

Aspectos del comercio exterior

FERNANDO LAFUENTE

Licenciado en
Ciencias Económicas

Haciendo **CLICK AQUÍ** puedes acceder a la
colección completa de más de 3.500 libros gratis
en infolibros.org

A la memoria de mis padres,
muertos en el exilio con el
corazón en la patria.

Índice

Prólogo	4
1. Producción y comercio	5
2. Mercancía	12
3. Comercio	16
4. Comercio exterior	20
5. Balanza de pagos	28
6. Balanza comercial	36
7. Indicadores de comercio exterior	39
8. Empresas	53
9. Contrato de compraventa internacional	63
10. Las formas del comercio exterior	71
10.1 Las formas básicas	73
• Comercio exterior directo e indirecto	73
• Comercio de tránsito	80
10.2 Las formas especiales	83
• Inversiones extranjeras directas (IED)	83
• Operaciones de compensación	88
• Operaciones de perfeccionamiento	96
• Fabricación bajo licencia	104
• Franquicia	108
• Cooperación	114
• Compañías de proyectos en el extranjero	118
10.3 Las formas promovedoras	120
• - el agente exterior	122
• - el agente CIF	124
• - el corredor de comercio	124
• - el comisionista	125
• - otros mediadores de comercio	128
Apéndices	130
Bibliografía	199

Prólogo

La idea de escribir el presente libro no es producto de mi inventiva sino más bien el deseo de tantos cursantes alemanes y extranjeros del Instituto de Formación Intensiva de Idiomas de Berlín (ISIA) y de una de las Escuelas Superiores Populares de Berlín (Volkshochschule) en los años 80 y 90, que, además de perfeccionar sus conocimientos lingüísticos, los profundizaban en ciertos cursos con fines específicos, entre ellos, el económico y comercial.

Fruto de las dificultades superadas y de la experiencia personal adquirida, este volumen, aunque con retraso, ha sido concebido con el designio de corresponder a los anhelos estudiantiles de antaño, cumplir con el cometido y, a la vez, facilitar unas nociones generales estables, mas restringidas, del ámbito económico.

Vista la extensión y complejidad de la materia, se hace imposible abarcar y atender todos los aspectos de un campo tan variado y sometido a continuas alteraciones o aportaciones. No cabe duda que el tema resulta específico para muchos, normal para otros. La presente obra, pues, se afana por reflejar una mínima parte del intrincado entramado, que, en opinión del autor, puede servir para aclarar ciertas incógnitas, matizar conexiones y fomentar nuevas ideas.

El libro consta de 10 capítulos y su utilidad se manifiesta en servir de ayuda y consulta, tanto a los estudiantes, como a las empresas y a cuantos quieran discurrir sobre algunos aspectos del comercio exterior, en el cual ha colaborado el autor más de veinte años en actividades de empresas alemanas.

El texto pretende establecer unas bases mínimas de juicio de economía política y, por ende, el ordenamiento de los temas responde a un desenlace analítico, con un inicio en las categorías producción y mercancía, para pasar a tratar, entre otros, los indicadores y las empresas comerciales y terminar examinando, en especial, las tres formas del comercio exterior, todos los temas fundamentados con adecuados cuadros, gráficos, ejemplos, apéndices y “dejando hablar los números”.

Con el propósito de simplificar e impedir repeticiones anuales relativas a la expansión mundial comercial presentada profesionalmente con todo detalle en los informes y publicaciones de la Organización Mundial del Comercio (OMC), se ha optado por el **año base 2000** como modelo y año de referencia para los fines a tratar.

Para mejor comprensión de lo expuesto se ha respetado el requerimiento estudiantil de impedir, en lo posible, todo estilo hipercientífico o nebuloso y atenerse a un lenguaje científico-popular, al alcance de todo ciudadano de capacidad media.

Es un hecho incontestable que el comercio internacional ha experimentado un auge extraordinario en la segunda mitad del siglo XX, hasta hoy día sin par en la historia mercantil. Es de esperar que este proceso propicio, superada la nefasta crisis financiera y económica mundial causada por los EE.UU. a finales de 2008, reanude y siga su apogeo en el futuro.

Partiendo del conocido dicho de que **“ninguna obra, sea la que fuere, queda terminada”**, agradeceré al amable lector que remita toda clase de sugerencias – incluida la crítica constructiva – cuyo contenido sirva a completar o mejorar la presente obra.

El autor

1. Producción y comercio

En toda economía nacional, producción, distribución, circulación (intercambio) y consumo de bienes forman un conjunto inseparable, una unidad, en el que el papel preponderante le incumbe a la producción industrial. La base decisiva de la existencia social es la producción material, por lo que las relaciones de producción determinan las correspondientes relaciones de distribución. Donde haya producción de mercancías, la distribución de bienes materiales se realizará mediante el intercambio mercantil; por ende, todas las actividades industriales y mercantiles son indispensables premisas vitales para la producción de bienes económicos (bienes materiales o tangibles e inmateriales o intangibles).

La producción es un proceso creador de bienes económicos imprescindibles a la vida social. En tanto que actividad racional del hombre, prevista para el ajuste de los objetos naturales a las necesidades humanas mediante el cambio de sus formas, la producción es la condición natural constante de la vida humana. En su aspecto general, producción es elaboración de bienes económicos y transformación ulterior de bienes existentes con el fin de acrecentar su valor de uso, dicho de otro modo, la producción se caracteriza por ser esencialmente la creación de valor de uso.

Toda producción incluye una eficacia laboral, energía humana; el trabajo es actividad creadora de riqueza mediante los medios de producción. En el transcurso de la producción, los hombres actúan unos con otros agrupándose de una manera determinada para realizar una actividad común. En el marco de sus relaciones sociales, ejercen su acción sobre la naturaleza; al fin y al cabo, la producción tiene siempre un carácter social.

A lo largo de la historia humana, toda formación social corresponde a un **modo de producción** (MOP) de bienes materiales determinado: desde la comuna primitiva hasta el de nuestros tiempos, el capitalista, pasando por el esclavista y feudal. Hace poco más de dos siglos, considerando la Revolución francesa de 1789 – 99 como punto de arranque, la producción capitalista empezó a levantar cabeza, y, a continuación, destruyó a la Monarquía Absoluta (Ancien Régime) y sometió a la formación social feudal. Ya en los siglos XIV y XV surgieron esporádicamente los primeros inicios de la producción capitalista de carácter primitivo; en algunas ciudades mediterráneas, la era capitalista vio la luz más tarde, en el siglo XVI. La evolución de las fuerzas productivas del sistema feudal alcanzó tal aguda culminación que se volvió incompatible con las relaciones de producción existentes, con ese avasallamiento insostenible. Se le hizo saltar. Sonó la hora triunfadora del gran torneo de los caballeros industriales que aplastaron a los caballeros de espada y lanza con unas simples máquinas y manufacturas .

Iniciada en Inglaterra, la industrialización se propagó por el continente europeo esencialmente entre los siglos XVIII y XIX como consecuencia de las enormes transformaciones técnicas y socioeconómicas inherentes a la primera Revolución Industrial. Además del impacto tecnológico, el capitalismo industrial dio nacimiento a dos nuevas clases sociales: el proletariado urbano y la burguesía industrial. En el desarrollo histórico de la civilización humana, cada MOP significa un eslabón de nueva calidad, un nivel superior, la negación del anticuado sistema económico o, simplemente, la negación de la negación. La producción se halla siempre en vías de cambio y evolución cuyo inicio tiene lugar en las fuerzas productivas, particularmente en los medios de trabajo, que, a su vez, tienen su origen en el propio seno de la antigua formación social, y nunca fuera de ella o tras su desaparición.

Por MOP se entiende el funcionamiento articular de tres instancias sociales que constituyen un todo orgánico o una estructura social, a saber : ideológica, jurídico-política y económica. Esta última es la dominante y de mayor importancia que abarca los procesos de producción, distribución y consumo de bienes, de los cuales el de producción es el fundamental, definido por la **interacción fuerzas productivas – relaciones de producción**.

El MOP, pues, engloba dos elementos distintos : **las fuerzas productivas (FP)** y **las relaciones de producción (RP)**, ambos válidos para toda formación social y vinculados indisolublemente :

$$\text{MOP} = \text{FP} + \text{RP}$$

FP = expresan el comportamiento de la sociedad frente a la naturaleza sobre la cual actúa para obtener los bienes materiales. Son el elemento alterativo y progresista de la producción así como la base sobre la cual surgen unas determinadas RP.

RP = reflejan las relaciones contratadas entre los hombres para obrar en común durante el proceso de producción. El cambio de las RP queda pendiente del cambio y desarrollo de las FP. No obstante, las RP intervienen a su vez en la evolución de las FP de forma negativa o positiva, las frenan o las impulsan.

La unidad de ambos elementos constituye el MOP, principal motor del avance social que determina el carácter de un sistema social dado.

Al enfocar a continuación el MOP capitalista, en el cual evoluciona nuestra existencia actual, será oportuno abordarlo desde un planteamiento social progresista, compatible con la vida real.

Las FP quedan constituidas por la combinación de un componente material necesario para la producción, los **medios de producción (MP)** y de un componente humano, la **fuerza de trabajo (FT)** de los trabajadores :

$$\text{FP} = \text{MP} + \text{FT}$$

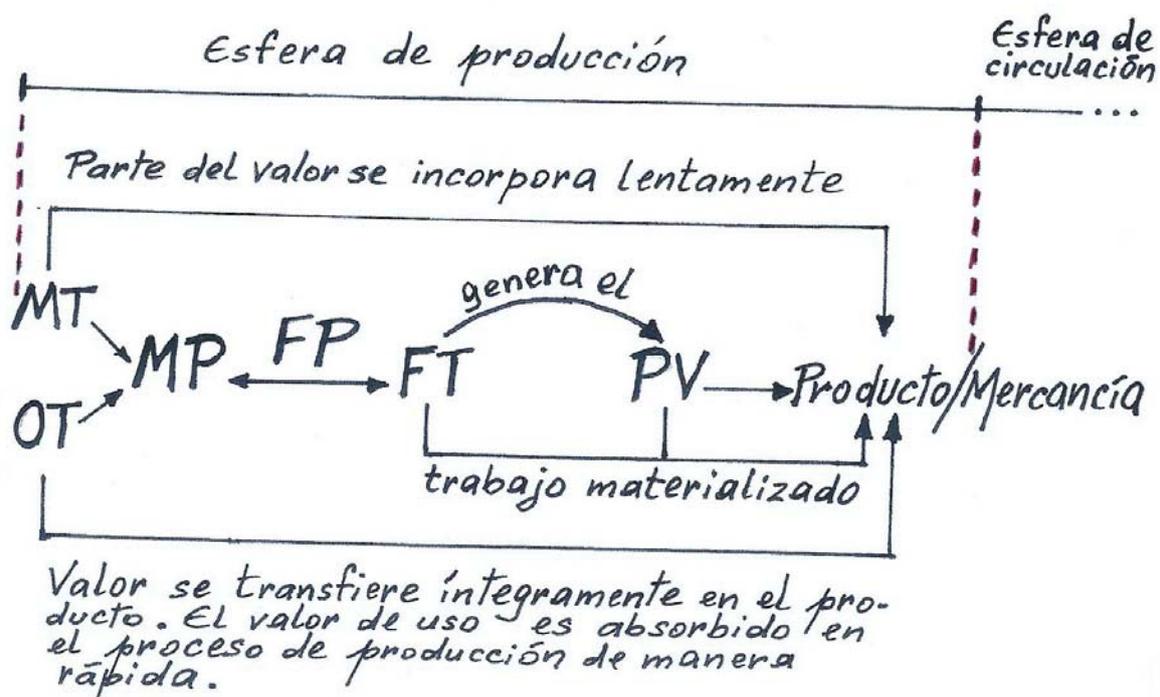
A su vez, los MP se componen de los **medios de trabajo (MT)**, o sea, bienes capitales como máquinas, herramientas, edificios industriales, etc., y **objetos de trabajo (OT)**, relativos a materias primas, productos intermedios, materiales auxiliares, energías, etc. :

$$\text{MP} = \text{MT} + \text{OT}$$

La FT en el MOP capitalista se considera una “*mercancía*” en la esfera de la circulación, cuyo valor de uso tiene la propiedad de ser fuente de valor. Su consumo productivo equivale a creación de valor o, dicho de otro modo, a objetivación de trabajo, y se trata de una mercancía específica, comprada por el poseedor de dinero en el mercado de trabajo. La FT son las facultades físicas y mentales del hombre, con todas sus experiencias y hábitos laborales, que invierte en un trabajo productivo para producir valores de uso, es decir, mercancías, y además generar **plusvalía (PV)**. Todo trabajo productivo es gasto de energía y al mismo tiempo creador de

riqueza. El valor de la FT queda delimitado por el tiempo de trabajo requerido para su reproducción o conservación, o sea, su valor depende del desgaste humano y de su correspondiente compensación con medios de subsistencia que, a su vez, difieren según las particularidades geográficas y climáticas; además, el valor de la FT implica elementos históricos y morales diferenciados en el mundo.

Al considerar el proceso de producción desde el punto de vista de las categorías mencionadas, obtenemos el siguiente esquema generalizado :



Partiendo, ahora, del capital adelantado por el poseedor de dinero (aquel capital convertido en trabajo acumulado y destinado a una nueva producción), una parte de dicho capital (C) la invierte en la compra de MP, que se convierte en **capital constante** (C_t), y otra en gastos de FT o **capital variable** (C_v) :

$$C = C_t + C_v$$

El C_t , transformado en MP o factores objetivos, no modifica su magnitud en el proceso de producción; su valor queda constante.

El C_v , transformado en FT o factores subjetivos, es utilizado en forma de salarios y cambia su valor en un proceso de producción determinado; su magnitud inicial varía continuamente : se reproduce él mismo y además crea plusvalía o plusvalor (PV) en cantidad variable.

A su vez, el C_t se subdivide en dos partes a tener en consideración :

- el **capital fijo** (C_f) constituye el valor de los MT, aquellos medios materiales utilizados por el hombre productivo para ejecutar sus labores. La longevidad puede exceder un período de producción; convencionalmente se admite que los bienes del C_f excedan un año.

- el **capital circulante** (C_c) constituye el valor de los OT, aquellas materias y materiales transformados en productos manufacturados por el hombre productivo mediante los MT en el proceso de producción. El valor es consumido durante un período de producción y materializado íntegramente en las mercancías en el período dado.

Por consiguiente:

$$C_t = C_f + C_c$$

considerando que

- en caso de existencias (stock), C_t equivale al valor de todos los MP existente en un momento dado en una empresa, sector o sociedad,
- en caso de flujo, C_t representa el valor de los MP consumidos durante un período dado, por ej., un año.

El C_t transfiere su valor sólo a los productos elaborados; no crea ningún valor nuevo y queda, por así decir, opuesto al C_v que se distingue por ser valor de cambio de la FT productiva, es decir, los salarios de los trabajadores productivos o precio de dichas FT, en ningún caso el precio del trabajo. Las FT son las únicas generadoras de valor adicional, denominado plusvalía (**PV**); convertidas en C_v , incrementan su valor en el proceso de producción. Por PV (= Mehrwert; plus-value; surplus-value) se entiende aritméticamente la diferencia entre el valor del trabajo asalariado – o ingreso de su resultado (producto) – y el salario pagado, o dicho de otra manera, el excedente entre el valor de uso y el valor de cambio de la FT, transmutada en mercancía durante el proceso laboral. Todo trabajo vivo, pues, es fuente creadora de PV. La PV se califica forma específica del plusproducto. La masa de PV es la cantidad de plustrabajo producida por la FT, que apropiada por el capitalista constituye la base de la acumulación. La masa de PV se mide por tiempo. Supongamos un trabajo semanal de 35 horas para un obrero fabril:

$$\begin{array}{l} \text{Valor de uso de la FT (V}_u\text{FT)} = 35 \text{ horas (productividad)} \\ \text{Valor de cambio de la FT (V}_c\text{FT)} = \frac{20 \text{ horas (salario/sueldo)}}{15 \text{ horas (excedente/plustrabajo)}} \end{array}$$

La diferencia de 15 horas de trabajo no pagadas equivale a la producción del PV. El valor de uso de la FT queda en 35 horas, lo que iguala a $V_c\text{FT} + \text{PV} = 20 + 15 = 35$.

Además de $V_c\text{FT} + \text{PV}$, el valor de cambio de las mercancías elaboradas durante esas 35 horas de trabajo se agrega al valor transferido por el consumo del C_t , o sea, C_f y C_c . Ergo, este valor es igual a:

$$\text{Mercancía} = V_c\text{FT} + \text{PV} + C_f + C_c$$

El $V_u\text{FT}$ consiste en la capacidad de efectuar un trabajo, calificado o no, durante un cierto tiempo, por ej., en 35 horas por semana.

Dicho valor de uso, de hecho, se materializa en la masa de las mercancías elaboradas durante ese lapso de tiempo.

El $V_c FT$ queda determinado por el conjunto de necesidades vitales relativas a la existencia del trabajador, su formación, su salud, su cultura, su conservación en general (enseñanza, aprendizaje, sanidad, cultura, ocios, etc.). Se trata, pues, de un amplio espectro de bienes y servicios de consumo indispensables para su reproducción.

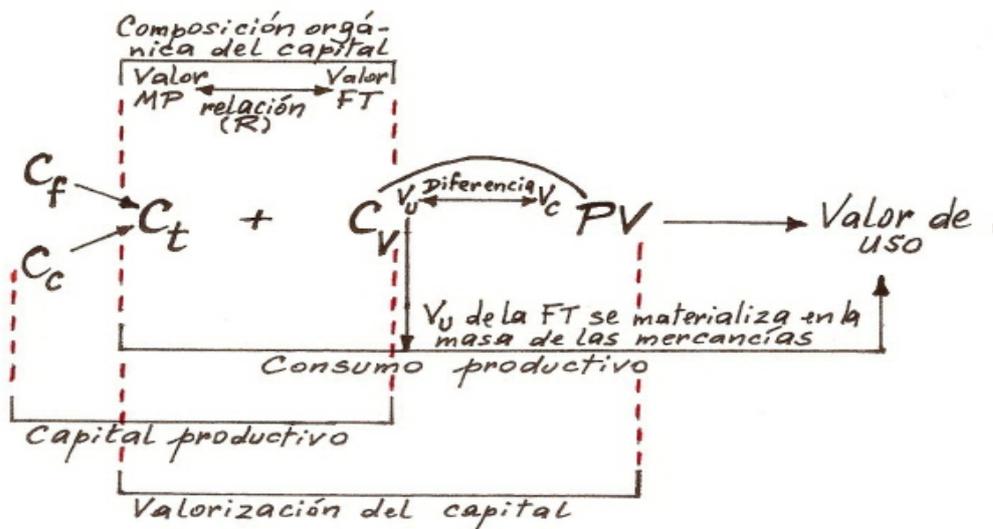
Ha de considerarse la creación de la PV como un proceso, o mejor dicho movimiento espiral y perpetuo cuyo origen radica en el ciclo transformador de dinero en capital «comprar para vender» :

$$\begin{array}{ccccc} \text{dinero} & - & \text{mercancía} & - & \text{dinero} \\ D & - & M & - & D+ \end{array}$$

o sea conversión de dinero en mercancía y reconversión de mercancía en dinero. Dicho proceso equivale al dinero adelantado inicialmente por el capitalista más la obtención de un incremento/excedente (+) que se agrega al valor originario. El dinero adelantado originariamente se conserva como tal en la circulación y además “modifica su magnitud de valor” para transformarse en capital.

La tasa de PV se define como la relación de la PV al C_v , o sea el cociente entre la masa de PV y el valor de reproducción de la FT.

