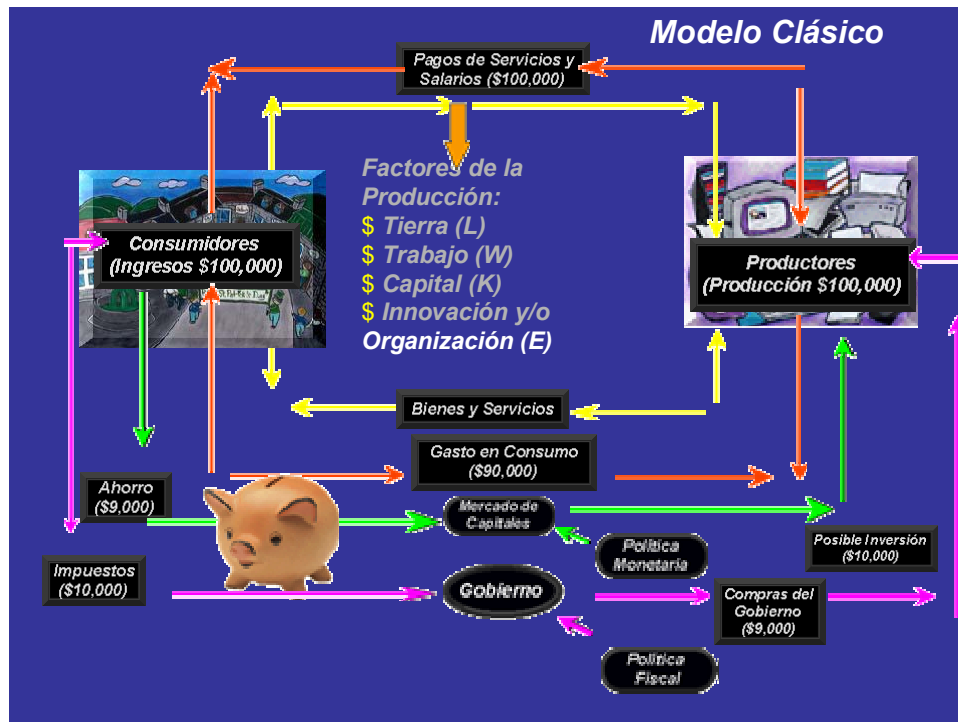
**Modelo Clásico**  
(El mercado de capitales actúa de tal manera que se iguala el ahorro con la inversión)

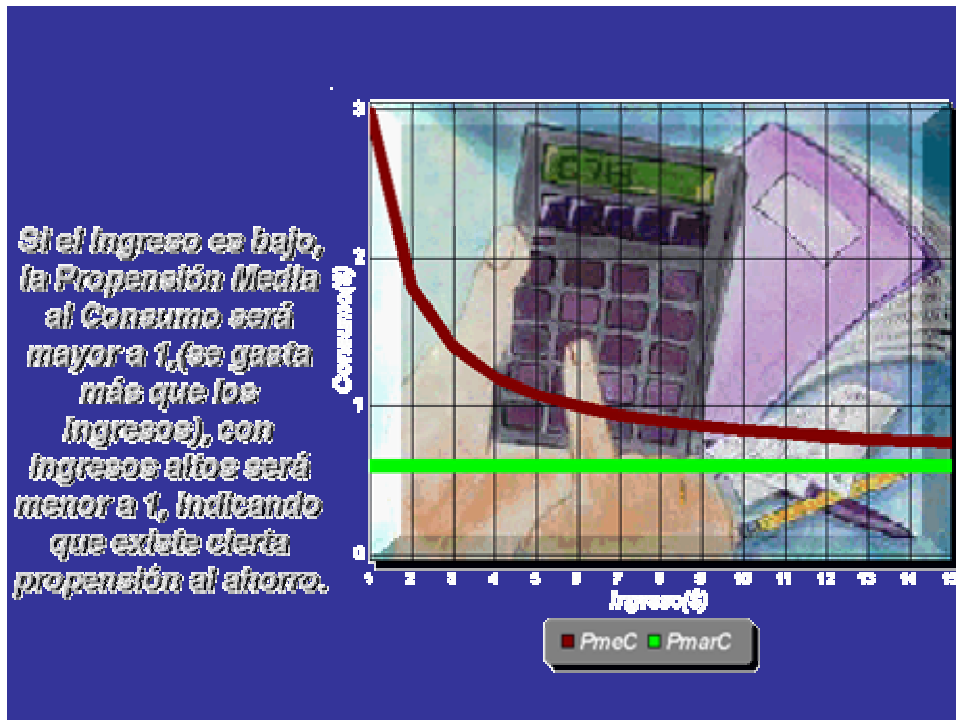
La teoría macroeconómica actual, sugiere que las decisiones de ahorro e inversión se realizan por diferentes personas y múltiples motivos. Con lo anterior se establece que no existe un mecanismo automático que ajuste o iguale el ahorro y la inversión. Por lo tanto, se deduce que existen agentes externos que afectan el mercado de tal forma que se obtenga igualdad entre ahorro e inversión y un nivel adecuado entre producción e ingreso.



### Modelo Clásico








# PASOS A SEGUIR PARA REALIZAR UNA IMPORTACIÓN



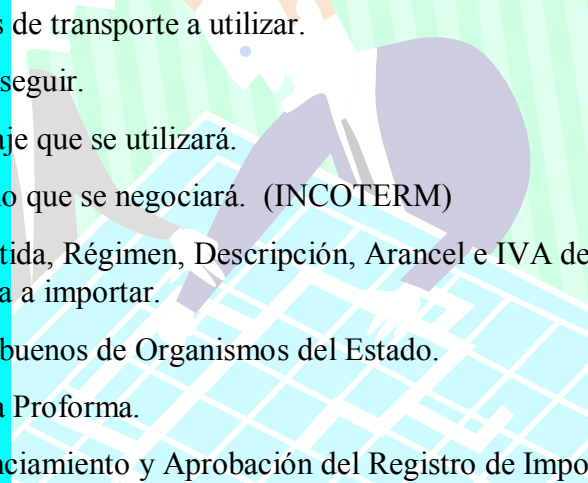


## 1. FACTIBILIDAD

- 
- ☺ Posibles vendedores en el exterior (Ofertantes).
  - ☺ Estudio de costos.
  - ☺ Mercados donde se va a vender el producto importado.