Ateniéndonos al esquema presentado anteriormente, obtenemos a continuación:



donde

$C_t + C_v$	=	capital productivo
C_t	=	capital constante → MP
C_f	=	capital fijo → MT
C_c	=	capital circulante → OT
C_v	=	capital variable → salarios/pagos de la FT
PV	=	plusvalía
V_u	=	valor de uso
V_c	=	valor de cambio
$C_t + C_v + PV$	=	proceso de valorización del capital

La separación entre trabajo y MP es condición previa del sistema de producción capitalista. Mientras los MP quedan propiedad del capitalista, el trabajo productivo valoriza el capital industrial creando PV que se convierte en propulsor del proceso y relaciones de producción capitalista.

La relación (R) entre el C_t y el C_v indica la composición orgánica de un capital determinado:

$$R = \frac{C_t}{C_v}$$

Los diversos capitales de una sociedad no tienen la misma composición orgánica. Si dividimos la suma total del C_t de la sociedad por la suma total del C_v , obtenemos la relación que indica la composición media del conjunto del capital social.

El proceso laboral es el consumo de la FT a la cual el capitalista pone a disposición los MP para rendir, digamos producir. Siendo la mercancía manufacturada la unidad de V_u y V_c , su proceso de producción tiene que ser la unidad de proceso laboral y proceso de formación de valor, por lo cual el proceso de valorización tiene lugar en la esfera de la producción. El capital adelantado (C_t y C_v) crece, pues, en valor para convertirse en

$$C_t + C_v + PV$$

o proceso de valorización del capital.

En su conexión global, el proceso de producción ha de ser proceso ininterrumpido para que la existencia de la sociedad quede asegurada. Vendidas las mercancías en el mercado, una cantidad suficiente de dinero ha de ser empleada a la compra de MT y FT para proseguir y garantizar la producción. Esta concatenación regular de las distintas fases de la producción constituye el fenómeno de la reproducción. Dado que la PV se halla igualmente materializada en el producto, consecuentemente una parte de la mercancía vendida equivale a la PV en forma de dinero. Si el capitalista gasta toda la PV para su uso personal, es obvio que dispondrá sólo de un capital igual al que tenía inicialmente para reanudar la producción. En este caso la reproducción es simple. Sin embargo, si el capitalista consagra una parte de la PV al crecimiento de la producción, resultará una reproducción ampliada, denominada también **acumulación**. Aquella parte de la PV que «se mete en el bolsillo» es el llamado *Revenu* (en concepto de provecho, ganancia) y se considera “capital improductivo”. Acumulación es, pues, mutación de la PV en capital; es la ampliación de capital llevada a cabo por el capitalista basada en la PV lograda durante el proceso productivo. Fuente de la acumulación es el trabajo no remunerado de los asalariados. La acumulación conseguida se plasma en inversiones del capital constante o aumento del capital variable, o sea, acrecentar los fondos salariales para dar empleo a más asalariados.

Industria y comercio tienen carácter inherente, guardan vínculos entre sí. En tanto que la industria, con su consabida conexión (producción primaria, industria manufacturera, industria de la construcción en general, etc.) fabrica o elabora productos de toda índole, al comercio le incumbe la tarea de distribuir y vender dichos productos en el mercado, sea éste nacional o mundial, así que se convierte en el vínculo económico entre producción y consumo. En una economía de mercado, la función del comercio es la de mediador entre los propios productores y entre fabricantes y consumidores.

El consumo es la finalidad real y única de toda producción social; se le considera como utilización pertinente de los bienes económicos, los cuales, en virtud de su grado de uso o provecho, se consumen o usan rápidamente o se desgastan

paulatinamente. Todos los productos están sujetos a un consumo individual (saciar las necesidades del hombre en víveres, ropas, calzado, muebles, vivienda, electrodomésticos, receptores de radio o televisión, vehículos, etc.) y a un consumo de carácter productivo que conlleva un desgaste gradual de los medios de producción en la fabricación de nuevos productos. En sentido estricto, el consumo sólo se relaciona con productos o mercancías cuya finalidad sirve de inmediato a la satisfacción directa de las necesidades del hombre; de ser así realmente, su significado sería incompleto, además de erróneo, ya que el consumo incluye igualmente aquel desgaste o agotamiento de los bienes mediatos, como materias primas, materias auxiliares, medios de trabajo o bienes fungibles (maquinaria, herramientas, edificios industriales, etc.) y otros, imprescindibles para elaborar bienes, entre ellos los propios bienes de consumo.

En el aspecto social, el consumo es factor regenerador que habilita al hombre para fomentar su desarrollo y proseguir su actividad económica. Quede bien patente que, sin él, no habría mantenimiento ni reproducción de la vida humana.

Toda producción conlleva un trabajo humano creador, manual o intelectual, que es la fabricación de bienes materiales, así como la elaboración o transformación ulterior de bienes existentes para acrecentar su valor de uso. Mas, la producción no está limitada a los procesos industriales, propiamente dichos; abarca, además, todos los servicios laborales o prestaciones de servicio, válidos y provechosos tanto para el individuo como para la sociedad. Así, por ejemplo, los servicios prestados por profesionales liberales o científicos, empleados y servidores, actores y basureros, etc. , también forman parte del proceso productivo, aunque el fruto de su labor creadora no cuaje en un bien material. La justa consideración o calificación de estos servicios productivos queda reflejada, sin duda, en que éstos tienen valor de uso y valor de cambio. En el mercado se los considera como una mercancía, como un bien intangible o inmaterial. El ciudadano medio considera, en realidad, que los productos de uso común son los más numerosos y patentes del mercado; pero es obvio que las prestaciones de servicios son también actividades productivas. En general, puede denominarse bien a todo aquello que esté en condiciones de satisfacer mediata o inmediatamente las necesidades del hombre. Los bienes económicos, materiales e inmateriales, se caracterizan por ser aptos para la comercialización y tener valor de cambio. El significado específico que, como tal, tiene un producto para el hombre es su valor.

2. Mercancía

Tiene su origen en el vocablo latino *merx*, del cual se derivan más conceptos en español u otros idiomas. El más significativo es Mercurio, dios del comercio, de los viajeros y mensajero de los dioses, hijo de Júpiter y de Maia. En el Imperio Romano, Mercurius (= comerciante) fue una de las tantas consecuencias del sincretismo practicado entre la religión romana y la griega; simboliza la fusión mitológica del dios griego Hermes con la prerromana deidad etrusca Turms. Mercurio guardó todas las apariencias y características de Hermes, dios griego del comercio.

En términos generales, se define como mercancía a cualquier objeto o producto destinado al consumo, adquirido por compra para satisfacer las necesidades, por lo que se convierte en propiedad. Expresado de otra forma, dicho concepto refleja la peculiaridad de la mercancía: es un bien económico con valor de uso, o sea, saciar las necesidades del hombre, y un valor de cambio, es decir, poder ser intercambiado en el mercado, ya sea por otra mercancía (trueque), ya sea por una determinada cantidad de dinero.

La mercancía representa la forma elemental económica de la Economía de Mercado. Se produce mercancías explícitamente para el comercio. Aunque el origen de la mercancía remonta a la prehistoria, la producción mercantil fue una excepción o anomalía en las sociedades anteriores; sólo con el nacimiento de las relaciones de producción capitalista se convirtió en un sistema económico determinante. Será mercancía aquel producto del trabajo cuando se tenga en consideración la división social del trabajo y existan formas de propiedad sobre los frutos de ese trabajo y los medios de producción.

Considérase mercancía el bien resultante del trabajo del hombre que posee ambos valores mencionados; no puede ser mercancía si carece de uno de ambos. El apéndice N° 1 expone algunos aspectos sumarios necesarios a la comprensión básica de la teoría del valor trabajo.

La categoría histórica mercancía posee dos facetas comunes e inseparables: satisface las necesidades de todo tipo del hombre y, además, es creada o producida para el cambio, no para consumo propio.

Valor de uso (V_u) significa que toda mercancía tiene una utilidad o aptitud; está, pues, en condiciones de satisfacer las necesidades del hombre, sea de manera inmediata (consumo de bienes de consumo), sea de manera mediata (consumo de bienes de producción).¹

El V_u se define como un conjunto de cualidades derivadas de la naturaleza física de las mercancías. Los diversos productos del trabajo humano tienen distintos V_u ; los unos se distinguen de los otros por cualidades diferentes. Todas las mercancías tienen una virtud intrínseca en términos de utilidad.

Para el hombre, el V_u es la importancia que adquiere un bien al ser capaz de satisfacer sus necesidades y reconocido como tal para favorecer sus deseos.

¹ La satisfacción de las necesidades con carácter inmediato se realiza por el consumo de bienes de consumo – ante todo, de amplio consumo -, es decir, bienes de primera necesidad destinados directamente al consumidor, como son alimentos, ropas, calzado, electrodomésticos, cosméticos, etc. Además, el V_u asume también carácter mediato como medio de producción de bienes materiales: el V_u de una máquina (torno, fresadora, rectificadora, etc.), por ejemplo, consiste en que gracias a ella pueden elaborarse piezas metálicas para otros fines productivos. De ahí el consumo de medios de producción para satisfacer indirectamente al consumidor.

La utilidad de un producto queda limitada por su condición física: material, forma, calidad, etc.; ergo: el V_u está basado en la relación entre el objeto en sí y el juicio que le merece al individuo; es en el conocimiento de las propiedades físicas del objeto, y que destacan su utilidad, en lo que se basa el juicio del hombre. El V_u no puede ser medido por ser una magnitud intensiva dependiente de necesidades sugestibles o deseos subjetivos que se reflejan en la mente humana al tratar objetos de necesidad no comparables (p. ej., televisores y coches). Sin V_u son inconcebibles los bienes, ni algún valor de cambio.

Toda mercancía puede ser cambiada en el mercado. El **valor de cambio (V_c)** es el valor que cobra un producto al ser cambiado por otro u otros de distinto V_u o por dinero. Trátase, pues, de un “salto” que da el producto al convertirse en mercancía. Al ser cambiado por otro u otros diferentes, fabricados por otras personas, su carácter sufre una “*metamorfosis*”, aunque no se modifique su naturaleza material: es entonces cuando se convierte en mercancía. Físicamente, los productos quedan iguales, sin embargo se han enriquecido con una nueva calidad, la de mercancía; al trasmutar, adoptan la forma de esa nueva calidad. Permútanse V_u distintos, cuyas naturalezas físicas en nada son comparables entre sí. No se intercambian V_u idénticos; el cambio sería inútil, no tendría razón de ser. Para que ese “salto” tenga sentido, es obvio que los bienes sean cualitativamente diferentes.

Si se considera una mercancía sólo desde el punto de vista de su V_u , se hará abstracción de su V_c , y, al revés, si se la considera sólo por su V_c , se hará abstracción de su V_u . De manera que la naturaleza de la mercancía resulta ser bifacética: por un lado V_u y por el otro V_c ; y no tendrá V_c si no tiene V_u . Deberá tenerse en cuenta que el V_u se presenta como noción cualitativa y el V_c es una relación puramente cuantitativa; son elementos opuestos, empero, inseparables de la misma unidad. El V_c es el elemento invisible común a todas las mercancías, que hace abstracción de todas sus diferencias físicas, o sea de sus V_u .

Como medida del V_c de una mercancía determinada puede considerarse la cantidad de cualquier otra mercancía. Para mejor comprensión, sea permitido recurrir a la fórmula clásica de la forma simple del valor. Supongamos dos mercancías distintas **X** y **Z** cuyo V_u es diferente:

X = pantalón
Z = vino

Si **X** se cambia por **Z**, se realizará a tener de determinadas cantidades o proporciones, ya que nadie cambiaría, así como así, las mercancías en cantidades “imaginarias”, ilimitadas o desproporcionadas; resultaría absurdo. Siendo **C₁** y **C₂** cantidades equivalentes a

$$C_1 = 1 \text{ y } C_2 = 12, \text{ se obtendrá}$$

$$C_1X = C_2Z$$

Por lo que 1 pantalón = 12 botellas de vino.

En este caso concreto, el pantalón, que expresa su valor en 12 botellas de vino, se halla en forma relativa del valor. Las botellas de vino, cuyo V_u sirve de contrapartida de la expresión del valor del pantalón, es el equivalente. Así, pues, el V_u del vino es expresión del valor del pantalón. En esta forma simple del valor, el de la mercancía sólo puede expresarse en el V_u de **una** mercancía. El ejemplo simplificado permite

llegar a la conclusión de que, de forma general y válida para expresiones de valor más desarrolladas, el acto del cambio constituye una relación formal basada en una igualdad aproximada de los objetos que se intercambian. En las formas del valor subdesarrolladas (mercancía por mercancía), precedentes a la monetaria, el V_c se determinaba, dicho en el más amplio de los sentidos, por acuerdo o convenio; sería impropio afirmar que se regulaba por un sistema de mercados formadores de precios.

Al reducir de este modo – en la forma monetaria del valor, como forma más desarrollada en la evolución del cambio mercantil – el V_c de **muchas** mercancías al de una sola y misma que sirva de denominador común o equivalente unificador, esta última determinará el carácter del precio de las mercancías traducido en dinero, el cual, a su vez, se convertirá en equivalente general:

Mercancías diversas
(con diferentes V_u) \longrightarrow Equivalente: dinero (precios)

En consecuencia, el V_c de cada mercancía resulta proporcional a su precio expresado en dinero, por lo que el precio deviene el valor dado de una mercancía. La función esencial del dinero consiste en servir de medida del valor de la mercancía.

Es sabido que las ideas de los grandes pensadores de la civilización grecorromana, en particular los genios de la cultura griega, han influenciado y mismo acuñado nuestro pensamiento moderno; pusieron la primera piedra de nuestra civilización. Los investigadores y filósofos de antaño querían explorar el mundo y las leyes o principios a los cuales quedaba sometido. Toda una serie de problemas de distinta índole que plantearon entonces preocupan todavía nuestros tiempos. Es obvio que ciertas incógnitas no podían ser resueltas por falta de conocimientos generales. Tal es el caso de Aristóteles que se rompió la cabeza en balde buscando la solución a la forma de equivalente (relación de valor) de las cosas. Para él era inconcebible cómo dos cosas distintas, por ejemplo nuestra ecuación 1 pantalón = 12 botellas de vino, pueden ser cualitativamente iguales; se hallaba en la imposibilidad de darle una respuesta sensata por desconocer y carecer del concepto de valor. Lo que hace las cosas o mercancías iguales, tan heterogéneas que sean, es el trabajo humano abstracto incorporado en ellas. Concretamente en nuestro ejemplo: el pantalón tiene el valor de 12 botellas de vino; para la producción de ese pantalón se necesita tanto trabajo como para la producción de 12 botellas de vino. Por tanto, todos los trabajos son trabajo humano igual y, por consiguiente, equivalentes. El V_c de un producto no es igual al trabajo individual, sino al **tiempo de trabajo efectivo socialmente necesario** para producir. El valor de una mercancía, pues, no se cuantifica por su utilidad o valor de uso, sino por el trabajo físico y mental necesitado para su elaboración.

Partiendo de la forma del valor, ningún pensador o investigador de la antigüedad podía dar solución al problema porque no existía el trabajo humano, como tal. Tanto la sociedad griega como romana se fundaban en el trabajo esclavo. La fuerza de trabajo no era ni tan siquiera una mercancía, se consideraba sin valor. En los MOP esclavista y mismo feudal, los productos del trabajo son resultado de un régimen de economía natural, no se pueden considerar < mercancías >. 2

2 Véase “El Capital”, Tomo I, Libro primero, Capítulo I, A, 3., título “La forma de equivalente”

La naturaleza de la mercancía refleja un doble aspecto o función: por un lado es V_u y, por otro, V_c . Nunca tendrá V_c si no tiene V_u . Son éstos, digamos, elementos opuestos, pero, a la vez, inseparables, que se atraen mutuamente y conforman la unidad de la mercancía. No existe proporcionalidad cuantitativa entre ellos.

Mercancía será siempre la que tenga V_u y V_c . De manera simplista, puede decirse que son el anverso y el reverso de una misma moneda: sin una de las caras, la otra nada vale, y viceversa; sin una u otra de las dos, la moneda deja de serlo. Análogamente proceden los componentes de la célebre ecuación de Einstein: $E = m.c^2$, donde la masa (m) y la energía (E) son dos caras de la misma moneda. Una cantidad mínima de masa se convierte en una inmensa cantidad de energía al multiplicarse por el cuadrado de la velocidad de la luz (c). Sin una de ambas caras, la ecuación no funciona.

Resumiendo, puede afirmarse que, en la economía mercantil, el V_u es el soporte del V_c de la mercancía. El V_c aparece como relación cuantitativa allí donde se intercambian los V_u de un bien por los de otro. El V_c se expresa en esa relación cuantitativa de las mercancías a intercambiar. Por consiguiente, el V_c de la mercancía es la apariencia, la manifestación de su valor, el cual resulta ser el trabajo social del productor materializado en la mercancía, incluyendo la división del trabajo. El valor de la mercancía es generado por el trabajo manual e intelectual del hombre en el proceso productivo, y aparece en evidencia únicamente al igual a una mercancía con otra en el proceso de cambio, o sea, por su V_c .

En toda sociedad más o menos desarrollada, la mercancía destaca por su V_c ; es el que más se tiene en consideración, que, como queda dicho, requiere siempre la existencia de un V_u como condición indispensable. Si bien cada una de las necesidades del ser humano está relativamente limitada en cuanto a proporciones cuantitativas, dependientes de sus recursos, las necesidades en su conjunto, desde el punto de vista cualitativo, son capaces de un desarrollo continuo e ilimitado. Así se comprende la enorme cantidad de bienes, con diversidad de tipos, géneros, marcas, etc., que invade los mercados, a veces en desproporción con la demanda. Esos bienes se modernizan, aparecen nuevas tecnologías para innovar, en tanto que algunos van perdiendo el carácter de mercancía y desaparecen, pasados de moda, anticuados o sujetos a continuadas transformaciones técnicas.

La consecuencia es que los stocks de cada mercancía están sujetos a cambios o alternancias más o menos rápidos. Por su naturaleza, muchas mercancías están destinadas a un consumo absoluto en el estricto sentido de la palabra, lo que económicamente no constituye pérdida; al contrario, supone una ventaja, al ser consumidas o gastadas conforme a sus fines. Por lo tanto, socialmente hablando, será fundamental velar por su sustitución continua y suficiente; económicamente, la tarea le incumbe a la producción industrial mercantil.

3. Comercio

Suele denominarse comercio la actividad profesional con fines lucrativos de vender, comprar o intercambiar mercancías y servicios. Esta actividad es consecuencia natural y resultante de la división del trabajo inherente a todo tipo de sociedad. En sentido funcional, se trata del intercambio de bienes económicos mediante la transacción de **mercancía por dinero o por cambio en especies**.

El comercio es una actividad socioeconómica intermediaria, un **nexo de enlace entre productores y consumidores**. El consumidor es, en suma, el que al final de la cadena comercial demanda y compra productos y servicios. Quienes se dedican a operaciones mercantiles son conocidos como comerciantes (personas físicas o jurídicas). El Código de Comercio (C. de C.) establece una diferencia dual : el individual y el social. ³

El comercio es una de las magnitudes determinantes de la economía nacional; aporta esencialmente al producto social de un país y se considera productivo, en contradicción con la opinión teórica de A. Smith que le consideraba «consumo improductivo». La circunstancia productiva reside en la conexión entre oferta y demanda así como en la aceptación de los riesgos existentes al respecto.

Desde la aparición del trueque en tiempos remotos hasta la creación de la Organización Mundial de Comercio (OMC) en 1995 de nuestros tiempos modernos, enorme cantidad de agua ha corrido por los ríos continentales dejando sus huellas comerciales, imposibles a reproducir en estas páginas, mas tan sólo resaltar escuetamente sus inicios. Dice la Historia que el “comercio” comprobado y más antiguo conocido tiene unos 140.000 años, o sea muy anterior al nacimiento de cualquier sociedad; brotó en el territorio de origen del ser humano, en África, donde se han justificado relaciones comerciales con rutas de centenares de kilómetros. El comercio tiene su origen en las necesidades vitales del hombre y ha sido una de sus mayores invenciones. Partiendo de las recogidas de hierbas o frutos salvajes y de la caza, el hombre ha conocido la agricultura, ganadería, artesanía, manufacturas hasta llegar a la producción industrial.

Dejando atrás el hombre Neandertal del Paleolítico Inferior para pasar al Superior hacia el año 35.000 antes de nuestra era, en él aparece el hombre de Cro-Magnon (el Homo sapiens) que supo aprovechar mucho mejor los recursos naturales para sobrevivir en tribu mediante instrumentos desarrollados; ejerció un cierto «intercambio mudo» de objetos y enseres con tribus rivales en ciertos lugares conocidos por todos y tabúes para otros fines, y otros grupos o clanes iban allí, valoraban lo depositado y lo substituían por otros objetos, o no, según. Tratábase, pues, de un acto formal basado en una “equivalencia aproximada” entre las cosas.

La humanidad deja atrás el gélido Paleolítico para aterrizar en la Historia, en la era del Neolítico (unos 10.000 a 2.000 años antes de nuestra era), marcado por la “Edad de los Metales”. En él, el ser humano se hace agricultor y ganadero, aparecen poblados o comunidades, etc. Es la época en que se impone la forma autoabastecedora conocida como **economía natural**. Surge la economía de producción en su forma más primitiva, lo que origina, entre otras, la división del trabajo entre las personas (sexo, edad ,etc.) y aparece la forma privada de la propiedad. Posteriormente, el productor consigue satisfacer sus necesidades y,

³ Fuente: “Código de Comercio y legislación mercantil “. Art. 1º , Duodécima edición. Editorial Tecnos, Madrid 1996.

por otra parte, intercambiar sus excedentes por otros productos o prestaciones. El trueque, pues, fue la manera que permitió a las antiguas civilizaciones empezar con el comercio.

Llegada la **economía nacional** a unas cotas determinadas, ese trueque pasa a ser realizado por dinero, mediación pecunaria que divide el cambio en venta y compra.

Para realizar una operación de compraventa, ambas partes – compradora y vendedora – han de coincidir en el ámbito destinado a tal fin : el mercado. Y desde un punto de vista abstracto, el mercado es un conjunto de operaciones mercantiles, la esfera real de circulación, venta y compra de mercancías o servicios; es, por tanto, la simbiosis de oferta y demanda y, además, confrontación de la competencia. Ha de distinguirse entre dos tipos de mercados esenciales : el nacional y el mundial.

Tanto por envergadura cuantitativa como por esfera de ejercicio, suele catalogarse al comercio en virtud de determinados criterios :

- comercio interior,
- comercio exterior, subdividido :
 - ▶ Exportación
 - ▶ Importación
 - ▶ Tránsito
- comercio al por mayor,
- comercio al por menor, como :
 - pequeñas y medianas empresas
 - hipermercados } con grandes
 - supermercados } superficies de
 - grandes almacenes } venta
 - venta por correspondencia o catálogos
 - comercio callejero, etc.
- otros comercios : electrónico (E-Commerce), terrestre, marítimo, etc.

A pesar de disponer de grandes superficies y un potencial de venta, tanto los grandes almacenes como los super e hipermercados son considerados como centros de distribución minorista, pues sus ventas al por menor son adquiridas por el consumidor final, lo que no impide que sean abastecidos directamente por el fabricante.

En cuanto a área de competencia cabe hacer distinción entre comercio interior – desarrollado en límites político-económicos de un país (mercado nacional) o en un conjunto de Estados como la UE – y comercio exterior – realizado entre países a escala mundial, con un complejo entramado jurídico-económico.

En los canales de comercialización nacional actúan diversos agentes intermediarios, siendo los más significativos los mayoristas y los minoristas.

El comercio al por mayor (mayoristas o almacenistas) lo componen todas aquellas empresas comerciales que compran por cuenta propia para, a continuación, vender el género sin modificación esencial a minoristas, manufacturas de elaboración o clientes procedentes de la artesanía o la administración. Como regla general, compra al fabricante grandes cantidades de productos para revenderlas en partidas a su clientela. Entre compra y venta transcurre un tiempo determinado en el que las mercaderías quedan almacenadas, constituyendo los llamados stocks o existencias. El mayorista actúa casi exclusivamente como proveedor. Su participación en el

proceso abastecedor del mercado depende en parte del fabricante, en función si éste considera oportuna su participación, o prefiere realizar él mismo la venta al por mayor.

Cabe, en general, hacer la distinción entre dos tipos de comercio al por mayor:

- la venta de un amplio surtido de artículos,
- la venta especializada o venta diferenciada en función de ramo o sector.

A escala mundial, la cuota de mayoristas activos en la esfera de bienes de consumo es superior a la de bienes de equipo. En los últimos treinta a cuarenta años, y debido a las tendencias de retroceso, el comercio al por mayor se vio obligado a recurrir a medidas de estabilización relativa, consistentes en cambios en la especialización, cooperación, centralización (fusión en grandes empresas incluso con integración de detallistas), nuevas tecnologías y diferenciación tipológica en surtido y servicios.

El comercio al por menor (minoristas o detallistas) abarca las empresas comerciales que, surtiéndose en general en la fuente mayorista, atienden directamente la demanda del consumidor final.

Los protagonistas de la distribución son tres: productor, intermediario y consumidor. La distribución se define como la totalidad de operaciones orientadas a poner las mercancías a disposición del consumidor; tiene lugar a través de diversos canales o circuitos, en acuerdo con las características de cada mercancía. El circuito de distribución es la vía que recorren las mercancías desde su salida de fábrica hasta el consumidor, sin que éstas sean sometidas a transformación sustancial alguna en ese trayecto. Si no es tal el caso, créase un producto distinto, el cual requiere comenzar otro canal diferente.

Generalmente, en el proceso de comercialización se diferencian dos tipos de circuito:

a) canales cortos,

- los productos pasan directamente de fabricante a consumidor,
- pasan por un intermediario hasta llegar al consumidor.

Son éstos los canales más utilizados por empresas de bienes de equipo, ante todo el directo productor – comprador. Las empresas de bienes de consumo duradero suelen preferir el circuito productor-minorista-consumidor.

b) canales largos,

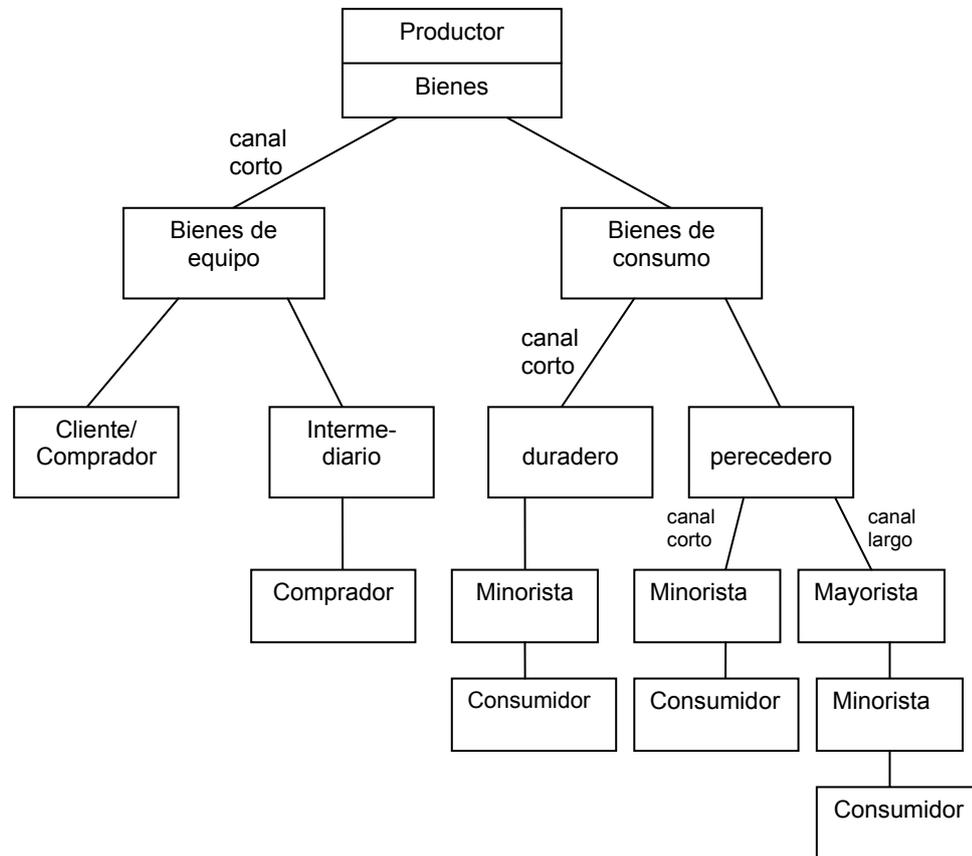
- la distribución de los productos pasa por **varios** intermediarios.

Es el caso de bienes de consumo perecedero o inmediato, que recorren esencialmente la vía de productor-mayorista-minorista-consumidor.

Por ende, elegir el canal oportuno es cuestión decisiva para que la comercialización fluya adecuadamente, tarea que compete al marketing de la empresa dada, pues la distribución es uno de sus cometidos esenciales. Marketing es el conjunto de medios y actividades – diseño, publicidad, sondeos, promoción de ventas etc. – orientado y

llevado a cabo para fomentar la comercialización de productos o servicios, que por su presentación, calidad, utilidad y precio deben responder idóneamente a las necesidades del consumidor o usuario.

Resumiendo de forma general los canales de distribución inherentes al mercado interior, se obtiene el siguiente esquema:



Bienes

- de equipo: destinados a la fabricación y al transporte de otros bienes (maquinaria, instalaciones, herramientas, grúas, vehículos de transporte, plantas industriales “llave en mano”, etc.)
- de consumo: destinados a satisfacer las necesidades inmediatas del consumidor (comida y bebidas, ropa y calzado, cosméticos y medicamentos, etc.)
- de consumo duradero (no perecedero): los productos de larga duración o conservación (ropa, calzado, conservas, agua mineral, vino, aceite, electrodomésticos, televisores, etc.)
- de consumo perecedero: los productos de consumo inmediato o de duración limitada (leche, carne y pescado, pan, hortalizas, fruta, legumbres, etc.)

4. Comercio exterior

Debe considerarse al comercio como el nexo económico entre producción, consumo e inversión; al abastecer al consumidor final con géneros, se convierte en la última fase del proceso productivo. Partiendo del ámbito geográfico, el comercio se divide en comercio interior y exterior.

El comercio interior abarca el conjunto de actividades mercantiles llevado a cabo a escala interna o nacional, realizado entre vendedores y compradores asentados dentro de las fronteras político-económicas de un país determinado, lo cual conlleva una circulación monetaria y una obligatoriedad jurídica nacionales.

Al comercio exterior puede considerárselo como una técnica de economía exterior, denominada sector exterior; abarca el conjunto de relaciones de intercambio de bienes y servicios comerciales de un país (residentes) con socios extranjeros (no residentes) mediante ventas o compras que originan créditos y obligaciones en divisas y euros, relación que implica obligatoriedad jurídica nacional e internacional. Ha de calificarse de circulación mercantil exterior la de una economía nacional que, por regla, excede la frontera estatal. A través de ese proceso extraterritorial, la división nacional del trabajo se va ampliando y desemboca en la economía mundial.

Históricamente, el comercio exterior de nuestros días emana del sistema librecambista, que, opuesto a la doctrina proteccionista (protección de la producción y comercio nacionales), ampara y estimula la circulación mercantil exenta de medidas o barreras restrictivas que obstaculizan el libre intercambio internacional de bienes y servicios. Es un hecho incontestable que las relaciones comerciales influyen favorablemente la vida económica de cada país con más o menos pujanza. Una peculiaridad de la segunda mitad del siglo XX ha sido la creciente utilidad de la división internacional del trabajo para el progreso de muchos países, independientemente de sus poderíos económicos. Las ventajas de las relaciones comerciales internacionales contribuyen de manera eficaz a consolidar las estructuras económicas de los distintos países y a activar el ritmo de desarrollo a escala nacional y mundial. Tal evolución se manifiesta en el hecho que si bien la producción mercantil mundial ha crecido tan sólo de un factor de 8,6 entre los años 1950 y 2007, las exportaciones de mercancías han conocido un incremento real de un factor de 29,2 durante la misma época. Otra aportación a considerar en provecho de las economías nacionales a finales del siglo XX fue el progreso favorable del parámetro de la relación del tráfico internacional de bienes con respecto al PIB mundial que incrementó de 28% en 1970 a 44,5% en 2004, o sea un auge de 16,5% en sólo 34 años.

En principio, toda mercadería exportada o importada es objeto de una declaración de aduana detallada, cumplimentada y presentada por los negociantes o sus respectivos mandatarios a las autoridades aduaneras. Su razón es asignar a la mercancía un estatuto jurídico concreto basado en tres elementos fundamentales: el valor, la especie, el origen. Desde la abolición de las fronteras fiscales en el seno de la UE y la creación del mercado único a partir del 1º de enero de 1993, dicha obligación, por definición, afecta únicamente a los intercambios con terceros países. En el marco de las operaciones intracomunitarias no existe declaración de aduana debido a la libre circulación de mercancías. Las medidas de control son esencialmente de naturaleza fiscal.

Con la implantación oficial del euro en 2002, la Unión Económica y Monetaria (UEM)

ha dejado de ser un conglomerado de monedas dispares, sujetas a los continuos e importunos riesgos de cambio. En la Eurozona, las principales políticas de demanda – la cambiaria y la monetaria – han desaparecido del mando de control de cada país, concentrándose en el Banco Central Europeo, lejos de cualquier influencia política estatal, lo que ha permitido eliminar el tipo de cambio nacional respecto de las divisas europeas. La nueva moneda europea se ha convertido en una poderosa divisa internacional, utilizada como unidad de cuenta en el mercado mundial, frente al dólar estadounidense o al yen japonés. El euro tiene su justificación por ser la moneda de una de las áreas económicas más potente del mundo. Ya desde su inicio, abarcaba una paridad casi tan fuerte como el dólar (1\$ = 0,84€). Su fortaleza frente al “*todopoderoso Greenback*” ha ido creciendo desde 2002, debido *ante omnia* a causas provocadas por los propios EE.UU. e inherentes a ellos. En siete años consecutivos, su devaluación frente al euro ha sufrido un desplome espectacular : *

<u>2003</u>	<u>2004</u>	<u>2005</u>	<u>2006</u>	<u>2007</u>	<u>2008</u>	<u>2009</u>
1,04-1,29	1,29-1,36	1,36-1,20	1,20-1,32	1,32-1,46	1,46-1,26	1,26-1,50

* Oscilaciones aproximadas durante el año (enero a diciembre) según BCE y Wikipedia

Aunque en los años 2005 y 2006 se nota una cierta recuperación relativa del dólar, en 2007 la depreciación se agudiza, llegando el euro a marcar nuevos máximos que rozan los 1,60 \$ en marzo/abril de 2008. El empuje del euro no se parará ahí, y eso a pesar de las fuertes turbulencias soportadas del *fracaso a la griega* en febrero de 2010 u otras venideras. A nivel internacional, más de una entidad de investigación económica pronostica una continua retirada del dólar en el marco de su *status de moneda de reserva (world's leading currency)* y, al mismo tiempo, un crecimiento de la importancia del euro, cuya cuota ha incrementado desde su introducción en 1999 :

	1999	2002	2004	2006	2008 (cuota aproximada = ~)
Dólar	~ 71%	~ 67%	~ 66%	~ 65%	~ 64%
Euro	~ 18%	~ 24%	~ 25%	~ 26%	~ 27%

Asimismo, el rechazo monetario universal del dólar se abre camino en muchos países y estudios económicos internacionales. Tal es el caso en la comunidad suramericana Mercado Común del Sur (MERCOSUR) y en un estudio del FMI de abril de 2010 ⁴, donde los expertos evidencian la sustitución del dólar omnipresente y proponen la creación de una auténtica moneda universal, denominada *Bancor*, acorde con las ideas del famoso economista inglés, J.M. Keynes. En ningún caso, la inminente moneda debe ser una nacional, lo que impide *a priori* toda tendencia o derecho hegemónico. Su función primordial es servir al comercio mundial y a los flujos financieros internacionales. Un Banco Central Mundial se encargaría de emitir y administrar la nueva divisa global.

El valor del comercio mundial creció 2,8 veces entre los años 1980 -1999. En el 2000 alcanzó un año récord con un crecimiento del 12% - frente al 4,5 % del año anterior -, donde el 81 % del comercio mundial corresponde al tráfico de mercancías y el 19 % al de servicios. Unos 20 países globalizan a ellos sólo el 75 % del comercio mundial, de los cuales se destacan EE.UU. con un 16,1 %, Alemania con 8,2 % y el Japón con 6,8 %. Los porcentajes de las zonas económicas más potentes del mundo sobre el valor del comercio internacional se elevan en 2000 a :

4 Véase Estudio del FMI “ Reserve Accumulation and International Monetary Stability “ del 13.04.10, (Acumulación de Reservas y Estabilidad Monetaria Internacional), www.imf.org/external/np/pp/eng/2010/04131.pdf

	Mercancías y Servicios comerc. 5		
	Exportaciones %	Importaciones %	PIB 6 % sobre total mundial
EE.UU.	13,8	18,4	31,5
UE (15)	37,1	37,0	24,9
Japón	7,2	6,3	14,9

La evolución del comercio mundial entre 1995 y 2000 es la siguiente: 7

Valor de las exportaciones mundiales (m.m. de dólares)

	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Mercancías ¹⁾	4.890	5.115	5.305	5.270	5.473	6.186
Servicios comerciales	1.170	1.260	1.310	1.320	1.350	1.435

i. Excluidas las reexportaciones.

Valor de las importaciones mundiales (m.m. de dólares)

	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Mercancías ²⁾	5.025	5.215	5.470	5.465	5.729	6.490
Servicios comerciales	1.180	1.265	1.295	1.305	1.345	1.435

ii. Excluidas las importaciones destinadas a la reexportación.

Exportaciones e importaciones mundiales de mercancías por regiones geográficas 8
- 1993, 2003 y 2006 * - en % -

	Ex 1993	Im	Ex 2003	Im	Ex 2006	Im
Valor mundo (m.m. dólares)	3.675	3.770	7.371	7.650	11.783	12.113
	100 %	100%	100%	100%	100%	100%
1. Europa **	45,4	44,8	45,9	45,3	42,2	43,1
Alemania	10,3	9,1	10,2	7,9	9,4	7,5
Francia	6,0	5,8	5,3	5,2	4,2	4,4
Reino Unido	4,9	5,6	4,1	5,2	3,8	5,1
2. América del Norte	18,0	21,4	15,8	22,6	14,2	21,0
Estados Unidos	12,6	16,0	9,8	17,0	8,8	15,8
Canadá	4,0	3,0	3,7	3,2	3,3	3,0
3. América del Sur y Central	3,0	3,3	3,0	2,5	3,6	3,0
Brasil	1,0	0,7	1,0	0,7	1,2	0,8
Argentina	0,4	0,4	0,4	0,2	0,4	0,3
4. Asia	26,1	23,3	26,2	23,1	27,8	25,1
China	2,5	2,8	5,9	5,4	8,2	6,5
Japón	9,9	6,4	6,4	5,0	5,5	4,8
5. África	2,5	2,6	2,4	2,1	3,1	2,4
6. Oriente Medio	3,5	3,4	4,1	2,7	5,5	3,1
7. Comunidad de Estados Independientes (CEI)	1,5	1,2	2,6	1,7	3,6	2,3

* Los precios del petróleo influyeron con ímpetu en los intercambios mercantiles entre 1993 y 2003 .