## 2. PLANEACIÓN

Aspectos a tener en cuenta antes de la compra

- 
- Medios de transporte a utilizar.
  - Ruta a seguir.
  - Embalaje que se utilizará.
  - Término que se negociará. (INCOTERM)
  - Subpartida, Régimen, Descripción, Arancel e IVA de la mercancía a importar.
  - Vistos buenos de Organismos del Estado.
  - Factura Proforma.
  - Diligenciamiento y Aprobación del Registro de Importación (MINCOMEX)

- Tipo de Nacionalización.
- Sociedad de Intermediación Aduanera (SIA) que va a realizar los tramites aduaneros. (Mayor a US 1.000)
- Depósito al cual llegará la mercancía.
- Posibles fechas de llegada y nacionalización de la mercancía.
- Forma de pago e intermediario financiero.(Banco)
- Posible fecha para realizar el reembolso.
- Verificación de la necesidad de una póliza.
- Seguro para el transporte de la mercancía.
- NIT del importador.
- Certificado del ICA para importar.

### 3. NEGOCIACION

Realización de la compra-venta

- Factura comercial diligenciada con todos los requisitos en dólares y con el término internacional de negociación (INCOTERMS).
- Lista de empaque.
- Certificado de origen.
- Normas técnicas.
- Pago de la mercancía o aceptación del crédito.

## 4. TRANSPORTE

### Contratación del Transporte

#### TERRESTRE

- Manifiesto de carga.
- Carta de Porte.

#### MARÍTIMO

- Manifiesto de carga.
- Conocimiento de embarque.
- Lista de contenedores a bordo.
- Zarpe.

#### AEREO

- Manifiesto de carga.
- Guía aérea.
- Declaración general.
- Plan de vuelo.

## ASPECTOS OPERACIONALES

### MATRIZ DE COSTO Y TIEMPO

Modo	Carretero			Ferroviario			Aéreo			Marítimo			
	Parcial	Completo	Tiempo	Parcial	Completo	Tiempo	Parcial	Completo	Tiempo	Conferenciado.	No Conferenciado.	Arrendado	Tiempo
<b>Componente de Costo</b>													
<b>Directos</b>													
Precio FOB													
Manipuleo (embarque)													
Transporte y seguro													
Otros gastos de exp.													
Almacenaje													
Manipuleo desembarq.													
Gastos de nacionaliz.													
Pago SIA y Bodega													
<b>Total Costos</b>													
<b>Directos/tiempos</b>													
<b>Indirectos</b>													
Capital(Inventario)													
<b>Total Cost. Tiempo</b>													

## TERMINOS DE NEGOCIACION (INCOTERMS)

GRUPO	SIGLAS	INGLES	ESPAÑOL	TRANSPORTE
<b>E</b>				
En punto de salida	<b>EXW</b>	Ex Works	En punto de salida	
<b>F</b>	<b>FCA</b>	Free Carrier	Libre/ Franco de porte	T,A,MM
Transporte principal	<b>FAS</b>	Free Alongside Ship	Libre al costado del buque	Mar
no pagado	<b>FOB</b>	Free on Board	Libre/ Franco a bordo	Mar
<b>C</b>	<b>CFR</b>	Cost & Freight	Costo y flete	Mar
Transporte principal	<b>CIF</b>	Cost, Insurance & Freight	Costo, seguro y flete	Mar
pagado	<b>CPT</b>	Carriage & Paid to	Flete pagado hasta	T,A,MM
	<b>CIP</b>	Carriage & Insurance Paid to	Flete y seguro pagado hasta	T,A,MM
<b>D</b>	<b>DAF</b>	Delivered at Frontier	Entregado en frontera	T,A,MM
En punto de	<b>DES</b>	Delivered Ex Ship	Libre en el buque	Mar
destino	<b>DEQ</b>	Delivered Ex Quay	Libre en el muelle	Mar
	<b>DDU</b>	Delivered Duty Unpaid	Entregado sin arancel pagado	T,A,MM
	<b>DDP</b>	Delivered Duty Paid	Entregado con arancel pagado	T,A,MM

## FORMAS DE PAGO

FORMA	ENTREGA DE MERCANCIA	COBRO	RIESGO	RIESGO
			EXPORTADOR	IMPORTADOR
Pago por adelantado	Posterior al pago	Antes del embarque	x	xxx
Carta de crédito	Previo o posterior al pago	A la vista contra documentos	x	x
Abono en cuenta	Previo o posterior al pago	Antes o después del embarque	xx	xxx
Banca electrónica	Previo o posterior al pago	Antes o después del embarque	xx	xx
Giro	Previo o posterior al pago	Antes o después del embarque	xx	xx
Letras de cambio, a la vista	A la aceptación del pago	Posterior al embarque	xxx	xx
Letras de cambio, al vencimiento	Previo al pago	Posterior al embarque	xxx	xx
Trueque	Previo o posterior al pago	Según se pacte	xxx	xxx
A consignación	Previo al pago	Posterior al embarque	xxx	x
Cuenta abierta	Previo al pago	Posterior al embarque	xxx	x

## Balanza de Pagos Índice

### Primer tema

- Definición de Balanza de Pagos
- Componentes de BP
- Estructura general de la B.P.
- Ejemplo
- Análisis comparativo: España y otros países

## Definición

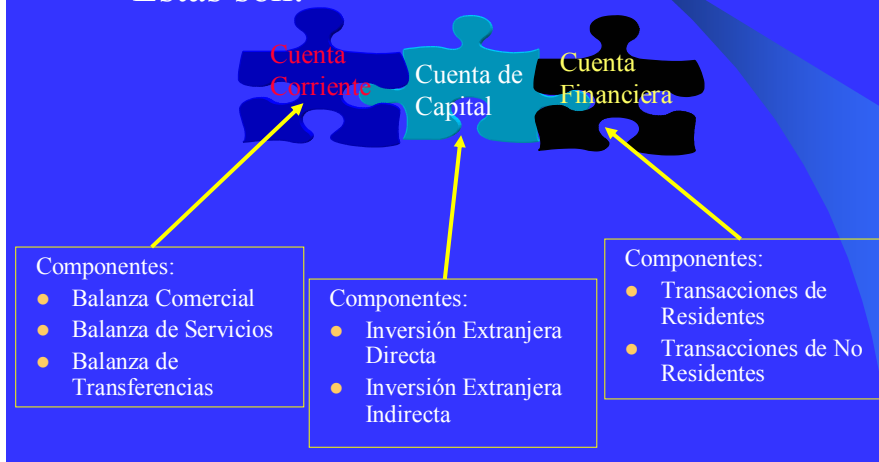
Se puede definir como el registro contable de un país que tiene como objetivo medir las transacciones que realiza dicha nación con el resto del mundo durante un período de tiempo determinado (usualmente un año).