** En 1993 = EU (12 Estados) y en 2003 y 2006 = EU (25 Estados)

Cálculos establecidos a base de los datos : 5 - Informe Anual 2001, OMC, www.wto.org

6 - Atlas del Banco Mundial 2001 – Informe sobre el desarrollo mundial 2002

Fuentes: 7 - Informe Anual, OMC, 1996 – 2001, www.wto.org

8 - Estadísticas del Comercio Internacional , 2007 , www.wto.org

El reparto del valor del comercio mundial por principales regiones geográficas para el año 2000 se resume como sigue:

(m.m. dólares)

	Exportaciones		Importaciones	
	Mercancías	Servicios comerciales	Mercancías	Servicios comerciales
1. Europa	2.712	646	2.809	615
UE (15)	2.251	577	2.362	571
2. América del Norte	1.058	312	1.504	241
EE.UU.	781	275	1.258	199
3. Asia	1.649	303	1.481	365
Japón	479	68	380	116
4. América Latina	359	61	388	72
5. África	145	31	137	39
6. Resto del mundo	263	82	171	103
Total	6.186	1.435	6.490	1.435

Partiendo igualmente de los datos publicados por la OMC en 2001, la exportación de mercancías por regiones geográficas se refleja en síntesis en el esquema presentado en el apéndice N°2 (Comercio mundial 2000).

Similar a los años anteriores, el reparto por regiones en 2000 revela algunos aspectos interesantes a considerar : 9

- la UE, tanto por su valor de mercancías, con un promedio de 36,4 % (1990: 44,6 % / 1995: 40,7 %), como de servicios, con un promedio de 40 % (1990: 44,9 % / 1995: 43,8 %) de los valores mundiales, asevera ser la región más potente del mundo comercial. La balanza de mercancías unitaria arrojó un déficit de tan sólo 111 m.m. de dólares, frente a un valor total de intercambios que ronda los 4.613 m.m. de dólares.
- Asia, con un 24,7 % del valor de mercancías y un 23,3 % de servicios, se asienta en segundo lugar, encabezada por Japón con un 6,8 % y 6,4 %, respectivamente. La balanza comercial asiática logra un superávit de 168 m.m., del cual el saldo japonés excede los 100 m.m. de dólares.
- América del Norte consigue un 20,1 % del valor de mercancías y un 19,3 % respecto al de servicios, o sea, la mitad aproximativa de los valores de la UE. Llamativo es el déficit espectacular estadounidense que arrojó un saldo deudor equivalente a unos 477 m.m. de dólares. Los EE.UU. acusan un déficit comercial permanente desde su última recesión en 1991.
- Los países en desarrollo de América Latina no levantan cabeza. Sofocados por continuas crisis económicas y monetarias, por motivos tan dispares como conflictos internos, corrupción, confrontaciones armadas, mala gestión macro-económica, etc. y una dependencia norteamericana, siguen en un estancamiento comercial con un 5,9 % (mercancías) y un 4,6 % (servicios).

9 Los porcentajes expuestos son promedios de los valores de las exportaciones e importaciones de ambos conceptos indicados.

- El continente africano, con tan sólo un 2,2 % (mercancías) y un 2,4 % (servicios), resulta ser el más perjudicado en las relaciones comerciales internacionales.

Sintomático para el comercio mundial del año 2000, así como para los años subsiguientes, es que su estructura está determinada por la división interna del trabajo de las empresas operadoras a escala internacional; por tanto, gran parte de las transacciones se llevan a cabo entre las diversas casas de los propios consorcios multinacionales; los mercados se convierten en oligopolios. El apéndice N°3 permite una vista sinóptica del comercio mundial de mercancías por áreas en la década de los años noventa. El desarrollo del comercio por áreas da constancia de la baja contribución que padecen el continente africano y el subcontinente americano, estado altamente preocupante y mismo alarmante. Las desproporciones dominantes han mantenido el mismo rumbo desastroso en los años posteriores al 2000, y en ciertos casos se han agudizado, como es el caso de África. Es patente la continuidad de una evolución comercial asimétrica, culminando en dos polos opuestos.

En el año 2000, la economía de los EE.UU. se desaceleró considerablemente al empezar a desmoronarse la tan cacareada *New Economy* – que estalló con el *ciber-crash* en abril – y las bolsas de valores a dar serias señales de inestabilidad. A continuación, los macroatentados perpetrados el 11-S causaron un serio impacto a la economía internacional y un verdadero trauma a la opinión pública, agravando la crisis iniciada y sentando las bases para prolongarla y agudizarla. El enfriamiento económico no se hizo esperar: declive de la demanda interior (consumo e inversión), reajustes presupuestarios en detrimento de progresos sociales, alta tasa de paro, aumento de los gastos militares y de seguridad, tendencias inflacionistas, etc. Aunque todos estos factores se evidencien contraproducentes con más o menos envergadura, los de mayor amenaza inminente para la humanidad son, sin duda:

- el impacto del cambio climático (calentamiento global) con todos sus efectos ecológicos desastrosos ,
- los gastos militares y el constante peligro de la carrera armamentista.

Dichos gastos han batido todas las marcas conocidas desde que desapareció la llamada *guerra fría* (1985: 1.210,5 millardos de dólares), concretamente, el Pacto de Varsovia en 1991. En 2002, los gastos de bienes de armamento se situaron en 851 millardos de dólares; en 2003 alcanzaron los 956 millardos , de los cuales un 40 % se atribuyen al presupuesto militar estadounidense, como consecuencia de las guerras en el Afganistán e Irak. En 2005, los gastos militares a escala mundial superaron un billón de dólares, del cual un 47 % corresponde a los EE.UU. y un 25% a los Estados de la UE. En 2007 alcanzaron 1.340 millardos de dólares, de los cuales 547 millardos se imputan a los EE.UU., seguidos del Reino Unido, Francia, Alemania, Rusia e Israel. En cuestión de diez años (1996-2006), los presupuestos militares de todos los Estados del planeta crecieron un 37 %. Si bien los países altamente industrializados representan sólo el 16 % de la población mundial, sus gastos equivalen a las tres cuartas partes del *budget* militar mundial. Medido en otras dimensiones, los gastos de esos países son diez veces superiores a los de ayuda a los países en desarrollo ¹⁰. La producción y exportación de armamentos a escala internacional quedan dominadas por unas 40 empresas norteamericanas. En diciembre de 2009, la administración de B. Obama adoptó un presupuesto militar de 636 millardos de dólares para 2010, a los cuales se añadirán 30 millardos más durante 2010 para los 30.000 soldados suplementarios destinados al Afganistán.

10 Fuentes : - International Institute for Strategic Studies, London 2003, www.iiss.org
 - Instituto Internacional de Estocolmo de Investigación para la Paz, SIPRI Yearbook 2002/2008
www.sipri.org

Según los datos difundidos por el FMI, las tasas de crecimiento de la economía internacional se situaron en un 4,7 % en el año 2000, en un 2,4 % en 2001 y 2,3 % en 2002, lo que evidencia un descenso de 50 % en cuestión de dos años. Los EE.UU., con un crecimiento económico del 4,1 % en 2000, alcanzan tan sólo 1 % en 2001; la zona euro retrocede del 3,4 % en 2000 a 1,5 % en 2001 y el Japón mantiene su baja de – 1 % en ambos años.

Por consiguiente, las cifras del comercio mundial correspondientes a 2001 y 2002 han sido desfavorables y decepcionantes. El crecimiento del comercio mundial en 2001 alcanza solamente el 2 % – frente al 12 % en 2000 – , calificado el peor año del comercio internacional en dos decenios. El mayor impacto de retroceso se registró en América del Norte. La balanza comercial de EE.UU. anotó un mayor déficit en 2002, que se eleva a 435.200 millones de dólares, o sea, un 21,5 % por encima de los 358.300 de 2001. ¹¹

En 2000, los ocho principales exportadores e importadores de mercancías y servicios del mundo fueron: EE.UU., Alemania, Japón, Francia, Reino Unido, Canadá, Italia y China (excepto Hong Kong), aglomerando a ellos sólo el 52,4 % (6.647 m.m. de dólares) del valor mundial de mercancías y el 50,6 % (1.452 m.m. de dólares) del valor mundial de servicios, o sea, más de la mitad del comercio mundial. Los ocho exportadores de mercancías más importantes del mundo para los años 2004 y 2008 según la Organización Mundial del Comercio (OMC) fueron:

2004		- en millardos de dólares -		2008	
Alemania	912	Alemania	1.465		
EE.UU.	819	China	1.428		
China	593	EE.UU.	1.301		
Japón	566	Japón	782		
Francia	445	Países Bajos	634		
Países Bajos	358	Francia	609		
Italia	349	Italia	540		
Reino Unido	347	Bélgica	477		

En 2008, en su sexto año consecutivo, Alemania mantiene el primer puesto en el ranking mundial de los exportadores y apunta un superávit de 259 millardos de dólares, logrando un récord histórico y de nuevo el título “*campeón mundial*”. En segundo lugar sigue China y luego los EE.UU. Es un hecho que Alemania, desde hace años, saca provecho fuera de lo normal de la globalización mundial. Está visto que el *campeonato mundial de exportación* sólo tiene un valor psicológico, y que los alemanes, mismo en tiempos difíciles, saben vivir con la idea que el *Hightech* “Made in Germany” constituye un sólido escudo, protector del bienestar, respaldados en sus ahorros ganados por maestría y con gran sudor laboral .

En 2009, China destituye a Alemania y se convierte en el nuevo *campeón mundial*. Al analizar la evolución del comercio mundial, se llega a la patente constatación de la creciente globalización de la economía. Mientras que en los últimos decenios del siglo XX el volumen exportador crece al mismo ritmo o a penas por encima de la economía mundial, a partir del siglo XXI el incremento del comercio internacional es superior al crecimiento del PIB global:

Aumento real en % para :	2003	2004	2005
Exportación	6,0	10,7	7,2
Economía mundial	4,1	5,3	4,8

La evolución de las exportaciones mundiales de mercancías, conforme a los datos de la OMC , se refleja como sigue :

¹¹ Fuente : US Department of Commerce, 2003

- en billones de dólares -

1995	1997	1999	2001	2003	2005	2007
5,16	5,58	5,71	6,18	7,55	10,41	13,62

Mientras los años 1998 (-1,5%) y 2001 (-4,1%) registraron retrocesos, los años 2000, 2002, 2003 y siguientes experimentaron crecimientos. En 2007, Europa exportó un 42% e importó un 43% del valor mundial, Asia un 28% y 25% y América del Norte un 13,6% y 19,4%, respectivamente.

En rasgos generales, la evolución del comercio exterior español de mercancías en los últimos decenios es **sólo** positiva en cuanto a progresión se refiere. Entre 1988 y 2003, o sea, en tres lustros consecutivos, registra un incremento de 4,6 veces, lo que implica respetables adelantos anuales pero con permanente balanza comercial deficitaria. En el ranking internacional, desde 1995, España mantiene una notable posición entre los principales países.

Sintomático para las relaciones comerciales de España es la intensiva actividad en el seno de la UE (15) que ronda un promedio anual de 68 % del valor total de los intercambios a partir de 1991. Con América y Asia, sustenta una política comercial de igualdad o paridad en torno a un 10 % anual, respectivamente. Entre los principales socios europeos se destacan Francia, Alemania, Italia, Reino Unido, Portugal, Holanda y Bélgica, que a ellos sólo engloban más del 90 % del intercambio mercantil unitario y más del 60 % del valor total de las relaciones comerciales, como es el caso para el ejercicio 2000. En el ámbito transatlántico, los socios más importantes se reducen a dos: EE.UU. y Japón.

El apéndice N° 4 (Distribución geográfica) evidencia el desarrollo comercial español en la década 1991 – 2000. Según los datos de la Secretaría de Estado y Comercio dados a conocer en 2007 e inicio de 2010 y del Banco de España (Cuadro 17.3) en 2009, el comercio de mercancías a principios del nuevo siglo es el siguiente :

- en millardos de euros -

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Exportaciones	129,8	133,3	138,1	146,9	158,0	175,8	192,6	193,9	158,3
Importaciones	173,2	175,3	185,1	208,4	226,6	259,0	283,9	281,6	208,4
Saldo	- 43,4	- 42,0	- 47,0	- 61,5	- 68,6	- 83,2	- 91,3	- 87,7	- 50,1

No cabe duda que la adhesión de China a la Organización Mundial de Comercio (OMC) en noviembre de 2001 y la ampliación de la UE de 15 a 27 Estados hasta 2007 son acontecimientos de trascendencia histórica con impetuosas señales para el comercio mundial. En el continente asiático, China e India, en especial, se han convertido en mercados con gran dinamismo económico. Sin descuidar otros países del área geográfica, ambos mercados requieren su debida atención en política exterior y mayor interés en la comercial.

India, con un peso demográfico que ronda los 1.200 millones de consumidores (17 % de la población mundial), ocupa el duodécimo puesto en el ranking mundial del PIB (nominal) con unos 1.210.- millardos de dólares en 2008 (2 % del volumen mundial), y se destaca por su creciente importancia económica.

Con mayor pujanza, China abre un mercado de 1.337 millones de habitantes (19 % de la población mundial), clasificado el tercer país en volumen de PIB (nominal) con 4.402.- millardos en 2008 (7,3 % del volumen mundial). La política de liberalización de la economía emprendida en 1978 ha contribuido a quintuplicar el PIB hasta el año 2000. La paulatina apertura a la economía de mercado estriba en una estrategia de

12 Véase el Informe de las Organizaciones India FDI Watch y Ceo "Trade Invaders" , septiembre de 2010, www.corporateeurope.org/global-europe/content/2010/09/eu-india-trade-invaders , www.felixpena.com.ar

industrialización financiada a la exportación que ha logrado una tasa de crecimiento de una media de 10 % anual desde 1980; su aportación al comercio mundial ha crecido de menos de 1 % en 1980 a casi 4 % en 2000. Si bien hasta 1993 el saldo comercial chino ha sido deudor durante muchos años, a partir de 1994 registra un continuo excedente cuya culminación alcanza los 43 millardos de dólares en 1998 para situarse en los 102 millardos en 2005 (84,4 millardos de euros). En 2001, año de adhesión a la OMC, las exportaciones chinas de mercancías ascendieron a 266 millardos de dólares, con un superávit de 22 millardos; en 2004 alcanzaron 593 millardos y en 2005 se elevaron a 762, un 28,5 % más que el ejercicio anterior y cifra muy superior al crecimiento medio del comercio mundial. Los intercambios comerciales de la tercera potencia comercial del mundo lograron en 2005 un valor de 1,42 billones de dólares, un 23,2 % más que el año anterior. También, conforme a los datos divulgados por la Administración General de Aduanas de China en enero de 2006, los intercambios mutuos con la UE se elevaron a 180 millardos de euros (217 millardos de dólares), encabezando el ranking de los socios comerciales; a continuación siguen los intercambios sino - estadounidenses con unos 212 millardos de dólares. A finales de 2008, China dispone de las mayores reservas monetarias del mundo que totalizan 1,8 billones de dólares, seguida del Japón con unos 1,1 billones. Algunos de los problemas financieros y económicos que se plantearon a menudo fueron el de la revalorización del yuan chino, considerado por EE.UU., Europa y Japón como divisa infravalorada o subestimada, el desmantelamiento de las barreras comerciales, la adaptación a la normativa de la OMC, la aplicación de los mecanismos de liberalización, con una duración de 12 años, tanto en la industria (vehículos, farmacéuticos, productos químicos, etc.) como en la agricultura (trigo, arroz, maíz, etc.) y en servicios (banca, seguros, etc.). No cabe duda, les incumbe a las autoridades competentes la gigantesca tarea de enfrentarse al reto en marcha, que faculta a China para continuar a desempeñar su función importante en el sistema de la economía mundial, con efectos favorables en la política internacional.

Antes de la crisis de 2008, el equilibrio económico de fuerzas se hallaba ya en alza a favor de los países en desarrollo y mercados emergentes que anotaron un incremento del PIB de 44 a 53 % a partir de la década de los noventa. En cambio, las economías industrializadas ostentaron un potencial económico en declive, inferior a la marca crítica de 50 %. Una de las funestas consecuencias de la crisis es el pronunciado desfase del equilibrio en detrimento de las llamadas economías del Norte. Mientras el Norte “sufre serios azotes”, muchas economías del Sur experimentan un respetable *boom*.

Según los primeros datos de las Naciones Unidas, Eurostat, etc. difundidos a inicio de 2010, el PIB de varios países ha crecido de manera satisfactoria en 2009. Entre ellos figuran China (+8,4 %), India (+6,0 %), Indonesia (+4,5 %), etc. Asimismo, en países de bajo ingreso como Egipto, Nigeria, Paquistán, Brasil y otros más, parece que la crisis ha sido pasajera sin dejar huellas dañinas. Sin embargo, en países de alto ingreso del Norte, la crisis se ha hecho sentir con ímpetu. La caída del PIB alcanza un -2,5% en los EE.UU., en Alemania -5,0%, Francia -2,2, Italia -4,9, España -3,6, Portugal -2,7, Japón -5,4, etc. El desplome es del -4% en el conjunto de la zona euro, del -4,15% en la Europa de los 27 y a escala mundial se estima un -2,2%. Consecuentemente, el impacto ha sido perjudicial para el comercio internacional cuyo retroceso alcanza un -14,4% y que se convierte en choque violento para aquellas economías orientadas al comercio como Alemania, Japón, Holanda y otras. El año 2009 ha marcado un período crucial, el comienzo de una nueva época. La economía global queda dividida con infinidad de incógnitas y multitud de sorpresas.

5. Balanza de pagos

Además de la ventaja que aporta la balanza de pagos como registro estadístico, su importancia consiste en adelantar datos informativos de un país referentes a sus flujos financieros con el exterior, los movimientos de divisas realizados y su capacidad competitiva. Un pertinente análisis permite valorar su significado en tres aspectos a considerar: el contable, financiero y económico, cuyos rasgos esenciales trataremos de realizar brevemente a continuación.

En el “Manual de Balanza de Pagos” publicado en 1993 por el Fondo Monetario Internacional (FMI, quinta edición), donde se plantean las recomendaciones a aplicar para una elaboración de las cuentas exteriores, la balanza de pagos se define como un “estado estadístico que resume ... las transacciones económicas entre una economía y el resto del mundo.” Les incumbe a los organismos competentes nacionales adaptar las directrices del FMI que, en este caso, son los Bancos Centrales de los distintos países (España: Banco de España; Francia: Banque de France; Alemania: Deutsche Bundesbank; etc.). La balanza de pagos es un documento contable cuya función puede ser definida como registro estadístico con el objeto de contabilizar por partida doble todos los flujos económicos y financieros realizados entre residentes de una determinada comunidad nacional y no residentes durante un período de tiempo dado, por lo general un año, denominado ejercicio. Las transacciones engloban los intercambios de bienes, servicios, rentas, transferencias y las operaciones de activos y pasivos financieros. La contabilidad por partida doble requiere que toda transacción se efectue en dos escrituras de mismo importe, pero en sentido inverso: una en ingresos o variación de pasivos, otra en pagos o variación de activos. La primera escritura se encarga del registro de entrada de divisas en el país (p. ej.: exportación de bienes), o sea, de la propia operación, denominada operación autónoma, que, en definitivas, equivale a un incremento de los pasivos financieros de los residentes. En la segunda escritura se anotan los pagos o salida de divisas del país (p. ej.: importación de bienes), o sea, la inscripción del financiamiento u operación inducida, que de por sí es financiera y monetaria. Ergo, cada transacción origina dos asientos: uno en el activo y otro en el pasivo. La balanza de pagos implica un equilibrio permanente: $\sum \text{ingresos} = \sum \text{pagos}$. Será activa cuando su resultado final sea positivo, y pasiva cuando el resultado sea negativo. Vista su estructura, la balanza de pagos se caracteriza por ser la que registra sistemáticamente todas las transacciones en valores de un país con el extranjero. El documento contable está dividido en conceptos de títulos, partidas y rúbricas. Los títulos se resumen a cuatro, que incluyen las tres cuentas básicas:

- la cuenta corriente,
- la cuenta de capital,
- la cuenta financiera,
- errores y omisiones.

Balanza por cuenta corriente

Registra las partidas referentes a las operaciones de:

- bienes (balanza de mercancías),
- servicios,
- rentas,
- transferencias corrientes,

que se llevan a cabo entre los residentes y el resto del mundo, por lo que se convierten en balanzas de mayor relevancia para nuestras consideraciones. La cuenta corriente es, pues, la formación *per saldo* de sus cuatro partidas expuestas o, también, balanzas integrantes, que dan lugar al cálculo de “subbalanzas” como el saldo comercial o el saldo de servicios y ponen en evidencia un excedente, un déficit o un equilibrio de los intercambios.

El saldo comercial es el indicador más usual. Obteniendo un saldo favorable, la balanza corriente permitirá prestar e invertir en el extranjero sin deteriorar la balanza de pagos. Tanto ésta como las balanzas comercial y de servicios juntas (= cuenta de bienes y servicios) son indicadores para dictaminar sobre la competitividad internacional de un país.

La **balanza de mercancías** o comercial es materia específica de una magnitud que abordaremos detenidamente más adelante.

La **balanza de servicios** es aquella partida que asienta todas las operaciones de ingresos / pagos relacionadas con la prestación de servicios entre residentes y no residentes. Incluye toda una serie de servicios, a saber: turismo y viajes, transportes, comunicaciones, seguros, construcción, servicios financieros e informáticos, servicios culturales y recreativos, servicios gubernamentales, servicios a las empresas (comerciales, Leasing, etc.), derechos de licencias (Royalties), etc.

Mientras que la balanza comercial afecta a las exportaciones e importaciones de bienes materiales o tangibles, tales materias primas, productos manufacturados y agrícolas, etc., o sea, aquellos bienes visibles y palpables que pasan oficialmente por aduanas, la balanza de servicios – también balanza invisible – hace referencia directa a las exportaciones e importaciones de bienes intangibles o inmateriales, o sea, aquellas operaciones originadas por los ingresos y pagos del turismo, transportes, seguros y otros servicios. Se trata, pues, de la relación entre los ingresos de servicios prestados por empresas, entidades nacionales y personas, y los pagos para servicios realizados por empresas, organizaciones y personas extranjeras. Análogo a la balanza comercial, la de servicios es una contraposición de los valores monetarios efectuados en ambos sentidos (ingresos / pagos) en un período determinado. Tanto los ingresos como los pagos se efectúan en distintos ámbitos:

- una familia alemana pasa sus vacaciones anuales en Mallorca → ingreso (turismo)
- un buque panameño transporta materias primas del Brasil a La Coruña → pago (transporte)
- el transporte marítimo del Brasil está asegurado por una compañía inglesa → pago (seguros)

- el Banco de Bilbao atiende servicios bancarios encargados por el Crédit Lyonnais para un negocio → ingreso (servicios financieros)
- un consorcio español vende los derechos de licencia de una innovación a una empresa china → ingreso (derechos)

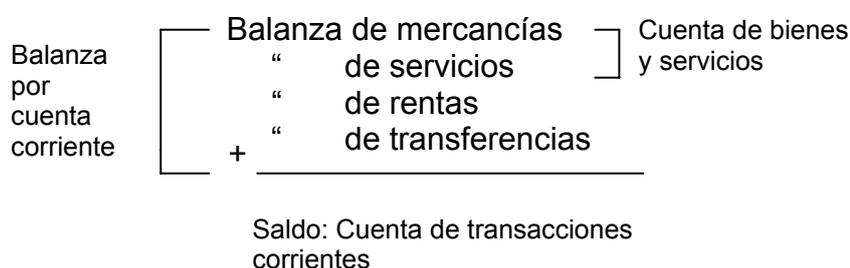
Será oportuno retener que las importaciones tienen que valorarse FOB, análogo a las aduanas, nunca en precios CIF que incluyen el flete y los seguros; ambos se contabilizan como servicios, en ningún caso mercancías.

De los servicios, el más destacado para España es, indudablemente, el turismo. Es consabido que los ingresos por turismo representan un importantísimo pilar para la economía nacional. El apéndice N° 5 refleja sumariamente la evolución del turismo entre 1991 y 2008. Queda comprobado que en el transcurso de los últimos decenios, el saldo por turismo ha sido el “*flotador salvavidas*” que, por lo general, ha compensado en gran parte el deterioro del saldo comercial. El turismo ha sido y es una fuente de ingresos de eminente valor para muchos países. Su importancia se refleja mundialmente en la segunda mitad del siglo XX : de 25 millones en 1950, los turistas pasaron a 842 millones en 2006, según la OMT. La tendencia es creciente. El mundo es un libro del cual se ha leído sólo la primera página al conocer únicamente su país.

La **balanza de rentas** (también balanza de servicios factorial) recoge los ingresos y pagos generados por las remuneraciones de los trabajadores y las rentas de inversión. Se trata de dos rúbricas:

- rentas de trabajo, que engloban los salarios de los trabajadores no residentes, fronterizos, estacionales y temporeros,
- rentas de inversión, que incluyen las rentas de capital de toda naturaleza, en especial, las de inversiones directas y de cartera .

La **balanza de transferencias** registra los ingresos y pagos sin ninguna contraprestación entre los residentes y el exterior. Las transferencias corrientes se distinguen, por ejemplo, de los servicios por el hecho que no implican contraprestación económica aparente. Mientras que en los servicios el coste del servicio “ transporte” implica la prestación de transportar o el coste de servicio “turismo” implica la prestación de transportar, albergar y alimentar, en las transferencias no existe contraprestación, por lo que dicha balanza se convierte en una clase de balanza de “servicios gratuitos”. En este campo, por ejemplo en 2000, se trata, particularmente, de transferencias de administraciones públicas con la UE, ayuda al Tercer Mundo, pagos a organizaciones internacionales, remesas de trabajadores emigrantes, concesión de becas a ciudadanos nativos que van al extranjero, donaciones, premios artísticos y científicos, etc. Al añadir la balanza de bienes y servicios a las partidas de las rentas y transferencias corrientes se obtiene el saldo denominado “cuenta de transacciones corrientes”:



Balanza cuenta de capital

En el año 2000, la balanza recoge las ayudas y transferencias de capital de las administraciones públicas y las transacciones de activos no financieros no producidos. Está formada por dos rúbricas:

- transferencias de capital, que engloban, esencialmente, las entradas provenientes de la UE, tales
 - FEDER (Fondo Europeo de Desarrollo Regional),
 - FEOGA (Fondo Europeo de Orientación y Garantía Agrícola), que representan los mayores ingresos.
- adquisición / enajenación de activos no financieros, que incluyen aquellas transacciones de
 - activos inmateriales no producidos (tierra, subsuelo, etc.)
 - activos intangibles (patentes, marcas registradas, derechos, etc.)

Deberá considerarse que se trata de capital financiero, puesto que el de bienes de inversión se contabiliza en la balanza de rentas.

Un saldo positivo de la cuenta de capital significa ingresos netos de transferencias del país. Al aunarse la cuenta de transacciones corrientes con la cuenta de capital, se consigue un resultado que permite evaluar las **condiciones de financiación de un país (capacidad o necesidad)**, lo que se interpreta por **superávit o déficit de la balanza de pagos**.

Balanza cuenta financiera

Es la contrapartida (exento errores y omisiones) de las cuentas corriente y de capital, cuya función es registrar las operaciones financieras. Contabiliza el conjunto de las variaciones de activos y pasivos financieros en flujos netos entre residentes y no residentes.

Las variaciones de activos afectan las inversiones del país en el exterior, o sea, los pagos efectuados por residentes para la compra de activos de no residentes, así como las desinversiones del país en el exterior, que equivalen a los ingresos obtenidos por sus ventas y amortización. Las variaciones de pasivos se refieren a las inversiones extranjeras en el país, o sea, los ingresos conseguidos por no residentes en la compra de activos de residentes, así como las desinversiones extranjeras en el país, que equivalen a los pagos derivados de sus ventas y amortización. Sus principales elementos son tres:

— Inversiones

- inversiones directas:
País / Exterior
Exterior / País
- inversiones de cartera:
País / Exterior
Exterior / País

- Otras inversiones
Afectan las variaciones financieras de no residentes que no se contabilizan como inversiones directas o de cartera. Incluyen, ante todo, operaciones de préstamos, repos y depósitos.
- Variaciones de reservas
Engloban los activos exteriores bajo control de instituciones monetarias tales: divisas convertibles, oro monetario y otros activos.

En los **errores y omisiones** se recoge el desequilibrio o diferencia derivado de los totales entre los ingresos y pagos por cuenta corriente y cuenta de capital, por lo que se convierten en un saldo, sea positivo o negativo.

$$\sum_c \text{ menos } \sum_p = S \pm$$

donde:

\sum_c = total de cobros: ingresos por cuentas corriente y de capital + variación de pasivos

\sum_p = total de pagos: salidas por cuentas corriente y de capital + variación de activos

$S \pm$ = positivo = infravaloración
negativo = sobrevaloración del saldo neto de las cuentas corriente y de capital en relación con el saldo neto de la cuenta financiera.

La función principal de esta cuenta es conseguir que el resultado de la suma de las distintas partidas sea igual a zero.

El apéndice N° 6 expone un organigrama de la balanza de pagos con sus elementos fundamentales.

Su significado se concreta a tres aspectos analíticos:

- el contable radica en el equilibrio permanente garantizado por la aplicación del método de la partida doble:
 $\sum \text{ ingresos} + \text{ variación pasivos} = \sum \text{ pagos} + \text{ variación activos}$
- el financiero se refleja en la cuenta financiera que resalta la posición deudora o acreedora del país frente al exterior:
 - aumento de los activos financieros → incremento posición acreedora,
 - aumento de los pasivos financieros → incremento posición deudora.
- el económico declara la situación real de un país en sus relaciones exteriores, que se plasma en la cuenta corriente y de capital. Ambas cuentas son las que registran los ingresos y pagos por operaciones, creadoras de renta en el período a considerar. Así, pues, de relevancia para una economía nacional será la suma de la cuenta corriente y de capital que manifiesta la estimación de capacidad o necesidad financiera de un país. Dicho indicador económico se evidencia en los siguientes ejemplos:

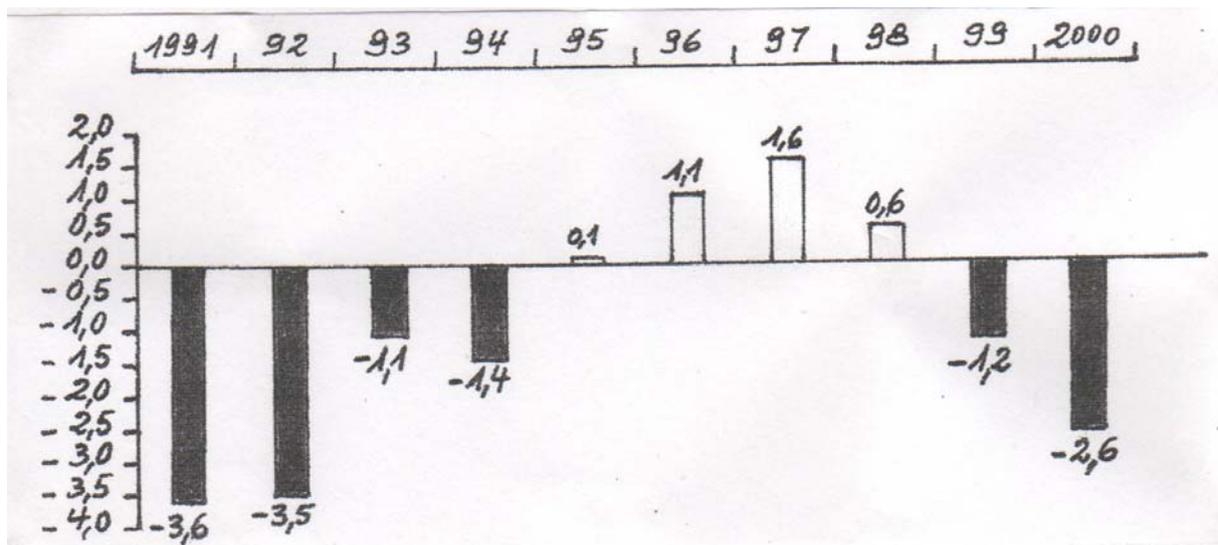
Saldos ¹³
(millardos de euros)

	Alemania - comparación -		Francia 1998	España	
	Agosto/ Octubre 1987	Agosto/ Octubre 1988		1995	2000
- Balanza comercial	+ 14,4	+ 16,0	+ 23,9	- 13,2	- 35,6
- Balanza de servicios	- 1,7	- 1,7	+ 16,2	+ 13,3	+ 24,2
- Otras	- 4,1	- 4,7	- 5,6	+ 0,7	- 7,5
- Balanza corriente	+ 8,6	+ 9,6	+ 34,5	+ 0,8	- 18,9
- Balanza de capital	- 5,8	- 12,0	+ 1,4	+ 4,7	+ 5,2
	+ 2,8	- 2,4	+ 35,9	+ 5,5	- 13,7

Lo que demuestra:

- los desarrollos variables de las partidas y, consecuentemente, sus repercusiones en los resultados,
- los posibles registros de los datos en distintos períodos y sus factibles comparaciones intra e interanuales,
- las viables comparaciones por ejercicios entre los diferentes países.

El apéndice N° 7 da una idea sumaria de la balanza de pagos española del año 2000. Conforme a los datos del Banco de España difundidos en 2001 y 2002, la evolución del saldo exterior de la balanza de pagos para la década 1991 – 2000, en % del PIB, ha sido como sigue:



¹³ Fuentes: Alemania, Deutsche Bundesbank, 1989
Francia, Banque de France, Rapport annuel, 1999
España, Banco de España, www.bde.es, 2002

Cálculos establecidos teniendo en cuenta los tipos de cambios irrevocables al euro de los respectivos países.

La brecha entre España y el resto del mundo sigue su rumbo marcando números rojos durante los seis primeros años del nuevo decenio 2001. La necesidad de financiación (déficit) de la economía frente al exterior alcanza en 2005 un 6,5% y en 2006 un 8% del PIB. En consecuencia, el incremento del desequilibrio patentiza resultados deficitarios, provocando estrangulamiento continuo en el funcionamiento económico del país, cuyos montos ascienden a : 14

- en millardos de euros -

2001	2002	2003	2004	2005	2006
-20,9	-16,2	-19,7	-35,9	-58,7	-78,6
(Cuenta corriente + Cuenta capital)					

También otras economías industrializadas están sofocadas por un crónico desarrollo deficitario. Los propios EE.UU. patentizan un desequilibrio récord y gemelo del presupuesto federal. En 2005, las balanzas comercial y por cuenta corriente alcanzaban un déficit de -714 y -749 m.m. de dólares, respectivamente; en 2008, ascienden a -696 y -706 , respectivamente. Mientras que los excedentes de las importaciones resultan ser baratos, debido al *excecivo milagro coyuntural* del consumo interno, las exportaciones se evidencian poco competitivas y se estancan. De hecho, las importaciones se están financiando con préstamos, y los ahorros de otras economías son los que sustentan la necesidad financiera. La situación de la economía estadounidense está sometida a fuertes tensiones y los pronósticos, a pesar del mayor PIB (nominal) mundial (2008:14,59 y 2009:14,26 billones de dólares), indican que la “prosperidad” de la primera potencia del planeta yace sobre un terreno sísmico, que amenaza con fatales sacudidas globales en los próximos años. Ya en 2008, el endeudamiento por familia superaba los 86.000.- \$ y la deuda pública se elevaba a unos 32.000.- \$ por habitante. Los últimos años del decenio 2001-2010 registran máximos históricos endeudados:

- en billones de dólares -

	<u>Déficit presupuestario</u>	<u>% PIB</u>	<u>Deuda pública</u>	<u>% PIB</u>
2008	1,42	~ 9,7	10,1	~ 69,2
2009	1,47	~10,3	14,3	~ 100,3

El déficit presupuestario para el ejercicio en curso 2009/2010 se estima a 1,57 billones de dólares, lo que marca un nuevo récord deficitario en torno a unos 10 – 11% del PIB, según fuentes económicas internacionales.

Será menester señalar que en las distintas publicaciones oficiales estadounidenses y mismo en la prensa internacional o Internet, los datos anuales dados por déficit, tanto comercial como de balanza de pagos, no coinciden, lo que lamentablemente se refleja en no pocas elaboraciones científicas e idiomas. Prueba de ello, es, por ejemplo, los déficits mercantiles publicados para 2006 y 2007 : mientras la OMC (Organización Mundial del Comercio) los divulga con -881 y -858 millardos de dólares, respectivamente (véase: Estadísticas del comercio internacional 2007 y 2008, Cuadro 1.8), el propio US Department of Commerce los cifra con -753 y -701 millardos de dólares, respectivamente. Las diferencias entre ambas fuentes son enormes.

Sea como fuere, tal expansión deficitaria norteamericana no quita que “los paganos” sean otros Estados, entre ellos la mayoría de los países industrializados, que arrojan

14 **Fuente:** Datos de las principales rúbricas revisadas por el Banco de España, Departamentos de Pagos, con fecha del 15.06.05, e informes anuales para 2005 y 2006 .

igualmente un creciente déficit de sus balanzas. Sobre todo, a partir de principio de los años noventa, los desequilibrios de las balanzas <dieron la voz de alarma>, que se intensificaron a lo largo del primer decenio del nuevo siglo. Análogo a las balanzas comerciales, en las balanzas por cuenta corriente se constata también un aumento de los desequilibrios económicos exteriores a escala mundial.

Ateniéndonos al US Department of Commerce, los déficits estadounidenses de los últimos años son los siguientes :

– en millardos de dólares –

	<u>US – Déficit comercial</u> 15	<u>US – Déficit balanza de pagos</u> 15
2005	- 714, 4	- 748,7
2006	- 753,3	- 803,6
2007	- 701,4	- 731,2
2008	- 695,9	- 706,1

En 2007, además de los EE.UU., otras economías desarrolladas arrojan altos saldos pasivos en la balanza por cuenta corriente como son los casos de España (-145 millardos de dólares), Reino Unido (-81), Italia (-51), Grecia (-44), Australia (-57) y otras más. Asimismo, la mayoría de los nuevos miembros de la UE (27) acusan altos saldos deficitarios como Bulgaria, Rumanía, Estonia, Polonia, Hungría, etc. Según unos datos de “The World Factbook” (CIA-Publications) divulgados en 2009 referente a la <Current account balance> para el año 2008, el resultado patentiza que del ranking de 190 países investigados, 128 de ellos (= 67 %) acusan saldos deficitarios, mientras que sólo 62 países (= 33 %) disfrutaban de superávit, lo que lleva a la reflexión : las perspectivas no son nada halagüeñas.