En general:

- 1. Entre las diferentes naciones existe una interacción económica. Esa interacción económica se produce a través del intercambio de bienes, servicios, activos, etc. En economía nos interesa estudiar esta dependencia económica, y para ello tenemos un concepto básico que es la balanza de pagos.
  - La balanza de pagos nos resume la dependencia económica de un país con el resto del mundo
  - 2. La balanza de pagos es un documento contable que recoge el valor de las transacciones realizadas entre los residentes de un país y el resto del mundo, durante un período de tiempo.
  - 3. Las transacciones de la balanza de pagos se registran a través del sistema de contabilidad de partida doble. En este sistema cada transacción internacional entra automáticamente en la balanza de pagos dos veces, una como un crédito y otra como un débito.
  - - La transacción que implica un pago al extranjero entra en la balanza de pagos como un débito (-), y
  - - la transacción que implica un ingreso desde el extranjero entra en la balanza de pagos como un débito (+).
- (Si no sabe contabilidad recuerde sólo que como el mismo número se apunta dos veces en la izquierda y en la derecha. Por ello, si suma las dos columnas de toda la balanza de pagos la cifra obtenida es la misma!)

## Componentes de la BP

- Estas son:



## Componentes de la BP (cont.)

### Descripción de los componentes:

- **Cuenta Corriente:**

Refleja todos los movimientos que en ella ocurren, e incluye las operaciones de bienes, servicios, rentas y transferencias corrientes. En síntesis, determina la capacidad o necesidad de financiación de una economía. Si es positivo, dicha economía genera recursos para valerse por sí misma; en caso contrario, necesita recursos externos. Sus valores proceden de las estadísticas que elaboran diferentes entidades involucradas (aduanas, administración pública, etc.).

#### Componentes:

- Sub-balanza de bienes.
- Sub-balanza de servicios.
- Sub-balanza de rentas.
- Sub-balanza de transferencias.

- **Cuenta de Capital:**

Está compuestas por 2 tipos de operaciones:

- De Transacciones de Capital.
- De Adquisición o Enajenación de Activos.

- **Cuenta Financiera:**

Registra las transacciones entre residentes y no residentes que afectan a la posición acreedora-deudora de un país.

## Componentes de la BP (cont.)

La balanza de pagos recoge las diferentes transacciones en diferentes partidas o apartados, según que las transacciones se refieran a compras o ventas de bienes, servicios, activos, o sean sin contrapartida en cuyo caso se denominan transferencias.

La cuenta corriente y la cuenta de capital están a su vez se subdivididas en otras subcuentas, dando lugar a diferentes conceptos útiles para el análisis del sector exterior de una economía. Para una mejor comprensión el cuadro de abajo recoge una balanza de pagos en la forma de T típica de contabilidad, aunque en las estadísticas de contabilidad nacional no se presenta en esta forma:

Balanza de pagos		
	DEBE	HABER
balanza por cuenta corriente	importación de bienes	exportación de bienes
	importación de servicios	exportación de servicios
	rentas pagadas al exterior	rentas recibidas desde el exterior
	transferencias al RM	transferencias desde el RM
balanza por cuenta de capital	exportación (salida) de capital	importación ( entrada) de capital)
	aumento de reservas	descenso de reservas

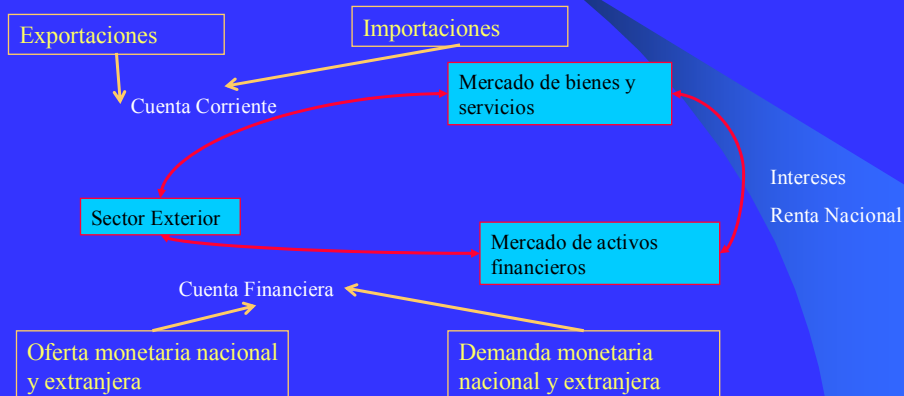
### El significado de la cuenta corriente

Debido a la contabilidad por partida doble, la balanza de pagos siempre está equilibrada desde el punto de vista contable. Es decir, siempre suman igual el debe y el haber. Por ello la suma de la columna izquierda y de la columna derecha de los tres componentes de la balanza de pagos-la balanza corriente, la balanza de capital excluidas reservas y balanza de reservas deben ser iguales. Esto nos lleva a las siguientes identidades:

$$\text{Cuenta corriente} = -\text{cuenta de capital (sin reservas)} - \text{balanza de reservas oficiales}$$

## Componentes de la BP (cont.)

En general, esto se refleja en la figura siguiente:



## Estructura general de la BP

I - Balanza comercial
• Exportaciones de mercancías
• Importaciones de mercancías
II - Balanza de servicios
• Transporte y seguros
• Turismo y viajes
• Rendimiento de inversiones públicas y privadas
• Asistencia técnica, patentes y royalties
• Otros servicios privados y públicos
III - Balanza de transferencias
• Privadas
• Públicas
IV - Balanza por cuenta corriente (I + II + III)
V - Capital privado a largo plazo
• Inversiones públicas
• Créditos y préstamos públicos
VI - Transacciones financieras del gobierno
• Inversiones públicas
• Créditos y préstamos públicos
VII - Balanza básica (IV + V + VI)
VIII - Capital privado a corto plazo
• Público
• Privado
IX - Variación de las reservas de oro y divisas

- Este esquema muestra el formato general que contempla la Balanza de Pagos.