Saldo de la cuenta corriente en % del PIB

	1995	2000	2002	2004	2006	2007	2008 *
1. Unión Europea	-	-	-	-	- 0,4	- 0,6	- 1,3
2. Zona Euro	-	-	-	-	0,3	0,2	- 0,5
3. Australia	-	- 4,5	- 4,3	- 4,9	- 5,5	- 6,3	- 4,8
4. Brasil	- 2,4	- 3,8	- 1,5	1,8	1,3	0,1	- 1,8
5. Bulgaria	- 0,2	- 5,6	- 2,4	- 6,6	- 15,6	- 21,4	- 23,1
6. EE.UU.	- 1,5	- 4,3	- 4,4	- 5,3	- 6,0	- 5,3	- 4,8
7. Eslovaquia	2,6	- 3,6	- 7,9	- 3,5	- 7,1	- 5,3	- 6,7
8. España	- 0,3	- 4,0	- 3,3	- 5,3	- 8,9	- 10,1	- 8,3
9. Estonia	- 4,2	- 5,4	- 10,6	- 11,7	- 16,7	- 18,1	- 10,5
10. Francia	0,7	1,7	1,3	0,6	- 0,7	- 1,2	- 1,8
11. Grecia	- 3,4	- 7,8	- 6,8	- 5,8	- 11,1	- 14,1	- 14,4
12. Hungría	- 3,3	- 8,4	- 7,0	- 8,6	- 7,5	- 6,4	- 7,5
13. India	- 1,6	- 1,0	1,4	0,1	- 1,1	- 1,4	- 3,0
14. Irlanda	2,6	- 0,4	- 1,0	- 0,6	- 3,6	- 5,4	- 4,6
15. Italia	2,2	- 0,5	- 0,8	- 0,9	- 2,6	- 2,5	- 3,4
16. México	- 0,6	- 3,2	- 2,2	- 0,8	- 0,5	- 0,6	- 1,4
17. Polonia	0,6	- 6,0	- 2,8	- 4,0	- 2,7	- 4,7	- 5,4
18. Portugal	- 0,1	- 10,2	- 8,1	- 7,6	- 10,1	- 9,8	- 12,1
19. Reino Unido	- 1,2	- 2,6	- 1,7	- 2,1	- 3,4	- 2,9	- 1,8
20. República Checa	- 2,5	- 4,8	- 5,5	- 5,2	- 2,5	- 1,7	- 2,9

* Estimaciones del autor

15 Fuentes : US Department of Commerce :

1 -Comercio Exterior / US Census Bureau, Foreign Trade Division, www.census.gov/ft900
www.bea.gov/bea/di/home/trade.htm

2 - Balanza de pagos / US Bureau of Economics Analysis – US Current Account,
www.tradingeconomics.com

6. Balanza comercial

La balanza comercial es la diferencia resultante de los bienes materiales vendidos y comprados al / en el extranjero por un país durante un período determinado o ejercicio, normalmente un año. Las partidas que integran dicha balanza son las exportaciones e importaciones declaradas. Mientras que las primeras originan las entradas de divisas o ingresos, las segundas causan la salida de estas en concepto de pago. La balanza representa, pues, la contraposición de los valores monetarios de las operaciones; se la considera parte integrante de la balanza de pagos, concretamente de la cuenta corriente.

Los ingresos obtenidos por las exportaciones logran un doble sentido económico:

- contribuyen a regular los pagos ocasionados por las importaciones,
- los medios no invertidos en el extranjero pueden ser destinados a los ramos más destacados por su rentabilidad y ventajas comparativas, o sea, para aquellos bienes especializados que un país puede conseguir a un coste marginal más bajo en ausencia de comercio.

Se le atribuye considerable apreciación a las exportaciones por su valiosa aportación al crecimiento y fortalecimiento económico de un país, en concreto, a la potencia y eficiencia de las empresas; revelan ser un componente multiplicador de la renta nacional. La diferencia obtenida entre las exportaciones e importaciones equivale al saldo que prevalece de indicador usual.

En una economía nacional donde los niveles de productividad alcancen rendimientos satisfactorios y se consiga neutralizar los diferenciales de inflación perjudiciales mediante políticas macroeconómicas, tanto las altas cuotas de exportación como los posibles excedentes son la expresión más patente de la competitividad y especialización de las empresas.

El apéndice N°8 refleja el desarrollo de la balanza comercial de 10 países en el último lustro de los años noventa.

Con el mundo comercial fuera de los mercados comunitarios, los intercambios de mercancías quedan sujetos a aduana y derechos indirectos al pasar la frontera comunitaria. Partiendo de la administración de aduanas, los valores asentados coadyuvan a la evaluación de las estadísticas comerciales. Todas las exportaciones e importaciones declaradas se contabilizan sobre una base común: dos cláusulas de las condiciones de entrega INCOTERMS (International Commercial Terms) como unidad de medida. El valor de las exportaciones o importaciones queda sometido a FOB (franco a bordo) cuando engloba el coste ex fábrica (puesto en fábrica) y los gastos de transporte del lugar de producción hasta la frontera; al tratarse de exportación por vía marítima, se le añadirá al coste los gastos de la carga de la mercancía a bordo del buque en el puerto de embarque convenido. El valor será CIF (coste, seguro y flete) cuando se incrementa al valor FOB de las mercancías los gastos del transporte y seguro hasta la frontera del país importador o puerto de destino convenido. Por lo general y conforme a las pautas del Fondo Monetario Internacional, los montantes de las transacciones mercantiles se evalúan FOB, lo que permite unos cálculos y comparaciones estadísticas sobre una base homogénea. Sin embargo, las importaciones de bienes detalladas en países de origen o productos se valoran CIF.

A partir de 1993, con la abolición de las fronteras en el seno de la UE y la liberalización de los movimientos de capital, los procedimientos de declaración de

aduana entre los países miembros de la UE han sido abrogados. Les incumbe a las empresas exportadoras el deber de declarar mensualmente a las autoridades competentes sus operaciones con el fin de llevar a cabo la recaudación fiscal y el registro aduanero. Tal procedimiento obligatorio requiere de las empresas exactitud, credibilidad y puntualidad.

Al dar el paso de un siglo a otro, el comercio de mercancías de España se presenta como sigue:

	- en millardos de euros -			
	Exportaciones ¹⁶	Importaciones ¹⁶	Saldo	Cobertura % ¹⁷
1991	37,4	58,1	- 20,7	64,4
1993	45,5	60,1	- 14,6	75,7
1995	68,6	86,1	- 17,5	79,7
1997	91,8	108,0	- 16,2	85,0
1999	103,3	135,9	- 32,5	76,0
2001	129,8	173,2	- 43,4	74,9
2003	138,1	185,1	- 47,0	74,6
2005	158,0	226,6	- 68,6	69,8

En la década 1971 – 80, la media de la balanza comercial española, medida en % del PIB, fue deficitaria en un – 6,2% , alcanzando posteriormente un – 5,3% en el decenio 1981 – 90. La evolución de la balanza en los años noventa se estancó igualmente en la zona deficitaria, logrando recuperaciones alentadoras en los años 1996 y 1997, pero sin perspectivas de superar los números rojos. Al contrario, a finales de la década, el declive se acentuó, igualando casi el nivel más bajo de los años 91 y 92, con un – 6,1% en el año 2000, por lo que la media de los años noventa resultó ser un – 4,3 % del PIB.

	Media 1971 – 80	Media 1981 – 90	Media 1991 – 2000
España	- 6,2	- 5,3	- 4,3

De hecho, cabría suponer que siguiendo el desarrollo de las tres últimas décadas, la balanza comercial va recuperando un punto porcentual del PIB por decenio en la zona negativa. Con mucho optimismo, se llega a la deducción que la balanza podría alcanzar los números negros hacia los años 2040.

Partiendo del promedio de los años ochenta, la balanza comercial (en % del PIB) de la UE (15), zona euro (11) y España evolucionó en el decenio 1991 – 2000 como sigue: ¹⁸

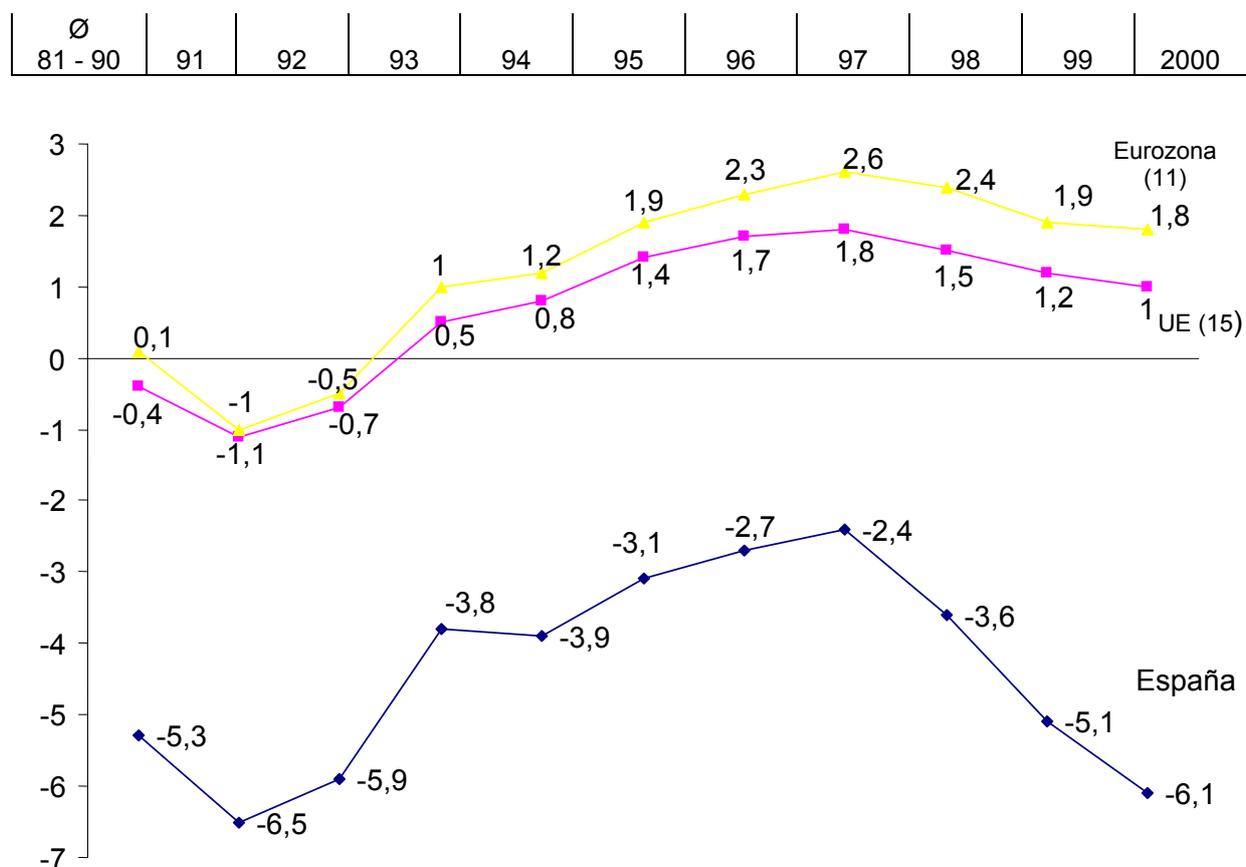
¹⁶ Fuentes : - Dirección General de Aduanas
- Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales , www.aeat.es
- Subdirección General de Estudios del Sector Exterior ,
Ministerio de Economía y Hacienda

¹⁷ Tasa de cobertura :

- Mercado comunitario : $\frac{\text{Expediciones}}{\text{Introducciones}} \times 100$

- Mercado extracomunitario : $\frac{\text{Exportaciones}}{\text{Importaciones}} \times 100$

¹⁸ Fuentes : - EC Economic Data Pocket Book
- EUROSTAT y DGII , Luxemburg 1999 – 2002



Respecto de la balanza comercial global de la UE y Eurozona, lo más llamativo fueron el auge conseguido en los años 1992 y 1993, cuyo alcance permitió la transición del saldo pasivo al activo, y el continuo comportamiento estable. A este cambio y desarrollo propicio en el marco de la UE contribuyeron predominantemente seis países a partir de 1992: Irlanda, Finlandia, Dinamarca, Suecia, Holanda e Italia. Los países con mayor déficit comercial en el decenio fueron Grecia y Luxemburgo con una media de $-13,7$ y $-13,2$, respectivamente, seguidos de Portugal con $-11,2$ (% del PIB). Asimismo, a base de los datos disponibles, se logra establecer los siguientes indicadores para EE.UU. y el Japón de los tres últimos decenios del siglo XX:

	Media 1971 - 80	Media 1981 - 90	Media 1991 - 2000
UE (15)	- 1,0	- 0,4	0,8
Eurozona (11)	-	0,1	1,4
EE.UU.	- 0,5	- 2,3	- 2,6
Japón	1,5	2,9	2,8

Si bien el Japón ha mantenido un comercio de mercancías respetable con indicadores satisfactorios en los tres decenios, los EE.UU. consiguen resultados inversos, en baja, con señales de continuidad negativa en los próximos años, sin saber o poder concluir hasta cuando.

7. Indicadores de comercio exterior

El indicador económico o coyuntural es una magnitud de medición que permite aclaraciones sobre el desarrollo de coyuntura o situación de economías nacionales en general. Derivado de la investigación macroeconómica, el indicador tiende a ser una magnitud directriz, fácil a comprender y registrar, con fuerza declaratoria para aquellos sistemas o fenómenos de complejas características. En definitiva, el indicador es un operador (matemático) que engendra un índice macroeconómico. El presente apartado sistematiza la diversidad de indicadores analíticos de la posición comercial tanto de una economía como de conjunto coyuntural. Será procedente considerar que los indicadores expuestos a continuación en rasgos generales reflejan metodologías de cómputo e interpretación de diverso nivel o grado, que forman parte mínima, mas esencial, del amplio cúmulo de índices aplicables a la evaluación del dinamismo del comercio internacional.

Saldo comercial

Se define como la diferencia entre las exportaciones e importaciones declaradas de bienes de un país en un período considerado:

Valor exportaciones menos valor importaciones = saldo

Su cómputo es aplicable al conjunto de las mercancías, sectores o productos particulares. Es activo o favorable cuando las exportaciones superan las importaciones; en este caso, se obtiene un superávit o excedente comercial, saldo activo, positivo o acreedor. Al exceder las importaciones el valor de las exportaciones, la disponibilidad es inversa; se habla de déficit comercial, saldo pasivo, negativo o deudor.

Los dos tipos de saldos mencionados se reflejan en el siguiente cuadro: 19

- en millardos de dólares -

Países	1998			1999			2000		
	Exp.	Imp.	Saldo	Exp.	Imp.	Saldo	Exp.	Imp.	Saldo
Alemania	539,7	466,6	+73,1	541,5	472,5	+69,0	551,6	502,8	+48,8
China*	183,8	140,2	+43,6	195,2	165,8	+29,4	249,2	225,1	+24,1
EE.UU.	682,5	944,4	-261,9	695,2	1.059,1	-363,9	782,4	1.258,0	-475,6
España	109,0	132,8	-23,8	110,1	144,8	-34,7	113,7	153,5	-39,8
Francia	304,8	286,3	+18,5	300,4	290,1	+10,3	298,1	305,4	-7,3
Japón	387,9	280,5	+107,4	419,4	311,3	+108,1	479,3	380,0	+99,3

* Excluye Hong Kong

Al comparar los saldos anuales de los seis países elegidos, se deduce que tres de ellos se destacan con un excedente comercial, dos mantienen un déficit progresivo (EE.UU. y España) y otro, Francia, logra tanto superávit como déficit.

El apéndice N° 9 presenta la comparación de dos economías, Alemania y España, con evolución de saldos comerciales opuestos.

19 Fuentes :

- Informe Anual 1999, OMC, 1999
- Estadísticas del comercio internacional 2000, OMC, www.omt.org
- dito, 2001, OMC, www.wto.org

Tasa de cobertura exterior

Revela ser una relación utilizada frecuentemente en el comercio exterior. Su cómputo puede efectuarse en valor o volumen, según el caso preciso, siempre y cuando no se barajen ambas magnitudes. Sin embargo, debido a los accesibles datos estadísticos publicados en valor corriente y unas comparaciones más apropiadas, se suele inclinar preferentemente hacia el valor. Su elaboración puede abarcar el conjunto de los bienes, ramos o productos particulares. El equilibrio queda determinado por el nivel 100 que indica un monto equivalente de exportaciones e importaciones.

La tasa de cobertura se define como la proporción de exportaciones que cubren las importaciones de mercancías en un período a considerar:

$$T_c = \frac{\sum X}{\sum M} \times 100$$

donde:

T_c = tasa de cobertura

$\sum X$ = suma exportaciones

$\sum M$ = suma importaciones

Si el índice supera 100, supone que $\sum X$ rebasa $\sum M$ de ese tanto. La relación es favorable para las exportaciones. Caso inverso, el índice no alcanza 100, entonces $\sum X$ no compensa $\sum M$.

La tasa de cobertura resulta ser, pues, una medición del grado de financiamiento entre dos magnitudes, componentes de la balanza de mercancías.

El principal interés de su cómputo reside en comparar los resultados alcanzados por los países entre sí y evaluar situaciones o períodos concretos. 20

Países	1998	1999	2000
	Tasa de cobertura %	Tasa de cobertura %	Tasa de cobertura %
Alemania	115,7	114,6	109,7
China *)	131,1	117,7	110,7
EE.UU.	72,3	65,6	62,1
España	82,1	76,0	74,1
Francia	106,5	103,6	97,6
Japón	138,3	134,7	126,3

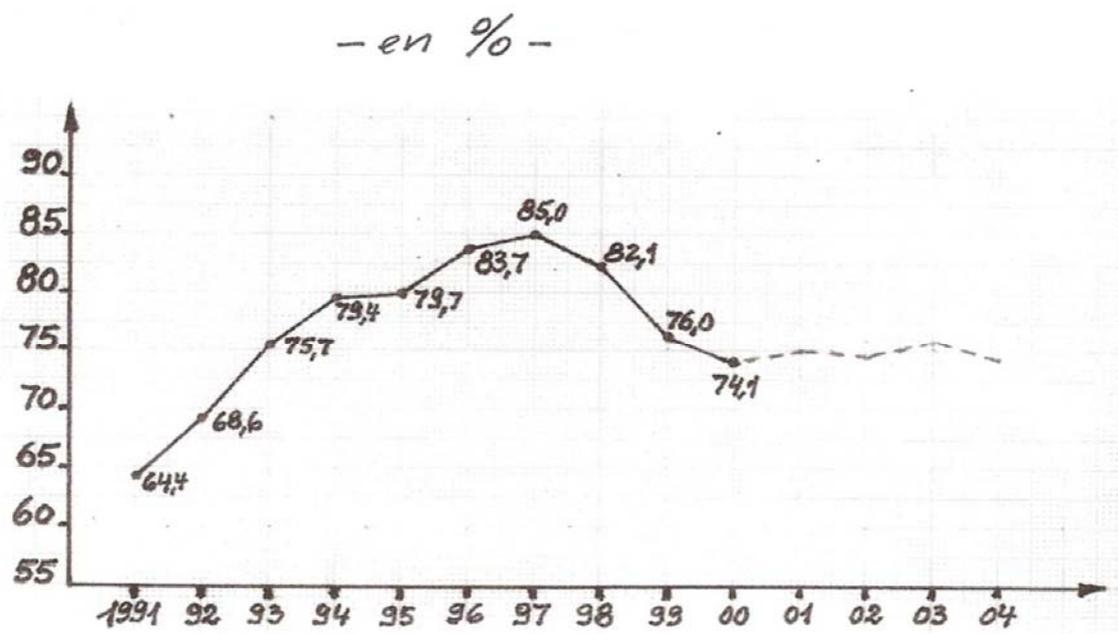
*) Excluye Hong Kong

La comparación entre los seis países elegidos permite llegar a las siguientes conclusiones:

- en el trienio indicado, todos los países registran una regresión de la tasa,
- a pesar de la regresión trienal, Alemania, China y el Japón siguen financiando sus importaciones,
- para Francia, en el año 2000, las exportaciones dejan de compensar las importaciones,
- España y los EE.UU. mantienen una tasa lamentable y además sufren un retroceso de 8 y 10 puntos, respectivamente.

20 Fuentes: Cálculos establecidos a base de los datos expuestos en "Saldo comercial"

La evolución de la tasa de cobertura de las importaciones por las exportaciones españolas en los años noventa se caracteriza por un déficit comercial permanente, que se prolonga y mantiene en un promedio de 76% en el primer lustro del nuevo siglo:



Cuotas de mercado

Se aplican para medir la participación exportadora de un país o región económica en el total importado por otro país o área económica a considerar. Su cómputo se efectúa dividiendo el valor de las exportaciones realizado en un mercado por las importaciones totales de éste en un período de tiempo determinado.

Según el caso, las cuotas se calculan para las mercancías solas o para las mercancías y servicios comerciales juntos :

$$C_m = \frac{\text{Valor exportaciones al territorio}}{\text{Valor total importaciones del territorio}} \times 100$$

En el año 2000, España consiguió las siguientes cuotas de mercancías en los mercados: ²¹

- en millardos de dólares -

Territorios	Exportaciones españolas al territorio	Total de importaciones del territorio	Cuotas %
Portugal	10,7	37,9	28,2
Francia	22,1	305,4	7,2
Italia	10,0	236,5	4,2
Grecia	1,1	28,3	3,9
Reino Unido	9,5	337,0	2,8
Alemania	14,1	502,8	2,8

21 Fuentes : - Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales, 2002, www.aeat.es
 - Estadísticas del comercio internacional 2001, OMC, www.wto.org
 - Informe anual 1996 y 2001, OMC, www.wto.org

Holanda	4,2	198,0	2,1
Bélgica	3,1	173,0	1,8
Suecia	1,1	72,8	1,5
Austria	1,0	68,6	1,5
UE	79,0	2.362,0	3,3
Brasil	1,1	58,5	1,9
México	1,4	183,0	0,8
EE.UU.	5,5	1.258,0	0,4
Japón	1,1	380,0	0,3

A nivel de la UE, las cuotas de mercado en el año 2000 referentes a mercancías ponen de manifiesto que las expediciones españolas tienen su mayor aceptación en los mercados luso, francés e italiano. Mientras que en el marco de la UE la cuota resulta moderada, en los mercados de EE.UU. y Japón las exportaciones españolas revelan ser insignificantes.

Referido al comercio internacional de bienes y servicios comerciales, las cuotas de mercado de las distintas regiones geoeconómicas a finales del siglo XX patentizan la superioridad de Europa entre un 40 y 45% del valor mundial de importaciones, seguida de Asia y América del Norte: 21

	Bienes y servicios	
	1995	2000
Europa	45,8	42,4
Asia	25,1	24,6
América del Norte	15,9	17,3
Resto del mundo	13,2	15,7

Tasa de apertura de una economía

Se trata de un indicador cuyo uso permite evaluar la apertura de un país hacia el exterior. Afecta la relación entre la media aritmética de las exportaciones e importaciones de bienes, por un lado, y del PIB, por otro, en porcentaje:

$$T_a = \frac{\frac{\sum X + \sum M}{2}}{PIB} \times 100$$

- T_a = tasa de apertura
- ∑X = suma exportaciones
- ∑M = suma importaciones
- PIB = Producto Interior Bruto (Producto nacional)

El índice facilita un dato juicioso sobre la dependencia de una economía nacional frente al resto del mundo, lo que no impide tener en consideración a otros índices para determinar mejor esa dependencia.

No obstante, cabrá señalar que su aplicación resulta ser ambigua puesto que pone en juego agregados de distinta índole: las exportaciones e importaciones son outputs (precio x cantidad) mientras que el PIB, variable macroeconómica, es la suma del valor añadido de todas las transacciones realizadas en la economía.

Países	- en % -			
	1990	1995	1998	2000
Alemania	23,9	21,0	23,7	28,2
China *)	—	18,9	17,4	22,0
EE.UU.	7,8	9,5	10,3	10,3
España	17,8	19,4	21,8	24,1
Francia	18,3	19,3	20,2	23,5
Japón	8,4	7,8	8,2	9,2

*) Excluye Hong Kong

La tasa de apertura de los seis países elegidos pone de relieve que, por lo general, sus economías se han abierto notablemente al exterior en los años noventa; los intercambios mercantiles representan una proporción creciente del PIB. Llamativo es la tendencia de apertura similar de España y Francia en el decenio. En tanto que Alemania registra el mayor grado de apertura hacia el resto del mundo, el Japón y los EE.UU. se destacan por una baja apertura, inferior a más del doble en comparación con el conjunto de los otros países.

China, a pesar de su inmensa extensión territorial y otros factores internos todavía en plan de solución, demuestra tener más audacia a la apertura.

Tasa de penetración de las importaciones

Resulta ser una relación de cara a medir la competitividad en un mercado interior determinado. Permite averiguar y evaluar en que proporción queda asegurada la demanda interior de un país mediante bienes importados o bienes nacionales.

Expresa el cupo de las compras efectuadas en el exterior relativo al consumo del mercado interior, definido como siendo la producción nacional (PIB) más las importaciones menos las exportaciones. O sea, el denominador será la demanda interior:

$$T_p = \frac{\sum M}{\text{PIB} + \sum M - \sum X} \times 100$$

Países	- en % -			
	1995	1998	1999	2000
Alemania	20,2	22,8	23,5	27,6
China *)	18,1	15,8	17,4	21,3
EE.UU.	10,6	11,5	12,2	12,1
España	20,7	23,0	24,7	25,8
Francia	19,1	19,8	20,5	23,6
Japón	6,9	7,0	7,8	8,3

*) Excluye Hong Kong

22 **Fuentes :** Cálculos establecidos a base de los datos de :

- Informe sobre el Desarrollo Mundial 1991, 1996, 1999-2000, 2001-2002
- Atlas del Banco Mundial 1990, 1997, 1999, 2001, 2002, Atlaseco
- Informe Anual 1996 1999, OMC
- Estadísticas del comercio internacional 2001, OMC, www.wto.org
- dito 2000, OMC, www.omt.org

La tasa de penetración de los mercados interiores considerados presenta un *trend* creciente a finales de los años 90. ²³

Mientras que España y Alemania ostentan la mayor tasa, el Japón se destaca por la más baja demanda de importación y, por consiguiente, de menor competitividad en su mercado. A continuación, también con baja tasa, los EE.UU. se quedan en un 50% inferior de penetración en comparación con la media de los tres mercados comunitarios, lo que demuestra una menor competitividad en dicho mercado.

En el lustro 1996 – 2000, España asegura su demanda interior con una tasa creciente, alcanzando un promedio de 23% en bienes importados y el resto con su producción nacional:

- en % -				
1996	1997	1998	1999	2000
21,3	20,8	23,0	24,7	25,8

Esfuerzo exportador

Es otra de las relaciones frecuentes que se traduce por la aportación de las exportaciones al conjunto de la producción nacional. Se define como la proporción del total de las exportaciones de bienes y servicios comerciales en el Producto Interior Bruto (PIB):

$$E_e = \frac{\sum X_{bs}}{PIB} \times 100$$

E_e = esfuerzo exportador

$\sum X_{bs}$ = exportaciones de bienes y servicios

PIB = Producto Interior Bruto

- en % -				
Países	1995	1998	1999	2000
Alemania	25,4	29,1	29,8	33,7
China *)	21,1	22,4	22,3	25,9
EE.UU.	10,9	11,6	11,4	10,7
España	24,6	28,5	29,6	30,0
Francia	26,3	26,6	26,8	29,5
Japón	10,2	11,0	11,8	11,7

*) Excluye Hong Kong

23 Fuentes : Véase “Tasa de apertura de una economía”, 22

En tanto que los tres países comunitarios y mismo China acusan un esfuerzo exportador creciente a finales de la década noventa, los EE.UU. y Japón se distinguen más bien por un estancamiento que ronda los 11%. ²⁴

Un desglose en bienes y servicios de la contribución exportadora al producto nacional para los tres países comunitarios durante el último trienio de los años noventa se presenta como sigue:

- en % -

Países	1998		1999		2000	
	Bienes	Servicios	Bienes	Servicios	Bienes	Servicios
Alemania	25,4	3,7	26,0	3,8	29,5	4,2
España	19,7	8,8	20,0	9,6	20,5	9,5
Francia	20,8	5,8	21,0	5,8	23,2	6,3

Cuota de comercio exterior

Se considera la cuota de comercio exterior (Foreign Trade Ratio) la proporción resultante de la suma de las exportaciones e importaciones relativa al PIB de una economía o grupo o bloque de países en un lapso de tiempo determinado.

Se utiliza como indicador de implicación de una economía en el mercado mundial ; asimismo notifica el poder de intercambios de bienes económicos de un país con otros.

Como consecuencia del relativo crecimiento del comercio mercantil extraterritorial en relación con la producción mundial de mercancías, el intercambio comercial para las distintas economías gana cada vez mayor importancia. Ello se manifiesta al considerar el incremento de las cuotas de comercio exterior ; el porcentaje de las exportaciones e importaciones de mercancías referente al PIB global aumentó de 28% en 1970 a 51% en 2007, o sea un 23% en 37 años.

La cuota pertenece a la temática de apertura de mercados de bienes y se le atribuye una limitada fuerza declaratoria con referencia a la competitividad de una economía. Para su cómputo se recurre a las mercancías y servicios comerciales juntos o sólo a las mercancías; normalmente se expresa en porcentaje.

$$C_c = \frac{\Sigma X + \Sigma M}{PIB} \times 100$$

C c = cuota de comercio exterior

Σ X = suma exportaciones

Σ M = suma importaciones

PIB = Producto Interior Bruto

²⁴ Fuentes : Véase “Tasa de apertura de una economía” , 22

Los índices calculados representan las cuantías de exportaciones e importaciones de mercancías en relación con el PIB de las distintas economías ; justifican la interdependencia comercial de un Estado o grupo de países con el resto del mundo. Veamos algunos ejemplos para el año 2008 a partir de los datos disponibles de distintas fuentes como la OMC y el FMI : 25

Países	- en millardos de dólares -			en %
	- Exportaciones	a) - Importaciones	a) - PIB b) - (nominal)	
1. Alemania	1.461,9	1.203,8	3.667,5	72,7
2. Australia	187,3	200,3	1.010,7	38,3
3. Brasil	197,9	182,4	1.572,8	24,2
4. Canadá	456,5	418,3	1.511,0	57,9
5. China *)	1.428,3	1.132,5	4.401,6	52,8
6. Corea del Sur	422,0	435,3	947,0	90,5
7. EE.UU.	1.287,4	2.169,5	14.264,6	24,2
8. España	268,3	401,4	1.611,8	41,5
9. Francia	605,4	705,6	2.865,7	45,7
10. Italia	538,0	554,9	2.313,9	47,2
11. India	177,5	292,0	1.209,7	38,8
12. Japón	782,0	762,6	4.923,8	31,4
13. México	291,7	323,1	1.088,1	56,5
14. Reino Unido	458,6	632,0	2.674,1	40,8
15. Rusia	471,6	292,0	1.676,6	45,5

*) Excluye Hong Kong

Mientras Corea del Sur, Alemania, Canadá, México y China evidencian un alto índice de interdependencia comercial, los EE.UU., Brasil y en parte el Japón alcanzan tan sólo una cuarta parte de sus PIB en 2008. Los índices de Corea del Sur y Alemania confirman que los intercambios internacionales juegan un papel decisivo para los PIB de ambas economías.

En 2008, el valor nominal de las exportaciones de mercancías declaradas por la OMC crece alrededor de una sexta parte, alcanzando en total 19,5 billones de dólares. Un 80 % de ese valor concierne las exportaciones de mercancías, el 20 % restante corresponde a los servicios comerciales. Medido al potencial económico producido a escala global, estimado a unos 60,5 billones para 2008 por el FMI, las exportaciones equivalen a una cuota de exportación mundial de unos respetables 32 %.

Ateniéndonos a los datos divulgados por las entidades internacionales (OMC, FMI, UNCTAD, etc.) en 2009, las cuotas de comercio exterior de los bloques comerciales más importantes del mundo referentes a las mercancías se presentan para 2008 como sigue : 26

25 **Fuentes :** a) OMC, Time Series on international trade, 2009
b) FMI, World Economic Outlook Database, 2009

<u>Bloques Comerciales</u>	- en millardos de dólares -			en %
(Estados miembros)	- Exportaciones a) - Importaciones a) - PIB b) -			
	(nominal)			
Unión Europea (27)	5.898,4	6.255,8	18.493,0	65,7
NAFTA (TLCAN) (3)	2.035,6	2.911,0	16.863,7	29,3
MERCOSUR (4)	278,3	259,0	1.948,0	27,6
Comunidad Andina (4) (CAN)	94,1	93,3	438,2	42,8
ASEAN (10)	990,2	936,7	1.506,2	127,9

Terms of trade (TOT)

En materia de comercio internacional, se recurre a menudo a los términos de intercambio o también Relación Real de Intercambio (RRI) para analizar el desarrollo de las condiciones comerciales de un país con el exterior. El término RRI, expresado de otro modo, equivale al precio relativo internacional de equilibrio; se determina por las variaciones de la estructura de precios de las exportaciones e importaciones. Se deriva de la expresión inglesa **terms of trade**, la más usual – aunque existan otros conceptos poco conocidos como *real ratio of exchange*, *real ratio of interchange* u otros – que, en francés, corresponde a *termes de l' échange* y, alemán, a *Austauschverhältnisse* o también *Austauschrelationen*.

Entre las tantas aportaciones conocidas al respecto desde la escuela anti-mercantilista de Adam Smith (Teoría de la ventaja absoluta) y David Ricardo (Teoría de la ventaja comparativa), será recomendable subrayar las obras de Haberle ²⁷ y Taussig ²⁸ entre los numerosos autores versados en este campo.

Resumiendo, para Haberle, el cambio de dos bienes diferentes entre dos países, en el cual imperen costes constantes y omisión de gastos de transporte, supone la relación real de cambio de ambos bienes, ya que para cada bien se contempla la misma cuantía de esfuerzo laboral (horas de trabajo), expresada en relación real pecuniaria. Considera, pues, que el factor trabajo es homogéneo, similar a los supuestos básicos de Smith y Ricardo. Al trasladar ahora este raciocinio al intercambio de muchos bienes bajo la misma *conditio sine qua non* de costes y gastos, la amplia gama de bienes a exportar e importar queda sometida a diversidad y multitud, por lo que la medición de dos bienes queda restringida, mismo imposible, y requiere concebir otra medida acorde con la variedad: la relación un índice de los precios de exportación con un índice de los precios de importación.

Esta nueva medición concierne igualmente con la relación de los salarios atribuidos al factor trabajo en ambos países.

²⁶ **Fuentes:** a) OMC, 2009, Table 1.14, 1.17, 1.18, 1.19 y 1.20
b) FMI, 2009

²⁷ G. Haberle "El comercio internacional", Barcelona, 1936

²⁸ R. Taussig "International Trade", Nueva York, 1929

Ergo, en la relación internacional de cambio, la medida más adecuada a aplicar es la relación entre los precios de exportación e importación, o más acertado, los índices de precios. Obviamente, debido a los cálculos internos establecidos para sus productos, los precios de exportación no engendran inconvenientes al país exportador en el momento de su requerida aplicación. Mas sólo al conocer los precios de importación será factible el cómputo de la relación real de cambio para fines estadísticos. Sin embargo, los permanentes cambios técnicos o de otra índole (nuevas tecnologías, innovaciones, gustos, etc.) que influyen en los precios de nuevos productos – subida o baja de precios – tienen, consecuentemente, su repercusión en las estadísticas que, a su vez, pueden presentar disparidad de interpretación.

En su razonamiento, Taussig admite la “relación de cambio de mercancías” que clasifica en dos categorías opuestas, a saber:

- net barter terms of trade, la relación de cambio neta que indica la relación entre precios de importación y exportación de un país, siempre y cuando las relaciones económicas del país con el exterior se limiten únicamente a las transacciones de bienes y servicios **excluido** todo exceso de exportación o importación cuya existencia tendría como consecuencia pagos unilaterales.
- gros barter terms of trade, la relación de cambio bruta, contrariamente a la neta, se refiere al uso de medición al surgir altibajos de importación o exportación con el propósito de determinar las ventajas de un país en el cambio internacional. La medición precisa contraponer el valor total de importación al valor total de exportación, siempre y cuando ambos valores hayan descartado desviaciones nominales debido a las modificaciones del nivel de precios.

Hasta aquí la breve sinopsis de los planteamientos de ambos autores al respecto.

De nuestros días, en el contexto del comercio internacional, la RRI se remite a un precio relativo cuya función se reduce a medir las unidades de un bien de exportación a entregar por cada unidad de un bien de importación. Los terms of trade (TOT), pues, hacen referencia a las relaciones de intercambio que implican contraponer el nivel y desarrollo de precios de exportación a los de importación, por lo que resultan índices de precios significativos para la rentabilidad del comercio exterior en un mercado o para ramas específicas. Los índices contribuyen al estudio de las ventajas o desventajas de los intercambios internacionales para un país determinado y al análisis de mejora o empeoramiento que estas relaciones conllevan a lo largo del tiempo.

Considerándolos temporalmente, los TOT expresan la relación entre la evolución de los precios de exportación y la de importación en un período de referencia en comparación con un año base.

Por lo que matemáticamente se considera:

$$RI_t = \frac{\frac{\sum P_{fX}}{\sum P_{oX}} (X)}{\frac{\sum P_{fM}}{\sum P_{oM}} (M)} \times 100$$

donde:

RI_t = relación de intercambio base temporal

X = exportación

M = importación

P_{oX} = precio realizado en el período 0 (zero)
(= año base) para la exportación

P_{fX} = precio realizado en el período f (año de referencia / ejercicio) para la exportación

P_{oM} = precio conseguido en el período 0 (zero)
(= año base) para la importación

P_{fM} = precio conseguido en el período f (año de referencia / ejercicio) para la importación

Al ser los TOT superiores a 100 (> 100), ello significa que la evolución relativa media de los precios de exportación ha sido favorable comparada con la de los precios de importación.

Si el resultado es inferior a 100 (< 100), surge el caso contrario. Será oportuno señalar que el valor representativo de los TOT depende de los índices de precios aplicados y del influjo de los cambios estructurales de las mercancías y cambios territoriales.

En el caso concreto de España, la evolución de los TOT en los años setenta, p. ej., se caracteriza por un equilibrio moderado o compensación de los precios, mientras que los años ochenta fueron marcados por un nivel desventajoso para los precios de exportación, con una cierta recuperación a finales de la década. Dicha tendencia no fue única para España, como se patentiza en el apéndice N° 10, que refleja la evolución del comercio exterior de ocho países industrializados en precios comparativos, variaciones de precios y modificaciones de los TOT.

La evolución de los TOT para España entre 1960 y 1984, en versión resumida, se presenta como sigue:

Desarrollo real del comercio exterior, precios y terms of trade de España, 1960 – 1984
 (Indice hasta 1979: 1975 = 100, después 1980 = 100) 29

Años	Desarrollo real de la exportación de mercancías	Desarrollo real de la importación de mercancías	Precios de exportación	Precios de importación	Terms of trade
1960	20,00	11,6	49,4	40,1	123
1970	57,6	69,9	66,0	51,0	129
1973	90,6	97,9	76,6	61,3	125
1974	97,0	100,8	95,7	94,7	101
1975	100,0	100,0	100,0	100,0	100
1976	114,9	110,4	115,4	113,6	102
1977	118,6	104,2	148,7	139,0	107
1978	147,6	100,3	152,3	152,7	100
1979	170,8	115,4	163,2	156,9	104
1980	100,0	100,0	100,0	100,0	100
1981	105,9	93,4	117,5	130,6	90
1982	112,9	96,7	132,7	147,0	90
1983	122,1	96,7	155,6	177,7	88
1984	139,7	96,0	178,4	183,0	97

29 Fuentes :

- Statistical Yearbook (UN), New York
- Yearbook of International Trade Statistics (UN), New York
- International Financial Statistics Yearbook (IMF), Washington
- Statistics of Foreign Trade (OECD), Paris, Series A + C

Considerando los TOT como relaciones de intercambio regional, dichos términos caracterizan la evolución de los precios de exportación e importación de un país en comparación con los precios de un mercado determinado, p. ej., precios del mercado mundial o precios medios realizados por región geoeconómica. El cómputo de los TOT se revela significativo para la formación de precios en divisas y la coordinación de una política de precios en las ventas y compras.

$$RI_r = \frac{\frac{\sum P_{ns}}{\sum P_{mr}} (X)}{\frac{\sum P_{ns}}{\sum P_{mr}} (M)} \times 100$$

donde:

- RI_r = relación de intercambio basada en precios extranjeros por región
- X = exportación
- M = importación
- P_{mr} = precios del mercado mundial o precios medios de las mercancías m realizados en la región económica r
- P_{ns} = precio a la mercancía n en el país s

Al analizar la evolución del comercio exterior del sistema económico occidental, o sea, excluido el bloque económico oriental CAME, en dos áreas económicas concretas, países industrializados y países en desarrollo, en tres quinquenios consecutivos 1970 – 85, se llega, entre otras, a dos constataciones significativas:

- las exportaciones de bienes de los países en desarrollo crecieron más rápidamente que las de los países industrializados en los años setenta. A partir de los ochenta, surge el inverso, en detrimento de los países en desarrollo hasta nuestros días,
- los TOT de los países en desarrollo lograron una progresión a lo largo de dicho período, sin embargo las modificaciones anuales quedaron muy reducidas, comparadas con las conseguidas por los países industrializados. Mientras estos últimos gozan de lejos de unas relaciones de intercambio ventajosas, para los países en desarrollo resultan perjudiciales.