## BALANZA DE PAGOS

### ■ ¿QUÉ INFLUYE EN SUS SALDOS?

- La situación económica y política internacional y del país.
- Las fluctuaciones de las monedas internacionales y los tipos de interés vigentes.
- Políticas comerciales del país (restrictivas y expansivas).
- Acuerdos internacionales de comercio.



## Balanza española

- **SALDO POSITIVO:**
  - Balanza de servicios y rentas
    - Motivos: el turismo.
  - Balanza de transferencias corrientes y de capital.
- **SALDO NEGATIVO:**
  - Balanza comercial.
    - Motivos: dependencia energética del exterior.
  - Balanza por cuenta corriente y de capital.
    - Motivos: las inversiones en el exterior son novedosas en el país.

## Balanza española EXPORTACIONES

- **ÁREAS:**
  - Zona Euro (62%), por cercanía y liberalización de intercambios.
  - América Latina (6%), por falta de acuerdos y cooperación.
- **SECTORES:**
  - Automóvil (22.9%), Seat y muchas empresas internacionales ubicadas en el país.
  - Materias primas (2%), o bien porque transforma sus propios recursos o no los valora.

## Balanza española IMPORTACIONES

- **ÁREAS:**
  - Zona Euro (55%), por cercanía y liberalización de movimientos.
  - América Latina (4%), falta de acuerdos y cooperación.
- **SECTORES:**
  - Bienes de equipo (25.4%), falta de industrias de alta tecnología.
  - Materias Primas (3.3%), España es un país con muchas materias primas.

## Balanza española Saldos de regiones

- **MADRID ( - 4426080 Pts )**
  - Su fuerte incremento de las importaciones no ha podido ser seguido por las exportaciones.
- **CATALUÑA ( - 2379400 Pts )**
  - En los últimos años ha aumentado su comercio, pero siempre manteniéndose con saldo negativo.
- **VALENCIA ( 476064 Pts )**
  - El movimiento del comercio europeo hacia el mediterráneo le ha beneficiado.
- **PAÍS VASCO ( 221674 Pts )**
  - Su actividad industrial se basa en sus propias materias primas, lo que le ayuda a no incrementar en exceso sus importaciones.





## \*Balanza de Pagos de España

(En miles de millones de pesetas)	1999	2000
<b>Cuenta Comercial</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>
Exportaciones	17.333	20.753
Importaciones	21.883	26.727
Balanza Comercial	(4.550)	(5.974)
Servicios ( Neto)		
Ingresos	10.377	12.130
Pagos	8.254	9.623
Servicios Netos	2.123	2.507
Transferencias	1.598	1.150
Saldo Cuenta Corr	(829)	(2.323)
Saldo	(829)	(2316)
+ Saldo Servicios Neto	829	2323
Errores y/o omisiones	0	7
<b>Balanza Neta de Pagos (Def)</b>	<b>(829)</b>	<b>(2.316)</b>

\*Fuente: Banco Central de España



### Mecanismos de gestión del comercio internacional

#### Interpretación de las estadísticas:

Las estadísticas revelan cuán fuerte es el consumo de la economía española desde una óptica meramente comercial. De manera sostenida (e incremental) las importaciones superan sus exportaciones en alrededor de un 19% al año 1999 y 23% al año 2000.

Podemos observar claramente como el saldo de la cuenta corriente se mantiene en déficit, como resultado directo del decrecimiento en el saldo de la balanza comercial así como la disminución de la demanda de transferencias. Es bueno aclarar que producto de este déficit, España de ha visto en la necesidad de acudir

a los mercados internacionales de capitales, debido a que el incremento en los servicios netos no puede por sí solo resguardar el déficit. No obstante, se tienen mejores expectativas sobre la economía de España: como resultado de la integración a la UE y a consecuencia, también, de la estabilidad en el tipo de cambio.

\*Fuente :Banco Central de España



# Comercio Exterior

## Indice

### Segundo tema

- Introducción
- Concepto de C.E.
- Divisas
- Tipo de cambio flexible
- Aspectos relevantes de C.E.
- Conceptos importantes en C.E.
- Ejemplo de TLC (Mercosur)
- Comercio Exterior (Comparación)
- Conclusiones generales

## Introducción

El Comercio Exterior se basa en la ecuación Macroeconómica:

$$Y = C + I + G + (X - M)$$

Donde:

Y: Renta Nacional  
C: Consumo  
I: Inversión  
G: Gastos Público  
X-M: Exportaciones Netas

El C.E. se preocupa de la expresión  $X - M$  donde X corresponde a las exportaciones y M a las importaciones. En general  $X - M > 0$  implica superávit; en caso contrario, déficit.

## Concepto de C.E.

Comercio exterior: es el acto de comercio celebrado entre residentes de un país (exportador) con los de otro estado extranjero (importador), revestido de los recaudos y solemnidades administrativas, bancarias y fiscales que ambas legislaciones exigen respecto de la materia.

Comercio internacional: designa un conjunto de movimientos comerciales y financieros, que desarrollan los estados y particulares, o los estados entre sí, a nivel mundial.

Diferencia entre comercio exterior y comercio internacional.

Hablar de comercio exterior es como referirnos a un sector de la actividad económica de un país, que plantea problemas originales y exige disposiciones especiales.

La noción de comercio exterior no puede ser un término que se emplea aisladamente, sino que debe ir unido al nombre del país al que se aplica. De donde sería impropio utilizar el vocablo "internacional" para lo que en realidad corresponde a una parte nacional. Podemos decir que el comercio internacional es el continente y el comercio exterior, es el contenido.

El comercio exterior de un país es el conjunto de actos de tal índole, realizados por sus residentes nacionales, conforme a prescripciones legales y actuando como sujetos del derecho internacional privado, mientras que esos mismos actos cuando son realizados por los estados, actuando como sujetos del derecho internacional público, configuran el comercio internacional.

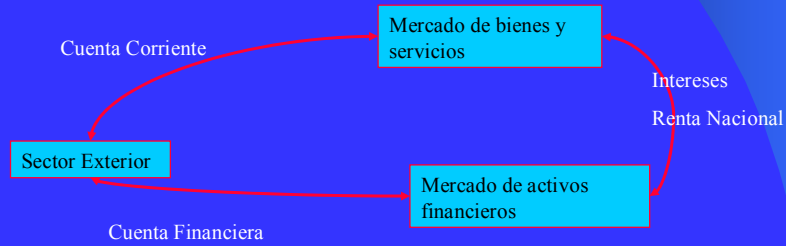
# Divisas

Para adquirir bienes, servicios o invertir en otros países es necesario previamente hacerse con unidades monetarias de estos (divisas). Para ello debemos recurrir al mercado de divisas donde se establecen los precios o tipos de cambio de las distintas divisas. En este mercado se fija el tipo de cambio libremente por la interacción de oferentes y demandantes.

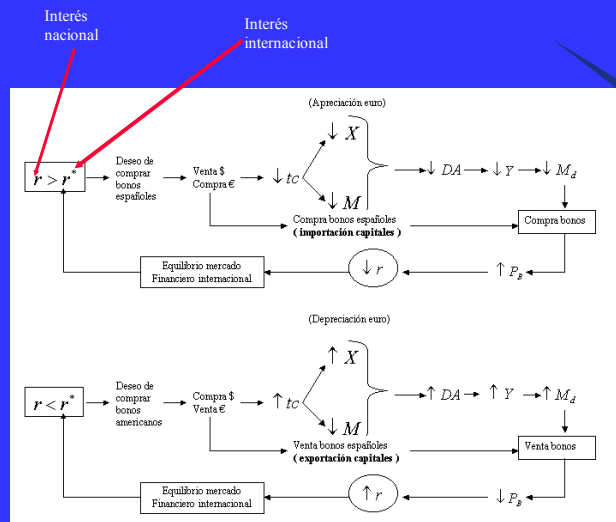
En general:

Al aumentar la renta nacional → aumento de las importaciones.

Al aumentar la renta del resto del mundo → aumento de nuestras exportaciones.



# Tipo de cambio flexible



El tipo de cambio para un español determina la cantidad de euros que tiene que pagar para comprar un dólar en el mercado de divisas. Si el tipo de cambio sube (más euros por dólar se aprecia respecto al euro). Los españoles estarían perdiendo poder de compra en los mercados americanos y los americanos ganarían capacidad de compra sobre los productos españoles.

Este esquema ofrece el efecto de los movimientos de capitales sobre la economía nacional con tipos de cambio flexible. Si el tipo de cambio es superior al americano, el mercado de capitales internacional pretenderá adquirir bonos españoles puesto que su rentabilidad es muy alta.



### Aspectos relevantes de C.E.

Las relaciones económicas entre países pueden adoptar un amplio abanico de posibilidades aunque esencialmente se reducen a economía cerrada y economía abierta.

La cerrada es aquella en la cual el país no mantiene relaciones económicas con el exterior o estas son poco significativas. Al contrario, en la abierta se realiza transacciones de bienes y servicios con otros países. Estas últimas se caracterizan porque los países han formado los llamados tratados de comercio siendo los más conocidos los Tratados de Libre Comercio. Con ello han logrado la integración económica.

Las modalidades más importantes de integración son las siguientes:

- Áreas de libre cambio o libre comercio.
- Uniones aduaneras.
- Mercado común.
- Uniones económicas y monetarias.
- Integración total.

También existe una regulación internacional del comercio ejercido por entidades internacionales creadas para tal efecto (ej. GATT, OMC, etc.).

### Conceptos importantes en C.E.

Los temas de mayor relevancia relacionados con el Comercio Exterior son:

- Acuerdos Comerciales
- Análisis en la elaboración de estudios de mercado para exportación
- Aranceles e impuestos
- Barreras al Comercio Internacional
- Estadísticas de exportación
- Estadísticas de importación
- Balanza de Pagos
- Financiamiento
- Incentivos a la exportaciones
- Instituciones relacionadas al comercio internacional nacionales
- Inversión
- Precios de exportación e importación
- Registros de marcas
- Normas y certificación de origen
- Normas y regulaciones de información
- Procedimientos de exportación e importación
- Organismos de Comercio Internacional
- Incoterms y modalidades de venta
- Divisas

Este listado, no siendo exhaustivo, presenta la mayor parte de los temas de importancia en la temática de Comercio Exterior los cuales deben ser tratados para relacionarse con dicho concepto.

# Ejemplo de TLC (Mercosur)

"Mercado Común del Sur" (MERCOSUR), está constituido por los Gobiernos de la República Argentina, República Federativa del Brasil, República del Paraguay y República Oriental del Uruguay, mediante la firma del Tratado de Asunción, el 26 de marzo de 1991.-

**Su parte preambular destaca especialmente:**

- La ampliación de las dimensiones de sus mercados nacionales a través de la integración, condición fundamental para acelerar sus procesos de desarrollo económico con justicia social. Tal objetivo debe ser alcanzado con base en los principios de gradualidad, flexibilidad y equilibrio, mediante el más eficaz aprovechamiento de los recursos disponibles, la preservación del medio ambiente, el mejoramiento de las interconexiones físicas, la coordinación de las políticas macroeconómicas y la complementación de los diferentes sectores de la economía.
- El Tratado debe ser considerado como un nuevo avance para el desarrollo en forma progresiva, de la Integración de América Latina, de conformidad con el objetivo del Tratado de Montevideo 1980 que instituyó la Asociación Latinoamericana de Integración -ALADI.-
- La necesidad de promover el desarrollo científico y tecnológico de los Estados Partes y modernizar sus economías para ampliar la oferta y calidad de los bienes y servicios, a fin de mejorar las condiciones de vida de sus habitantes.

Todos estos fundamentos dieron lugar a que los cuatro países decidieran constituir un Mercado Común, para estar conformado al 31 de diciembre de 1994, con la denominación "Mercado Común del Sur" (MERCOSUR) y se basa en la reciprocidad de derechos y obligaciones entre los Estados Partes. Este Tratado contiene los elementos fundamentales para la constitución del mercado común cuatrispartito, por lo que puede ser considerado como un "Tratado Marco".

**Este Mercado Común, implica:**

- Libre circulación de bienes, servicios y factores productivos (capital y trabajo), a través, entre otros, de la eliminación de los derechos aduaneros y restricciones no arancelarias a la circulación de mercaderías.
- El establecimiento de un Arancel Externo Común (A.E.C.) y la adopción de una política comercial común con relación a terceros Estados o agrupaciones de Estados, y la coordinación de posiciones en foros económico-comerciales, regionales e internacionales.
- La coordinación de políticas macro-económicas y sectoriales entre los Estados Partes, en materia de: comercio exterior, agrícola, industrial, fiscal, monetaria, cambiaria y de capitales, de servicios, aduanera, de transportes y comunicaciones y otras que se acuerden, a fin de asegurar condiciones adecuadas de competencia entre los Estados Partes.
- El compromiso entre los Estados Partes de armonizar sus legislaciones en las áreas pertinentes, para lograr el fortalecimiento del proceso de integración.
- Establece un período de transición para aplicar durante el mismo los principales instrumentos y constituir el Mercado Común.

**Resultado:**

- Un Programa de Liberación Comercial, consistente en rebajas arancelarias progresivas, lineales y automáticas, acompañadas de la eliminación de restricciones no arancelarias o medidas de efectos equivalentes, así como de otras restricciones al comercio entre los Estados Partes, para llegar al 31 de diciembre de 1994, con arancel cero y sin restricciones no arancelarias, sobre la totalidad de los productos integrantes de la nomenclatura arancelaria.
- Coordinación de políticas macro-económicas, a realizarse en forma gradual y convergente con los programas de desgravación arancelaria y de eliminación de restricciones no arancelarias.
- Establecimiento de un Arancel Externo Común que incentive la competitividad de los Estados Partes.
- Adopción de Acuerdos Sectoriales, con el fin de optimizar la utilización y movilidad de los factores de producción y de alcanzar escalas operativas eficientes.

# Comercio Exterior (Comparación)

	Evolución del comercio exterior										Tasas de variación nominal				
	Total		Bienes de consumo		Bienes de capital		Bienes intermedios (no energéticos)		Bienes intermedios energéticos		2001/00	2001/00			
	05-99	2000	05-99	2000	05-99	2000	05-99	2000	05-99	2000					
<b>EXPORTACIONES:</b>															
TOTAL	13,2	18,5	4,5	14,4	15,6	7,4	19,9	12,2	-4,8	12,6	20,0	6,1	8,0	92,6	-20,0
OCDE	13,2	17,5	4,1	14,0	14,9	6,7	14,2	11,5	-9,7	12,7	19,3	5,0	8,9	116,6	-29,5
UE	13,7	15,9	5,5	15,0	12,6	8,1	13,7	11,4	-1,1	13,2	17,5	6,0	11,6	103,9	-22,1
Zona euro	14,0	15,3	5,5	15,4	12,2	8,0	14,7	10,9	-2,3	12,2	19,2	5,5	3,9	115,1	-21,2
Alemania	14,5	11,3	0,1	16,3	2,9	3,0	12,0	16,5	-9,2	14,2	16,9	1,0	5,0	204,9	-45,3
Francia	13,3	18,1	4,8	14,4	16,6	5,6	15,0	14,2	-6,4	12,3	20,6	8,1	5,9	100,7	-11,8
Italia	13,1	15,2	6,8	14,9	13,8	6,4	16,2	-3,4	-5,8	11,4	19,0	9,4	19,2	26,4	-39,1
Reino Unido	11,5	16,8	12,4	12,4	16,0	29,3	11,2	20,6	5,3	11,4	13,7	2,1	1,8	157,3	-89,9
EEUU	7,9	31,8	-5,3	4,8	25,4	4,7	21,2	41,2	-34,0	9,7	27,3	-0,4	2,4	215,1	-31,7
OPEP	5,3	21,7	8,6	11,4	97,9	8,1	13,4	24,4	16,3	10,0	14,4	11,1	-4,3	26,3	9,6
CEI y otros países del este y centro de Europa	22,3	37,7	22,3	41,9	26,4	23,2	21,4	34,9	30,0	16,5	50,1	19,9	58,0	-16,2	2,7
Resto de América	20,3	13,8	-5,8	26,7	2,6	14,6	17,6	15,4	-35,0	21,1	14,4	4,5	10,9	984,6	15,8
NIC	16,2	32,4	-3,2	14,8	34,3	12,4	32,3	89,0	-15,0	16,9	34,5	-7,7	2175,9	-98,7	1028,0
Resto del mundo	11,9	28,2	7,9	14,5	37,2	8,4	11,3	-4,3	9,0	11,6	17,0	12,7	17,3	55,2	-26,7
<b>IMPORTACIONES:</b>															
TOTAL	10,6	21,8	3,3	13,6	12,3	18,8	10,6	14,6	-3,7	11,3	18,7	4,1	6,8	185,7	-4,8
OCDE	10,9	15,7	3,4	13,8	18,3	18,9	10,3	12,7	-5,6	11,1	17,1	3,6	5,7	95,4	1,8
UE	12,1	15,1	4,5	13,7	10,2	12,5	11,4	13,4	-2,8	12,1	16,8	3,9	11,8	107,3	1,2
Zona euro	12,2	15,7	5,2	13,5	9,8	13,7	11,6	14,0	-3,9	12,2	18,5	4,0	5,3	85,6	15,5
Alemania	10,8	14,7	8,1	12,1	10,4	20,1	18,1	12,2	0,2	11,0	17,6	5,5	7,8	286,3	-22,6
Francia	13,7	16,5	1,9	17,6	14,6	19,5	15,1	14,6	-10,7	12,2	16,9	3,6	16,9	32,6	-3,9
Italia	10,6	16,4	6,9	10,2	8,4	14,2	8,1	6,9	3,1	12,8	19,6	2,3	10,3	135,5	39,8
Reino Unido	12,4	18,1	3,0	15,2	11,9	6,6	11,1	8,7	16,7	11,6	13,6	-1,2	23,1	126,6	-17,7
EEUU	5,5	14,4	-9,5	14,2	6,2	12,4	8,2	16,3	-29,0	5,1	15,3	-3,9	-0,2	36,2	10,3
OPEP	7,7	95,1	-7,8	25,8	34,8	2,1	64,2	-20,1	2,9	22,3	32,9	7,5	6,8	114,8	-10,4
CEI y otros países del este y centro de Europa	12,0	61,4	14,6	15,9	24,2	27,5	31,6	108,2	36,0	16,5	40,9	12,8	11,4	117,7	2,3
Resto de América	10,4	14,6	4,2	14,5	15,9	18,6	49,9	-44,2	-35,9	9,6	30,6	0,1	17,5	199,8	-32,0
NIC	11,0	19,6	-1,8	11,4	1,9	-31	7,5	47,2	19,7	15,0	35,1	-9,4	1552,0	70,9	996,0

Exportaciones

Este cuadro muestra comparativamente la evolución del Comercio Exterior de los principales entidades económicas del mundo.

importaciones



# Análisis en concepto de servicios

**PRINCIPALES EXPORTADORES E IMPORTADORES DE SERVICIOS COMERCIALES EN 2000**  
(miles de millones de dólares)

Orden	Exportadores	Valor FOB	Cuota	00/99	Orden	Importadores	Valor CIF	Cuota	00/99
1	Estados Unidos	274,0	19,3	10	1	Estados Unidos	199,3	14,2	14
2	Reino Unido	100,1	7,1	-3	2	Alemania	126,7	9,0	-5
3	Francia	77,3	5,5	-7	3	Japón	115,1	8,2	1
4	Alemania	70,4	5,3	-5	4	Reino Unido	108,0	5,9	0
5	Japón	68,0	4,9	13	5	Francia	77,9	4,1	-10
6	Italia	59,0	4,2	-3	6	Italia	57,1	4,1	0
7	España	52,1	3,7	-2	7	Países Bajos	50,1	3,6	0
8	Países Bajos	50,6	3,6	-4	8	Canadá	44,0	3,0	9
9	Hong Kong, China	42,3	3,1	14	9	Bélgica-Luxemburgo	38,7	2,8	7
10	Bélgica-Luxemburgo	40,2	2,8	4	10	China	34,8	2,5	14
11	Canadá	37,2	2,6	9	11	Corea, Rep	30,7	2,4	26
12	China	29,7	2,1	26	12	España	30,0	2,1	0
13	Corea, Rep	29,2	2,1	13	13	Austria	28,4	2,0	2
14	Austria	27,9	2,0	-7	14	Irlanda	27,1	1,9	4
15	Singapur	26,6	1,9	13	15	Taipei China	25,7	1,8	10
16	Suiza	26,5	1,9	1	16	Hong-Kong, China	24,0	1,7	3
17	Dinamarca	20,3	1,4	21	17	Suecia	23,2	1,7	3
18	Taipei Chino	20,2	1,4	18	18	Singapur	21,3	1,5	13
19	Suecia	19,3	1,4	-2	19	Dinamarca	18,3	1,3	19
20	Taiwán	19,1	1,3	16	20	India	17,9	1,3	4
21	Australia	18,0	1,3	6	21	Australia	17,8	1,3	-1
22	India	16,4	1,2	18	22	Federación de Rusia	16,9	1,2	31
23	Noruega	15,2	1,1	9	23	México	16,4	1,2	18
24	Irlanda	14,5	1,0	0	24	Brasil	16,0	1,1	17
25	Malasia	13,5	0,9	14	25	Noruega	15,6	1,1	-2
26	México	13,4	0,9	15	26	Malasia	15,5	1,1	6
27	Israel	13,3	0,9	30	27	Suiza	15,4	1,1	-2
28	Tailandia	12,0	0,8	-	28	Indonesia	14,3	1,0	27
29	Grecia	9,8	0,7	-	29	Tailandia	13,4	1,0	-
30	Egipto	9,6	0,7	3	30	Israel	12,4	0,9	16
Total anteriores		1.232	87,0	-	Total anteriores	1.205	86,0	-	
Total mundial		1.415	100,0	5	Total mundial	1.400	100,0	5	

Fuente: OMC

En concepto de X y M de servicios, España tiene superávit, lo que implica que exporta más servicios que los que importa. Su nivel de exportación está en equivalencia a Japón, Italia y los países bajos. Pero a diferencia de estos, realiza importaciones por una cifra menos que ellos.

# Importaciones (demanda) según producto.

	COMERCIO EXTERIOR POR SECTORES				
	IMPORTACIONES (miles de pesetas)				
	1996	1997	1998	1999	2000
ALIMENTOS	1.910.211	2.135.451	2.279.609	2.383.563	2.530.152
Pan y harinas	231.091	234.577	255.252	306.676	310.296
Resto de alimentos	1.685.131	1.900.873	2.023.817	2.076.888	2.219.856
PRODUCTOS ENERGÉTICOS	1.467.965	1.629.025	1.290.189	1.527.690	3.363.562
MATERIAS PRIMAS	630.652	757.182	774.612	751.629	940.579
Mat. Plumas Animales y Vegetal	317.296	302.390	379.090	377.993	464.578
Metales y Minerales	313.356	454.793	395.522	373.635	476.000
SEMIREFINADOS	3.390.347	4.036.788	4.436.692	4.720.067	5.549.940
Metales No Ferrosos	2.182.206	291.235	289.167	292.663	385.943
Hierro y Acero	467.036	564.009	654.174	649.317	782.021
Productos Químicos	1.980.662	2.388.429	2.648.816	2.736.897	3.190.609
Otras Semicomerciales	724.442	823.315	944.516	1.042.209	1.180.888
BIENES DE EQUIPO	3.869.942	4.510.737	5.075.185	6.298.243	7.272.410
Maq. Especifica Obras Indust	1.154.070	1.400.059	1.600.688	1.825.705	2.029.241
Maquinaria Agrícola	100.540	123.518	147.989	126.415	125.038
Maquinaria Obras Públicas	62.415	87.965	103.143	133.227	144.287
Maquinaria Textil	47.302	66.823	70.113	70.173	72.404
Maquinaria para Trabajo Metal	89.978	103.842	124.233	148.545	177.547
Maq. para Cartas Industrias	197.864	208.057	305.166	395.271	396.469
Maq. para Uso Civil Indust	659.972	749.853	860.025	977.973	1.113.315
Equipo Electr. y Telecomunic.	1.010.023	1.111.056	1.243.320	1.648.940	2.063.884
Equipo de Oficina	499.337	587.197	610.571	714.108	856.708
Equipo Telecomunicación	510.686	523.859	632.749	934.832	1.207.176
Material Transporte	478.782	585.782	607.188	698.216	1.141.458
Material Ferroviario	10.762	13.893	12.050	11.651	16.831
Vehic. Trans. Mercancías Carr.	211.822	296.074	342.096	481.752	499.569
Barcos	42.112	89.486	76.851	85.188	99.484
Aeronaves	207.085	186.310	176.192	397.654	536.574
Otros Bienes de Equipo	1.243.067	1.413.861	1.624.008	1.807.383	2.037.827
Móviles	74.767	73.226	74.637	89.727	93.736
Aparatos Electricos	593.206	676.940	780.654	841.737	964.858
Aparatos de Precisión	259.652	301.159	332.295	379.288	401.887
Resto Bienes de Equipo	315.439	363.636	436.412	496.631	567.346
SECTOR AUTOMÓVIL	2.267.351	2.595.526	3.246.596	3.983.804	4.466.715
Automóviles y Motos	981.025	1.173.449	1.552.462	2.022.234	2.153.686
Componentes del Automóvil	1.286.326	1.422.077	1.694.134	1.961.570	2.313.030
BIENES DE CONSUMO DURADERO	444.526	530.306	584.526	631.382	750.908
Electrodomesticos	125.615	144.765	154.182	163.986	213.624
Electrónica de Consumo	166.128	198.528	226.563	227.804	258.845
Muebles	75.344	94.101	108.980	133.406	166.680
Otros Bienes Consumo Duradero	77.439	92.913	94.801	108.486	118.820
MANUFACTURAS DE CONSUMO	1.559.504	1.889.329	2.089.965	2.222.109	2.572.963
Textiles	452.196	543.556	585.581	592.051	678.299
Confección	379.937	437.421	477.505	580.910	680.701
Calzado	85.222	92.564	98.383	102.880	120.534
Otras Manufacturas de Consumo	671.149	814.788	887.497	966.668	1.093.449
OTRAS MERCANCIAS	117.640	121.715	102.169	117.747	200.658
<b>TOTAL</b>	<b>16.670.147</b>	<b>18.214.058</b>	<b>19.838.004</b>	<b>22.606.254</b>	<b>27.643.097</b>

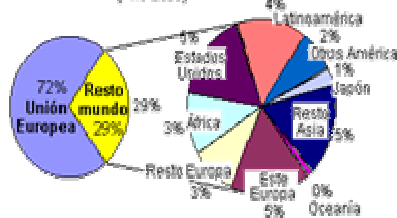
Los sectores que sobresalen son:

- Bienes de equipos.
- Semifabricados.
- Automóviles.
- Alimentos.
- Manufacturas de consumo.
- Productos Energéticos.
- Etc.

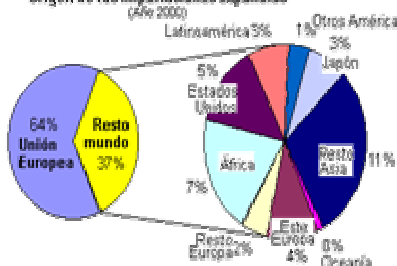
Debemos destacar el aumento de las importaciones a lo largo de estos 5 años a un promedio, aproximado, del 15,8 % anual.

## Comercio Exterior - España

Destino de las exportaciones españolas  
(Año 2000)



Origen de las importaciones españolas  
(Año 2000)



Definitivamente España destina el 72% de sus exportaciones a la Unión Europea, así mismo cabe destacar que las importaciones Españolas, en un 64% provienen del mismo origen (UE).

Desde el 1986 España ha podido maximizar sus exportaciones y reducir ligeramente el costo de sus importaciones al pasar a formar parte de la Unión Europea.

No obstante estas estadísticas no quieren decir que la interacción comercial con los EEUU ha disminuido. La reducción porcentual (matemáticamente) es solo producto del incremento de los intercambios comerciales con la UE.



## Conclusiones Generales

- Es claro que la economía moderna de los países se basa en su comercio interior y exterior. Sin este último no es posible pensar en un país que logre ser autosuficiente y eximido de sus relaciones comerciales con sus vecinos u otros países de este mundo.
- La supervivencia de las naciones se establece en un concierto de relaciones conceptualizadas en el tema de la globalización y este tema exigirá que las naciones optimicen sus recursos y sus procesos de producción.
- Las naciones en general deberán, al C o M plazo, unirse para poder enfrentar aquellos sólidos TLC que ya conforman las naciones más ricas del planeta.
- La tecnología, el conocimiento y la investigación serán relevantes en este escenario económico del siglo XXI. Las naciones más débiles deberán invertir fuertemente para aumentar su potencial en estas temáticas de tal forma de poder competir y no convertirse en sólo proveedores de materia prima.
- El Comercio Internacional está sufriendo grandes cambios en su forma y en los participantes. En lo referente al primer punto debemos hacer mención a su máximo exponente "Internet" y, en el segundo, los TLC más relevante tales como UE, NAFTA y otros.
- Todo profesional que se relacione con le tema de negocios deberá incorporar entre sus disciplinas el tema de Comercio Exterior y sus conceptos asociados puesto que los negocios ya no serán sólo dentro de su región. Esto también es válido para los consumidores en general.
- Toda esta forma de negocios favorecerá al mediano y LP al consumidor final el cual exigirá mejor calidad y mejores precios.
- La temática de balanza de pagos refleja en qué país conviene o no invertir, dónde vender mis productos, etc. Por ello, este conocimiento se convertirá en cultura general del empresario de este siglo y de los venideros.
- Es claro ver los productos de mayor demanda mundial y por ello hacia donde orientar los negocios más lucrativos para una empresa y una nación, sin olvidar que factores productivos poseemos en mayor proporción y que sean una fortaleza competitiva.