Comercio exterior del sistema económico occidental, 1950 – 1985
Indice 1980 = 100 30

Años	Países industrializados					Países en desarrollo				
	Desarrollo real del comercio exterior		Precios del comercio exterior (Base US-\$)		Terms of trade	Desarrollo real del comercio exterior		Precios del comercio exterior (Base US-\$)		Terms of trade
	Exp.	Imp.	Exp.	Imp.		Exp.	Imp.	Exp.	Imp.	
1950	12	13	24	22	109	30	19	11	22	50
1960	24	25	28	24	117	44	29	11	24	46
1970	54	62	33	27	122	77	48	13	26	50
1973	71	80	46	38	121	99	59	21	36	58
1975	73	75	63	58	109	94	71	41	58	71
1977	85	88	68	64	106	102	85	51	66	77
1979	96	100	89	83	107	109	92	69	82	84
1980	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
1981	102	97	96	98	98	94	108	106	103	103
1982	101	97	92	92	100	88	109	99	97	102
1983	104	99	89	88	101	91	106	89	96	93
1984	113	111	86	86	100	96	105	89	96	93
1985	117	114	86	85	101	92	107	91	95	96

30 Fuentes :

- Statistical Yearbook (UN), New York
- Yearbook of International Trade Statistics (UN), New York
- International Financial Statistics Yearbook (IMF), Washington
- Statistics of Foreign Trade (OECD), Paris

8. Empresas

Sería ingenuo creer o aceptar que la empresa ha sido la obra del sistema capitalista. En las civilizaciones antiguas u órdenes sociales ya existían formas de “**empresas**” – primitivas o rudimentarias, como queramos llamarlas – con otras características y estructuras, diferentes a las de hoy, pero, en principio, con el mismo objetivo: los fines lucrativos. Las artesanías de antaño y los intercambios o aventuras del negocio al fin del mundo han sido el mejor reflejo de ello.

Según una de las tantas suposiciones, el término castellano “**empresa**” (del latín: in-prehensa) nació en relación con las actividades colectivas coherentes a las hazañas de Colón, o sea, fue cuando dicho vocablo tuvo su primera significación. A mediados del siglo XVIII, el francés Quesnay ³¹ introduzco en materia económica la palabra “**entrepreneur**” para designar al “**empresario**” o a aquél que “gobierna y dirige una empresa”.

En el transcurso del desarrollo económico surgieron diversas obras y teorías sobre la empresa y el empresario. De nuestros tiempos más recientes, cabrá recordar, entre otras, las aportaciones de G. Schmoelders ³², J. A Schumpeter ³³ (teoría del «espíritu emprendedor» o «entrepreneurship») y J. K Gailbraith ³⁴, sólo para citar algunos de los más famosos autores. No cabe duda que en el mundo actual existe una multitud de publicaciones en la materia cuyo tratamiento o reflejo se hacen imposibles en estas páginas por superar sus límites.

Querer definir una empresa supone aceptar incondicionalmente cinco conceptos indispensables: capital, riesgo, unidad productiva (trabajo), venta y beneficio. La empresa es una entidad creada con capital que, bajo el mando del titular dispuesto al riesgo, se dedica a actividades industriales y mercantiles o de servicios para conseguir un lucro mediante la venta en el mercado. Además de conjunto de recursos humanos y bienes materiales, se presenta como unidad de planificación y sistema de coordinación directiva y central. El objetivo de la empresa como agente económico debe ser la satisfacción de las necesidades del mercado con bienes y servicios útiles y beneficiosos para la sociedad. Según el origen de su capital mayoritario, será nacional o extranjera, que, a su vez, varía según el tamaño y el sector económico donde actúa. En función del capital social, se clasifica en tres grupos:

- empresas públicas (capital del Estado y poderes públicos),
- empresas privadas (capital es propiedad de particulares),
- empresas de tipo cooperativa (capital de los trabajadores con igual participación: economía social).
-

En sentido amplio de la palabra, el empresario es el promotor de la unidad económica que realiza una actividad lucrativa por iniciativa propia y que asume el riesgo de la misma. Por su importancia específica, es aquél que concentra y enlaza capital y trabajo por su cuenta y riesgo para producir.

³¹ François Quesnay (1694-1774), médico y economista. Impulsor de la fisiocracia, después del mercantilismo, el segundo gran sistema económico que ha existido en el orden del tiempo. Analizó el proceso global de la circulación de las riquezas entre las clases de la sociedad y publicó su famoso “Tableau Economique”(1758), uno de los primeros ensayos donde se expone el proceso de reproducción socioeconómico como un todo.

³² “Geschichte der Volkswirtschaftslehre”, Rowohlt, Hamburg, 1962

³³ “Capitalismo, socialismo y democracia”, Ediciones Folio, Barcelona, 1996

³⁴ “El nuevo estado industrial”, Ariel, Barcelona, 1970

En el fondo, el empresario es el genuino soporte y actor del modo de producción capitalista; paga a la mano de obra una remuneración por su faena, apropiándose de la plusvalía creada en el proceso productivo por la fuerza de trabajo, y se queda exclusivamente con el producto, convertido en su propiedad, con el fin de sacarle mayor provecho.

Ya en su época, A. Smith adoptó una posición crítica marcada de desconfianza frente a los empresarios. Para él, la defensa del capitalismo no consistía en servir los intereses de los empresarios ni sostener su espíritu monopólico. Para Smith, su rol sólo se centraba en la utilidad que aportaran a la sociedad al competir en el mercado para ofrecer productos al alcance y en beneficio de los consumidores. Sin embargo, entre otros aspectos, se manifiesta una tendencia distinta: se aprovechan de privilegios del Estado para simular la pretendida representación de los intereses sociales que, en definitiva, equivalía a una "conspiración contra el público" y, por ende, un atentado contra el interés general. Sintomática es su famosa advertencia partiendo de la óptica del consumidor:

“No recurramos a su humanidad, sino a su egoísmo, y jamás hablemos de nuestras necesidades, sino de las ventajas que ellos obtendrán”.

Promovedor del mercado, defensor de la competencia y la “libertad natural” que aportan mayor crecimiento económico, Smith se opuso enérgicamente a los monopolios.

A diferencia de las empresas cooperativas susodichas (economía social) exentas de socios capitalistas, maximación de lucro y lucha competitiva, el objetivo final de las empresas capitalistas es la obtención del máximo beneficio. Para el empresario, el satisfacer las necesidades sociales de los ciudadanos pasa en segundo plano.

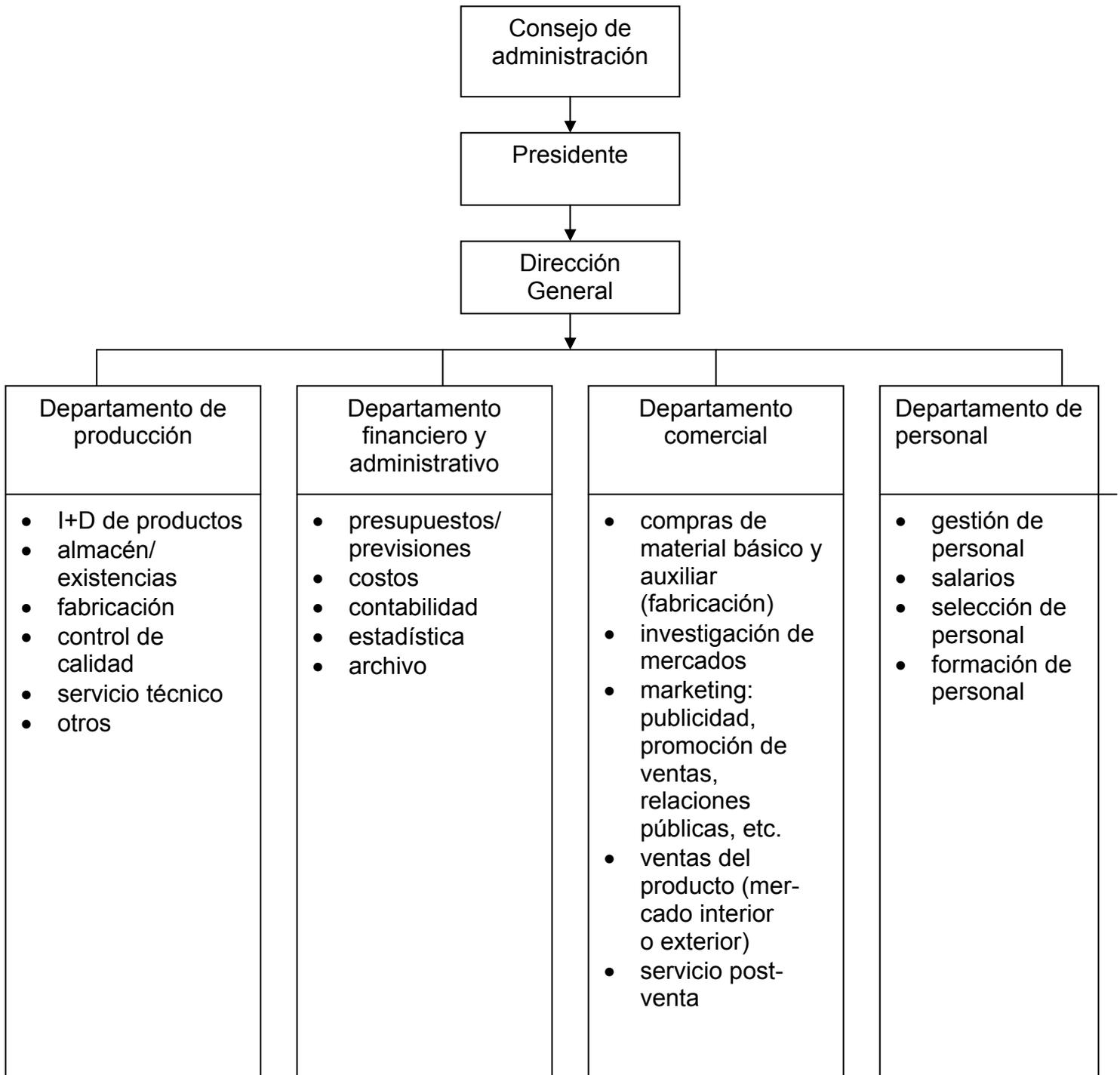
En el orden económico imperante se considera al hombre como una magnitud de la producción: como consumidor o como mercancía en el mercado de trabajo. Desgraciadamente, el mundo mercantil se caracteriza por convertir todo en mercancía, mismo la mano de obra, expuesta permanentemente al dictado del capital.

Conocido mundialmente como hombre de alto *ratio* y gran pacifista, A. Einstein, analizando los diversos aspectos sociales, en su documento “Warum Sozialismus?” (¿Por qué socialismo?) redactado en 1949, constata acertadamente que :

“La producción obra para el lucro, no para el consumo. No se han tomado medidas para que todos los hombres aptos para el trabajo y dispuestos a él puedan encontrar empleo; existirá casi siempre un “ejército de parados”. El trabajador está constantemente atemorizado con perder su labor....La motivación del beneficio, conjuntamente con la competencia entre capitalistas, es responsable de una inestabilidad en la acumulación y utilización del capital que conduce a depresiones cada vez más severas.”

El organigrama presentado a continuación da una idea general de lo que puede ser una empresa, ya que su estructura varía según las formas u objetivos concretos. Esencial será que los diferentes departamentos se rijan por los principios integrados en la política empresarial.

Organigrama de una empresa



Es obvio que las empresas iniciadoras de cualquier actividad comercial en mercados exteriores deberán disponer de un personal calificado en materias técnicas del comercio internacional, a saber, en rasgos generales: normas y reglamentos, contratos, transportes, seguros, pagos, documentación, calidad, embalajes, reclamaciones, tarifas, promoción comercial (ferias, exposiciones, etc.), medidas de fomento a la exportación, estímulos de carácter crediticio, arancelario, etc.

La política comercial de un país se caracteriza por ser parte integrante de las políticas económica y exterior del Estado. Se puede considerar como el conjunto de

objetivos políticos de interés nacional practicados en el ámbito del comercio exterior mediante un sistema de medidas estatales, por lo general, de índole librecambista o proteccionista. Conforme a esas medidas, en España, le incumbe al Ministerio de Economía y Hacienda y sus órganos la maestría y aplicación de la política comercial. Las actividades internacionales de las empresas públicas y privadas están respaldadas por las funciones económicas del Estado.

A semejanza de los asuntos de legislación civil, laboral, de régimen jurídico u otros temas de interés nacional, los relacionados con el dominio mercantil y monetario son también competencia exclusiva de cada Estado. El Estado español, por ejemplo, asume dicha competencia sobre las materias: ³⁵

- legislación mercantil,
- sistema monetario,
- régimen aduanero y arancelario,
- comercio exterior,
- marina mercante,
- relaciones internacionales,
- estadística para fines estatales y otras .

De esa competencia se derivan las funciones económicas a desempeñar por el Estado y que se pueden clasificar como sigue: ³⁶

- funciones reguladoras
- funciones proveedoras
- funciones redistributivas
- funciones estabilizadoras
- funciones fiscales

El apéndice N° 11 presenta un sumario de dichas funciones.

Entra en los deberes nacionales del Estado intervenir en caso de necesidad para proteger las empresas y la capacidad de funcionamiento de la economía, estimular la demanda activando las inversiones públicas y defender los intereses del consumidor. El papel del poder público se ha puesto de relieve de manera significativa al desplegar sus medidas de intervención de avalista frente a la nefasta crisis financiera en 2008. Más de un “cuerpo de bomberos estatal “ en las economías industrializadas ha tenido que apagar los fuegos devastadores con dinero de los contribuyentes por fallos conocidos pero intocables en el pasado. Y con razón, un estadista francés se atrevió a decir: “ **La era de la autorregulación terminó. El *laissez-faire* se acabó.**” Pero como en todo parlamento, “*del dicho al hecho hay largo trecho*”. Es hora que los Estados terminen una vez para siempre con ese <amor ciego> de los mercados financieros que, en realidad y contrario a las empresas, son ineficaces, sin cualquier innovación e imaginación. Su mecanismo especulativo resulta ser además improductivo e inútil : uno gana tanto como el otro pierde y así seguido, en descenso, hasta el colapso. Y cuando todos pierden en el *Casino Capitalism* parasitario, se oyen los gritos de socorro de los <pobres> banqueros dirigidos al Estado. Éste y el Banco Central no dejan que se hundan; salvan al sistema bancario ante el fantasma de la recesión económica global.

³⁵ Fuente : Constitución española (B.O.E. de 29 de diciembre de 1978), Título VIII, Capítulo III, Art.149

³⁶ Fuente : Enciclopedia de Economía, Ediciones Orbis, Vol. 9, Passim

Las empresas se clasifican según diferentes criterios, a saber:

- ° el sector económico
- ° el tamaño
- ° la forma jurídica (prototipo: sociedades mercantiles),
- ° el propietario,
- ° el ámbito geográfico.

El apéndice N° 12 da una idea más detallada al respecto. Partiendo de esa clasificación de criterios, se puede constatar, por ejemplo, que la evolución de las empresas españolas en los últimos 5 años del siglo XX ha redondeado los 2 millones por sector de actividad económica, de las cuales 1,7 millón según su forma jurídica: ³⁷

Total de empresas según sector de actividad

<u>1995</u>	<u>1996</u>	<u>1997</u>	<u>1998</u>	<u>1999</u>
1.816.198	2.282.355	2.305.142	1.907.537	2.021.022

Total de empresas según su forma jurídica

1.663.387	1.750.374	1.741.065	1.733.101	1.901.510
-----------	-----------	-----------	-----------	-----------

Cabe señalar que no todas las empresas, sea en el país que fuere, se dedican a las operaciones internacionales. El comercio exterior, por regla general, queda concentrado en una parte reducida de empresas, que por su forma jurídica son sociedades mercantiles.

Veamos algunos datos al respecto:

En 1998, Francia ³⁸ contaba con unos 2,3 millones de empresas empadronadas en el Ministerio de Economía, de las cuales unas 800.000, aproximadamente, estaban sujetas a los beneficios industriales y comerciales. El número de empresas francesas involucradas en intercambios internacionales se elevó a sólo unas 168.600, o sea, una mínima parte. Mientras que 3.600 empresas exportadoras contribuyeron a un 85% de las exportaciones, un 70% de los exportadores aportaron tan sólo un 1% al volumen de exportación. Caso similar de concentración empresarial en las importaciones francesas: unos 4.000 importadores realizaron el 78% de las importaciones mientras que un poco más de la mitad de los importadores introdujo un monto anual medio inferior al millón de francos por empresa, lo que supone un 1,2% de las compras al extranjero.

³⁷ Cálculos establecidos a base de los datos de Camerdata 2001

³⁸ **FUENTES:** a) Notes Bleues de Bercy, N° 155, revista de marzo de 1999

b) A. Brender, "La France face à la mondialisation", La Découverte, 1998

c) CPCI, rapport annuel 1998, "L'état de l'industrie française", 1999

d) J.L. Mucchieli, "Multinationales et mondialisation", Seuil, 1998

Lo que concierne al ranking de las empresas, resalta que las 20 primeras firmas exportadoras realizaron el 21% de las exportaciones y los 20 importadores más grandes englobaron el 16% de las operaciones. Asimismo, se destaca la supremacía de las multinacionales francesas, estadounidenses y alemanas.

- En 1999, las 100 empresas exportadoras españolas más potentes realizaron un volumen de ventas equivalente a unos 155.103 millones de euros. Sus exportaciones se elevaron a unos 61.741 millones de euros, o sea, un 39,8% de las ventas. Teniendo en cuenta las exportaciones españolas declaradas en la balanza comercial para el mismo año con 103.343 millones de euros, la participación de esas 100 empresas en las exportaciones nacionales representa casi un 60%. ³⁹

- En el año 2000, las 20 empresas exportadoras españolas más importantes alcanzaron un total de ventas de 136.545 millones de euros, en su mayoría multinacionales extranjeras. El volumen de exportación empresarial se elevó a 60.620 millones de euros, representando un 44,4% de las ventas. La balanza comercial declaró un total de exportaciones equivalente a 123.100 millones de euros; por consiguiente, la intervención de las 20 empresas en el volumen de exportación nacional supera el 49%.

Los apéndices N° 13 y N° 14 exponen el ranking de las principales empresas exportadoras españolas de los años 1999 y 2000.

La forma jurídica abarca las empresas individuales con un único propietario y las sociales con varios propietarios.

La sociedad mercantil es una empresa social constituida mediante contrato por dos o más personas que, convertidas en socios, crean un patrimonio común para explotarla y obtener lucro. El contrato será mercantil siempre y cuando se haya constituido conforme a las normas del Código de Comercio (C. de C.) ⁴⁰ y se regule por las disposiciones legales vigentes. La sociedad se registrará por lo estipulado en su contrato; a falta de ello, por lo dispuesto en el C. de C.

Todas las sociedades mercantiles quedan sometidas al Derecho Mercantil. Se formalizan en escritura pública, ante Notario, y mediante inscripción en el Registro Mercantil adquieren personalidad jurídica. Persona jurídica es el rango que obtiene una sociedad una vez celebrada su inscripción en dicho registro. En la denominación de cada tipo de sociedad mercantil deberá figurar obligatoriamente la indicación o abreviatura correspondiente a la sociedad. Deberá llevar una razón social, por lo que el Art. 24 del C. de C. obliga a hacer "constar en toda documentación, correspondencia, notas de pedido y facturas, el domicilio y los datos identificadores de su inscripción " así como su forma jurídica. El incumplimiento será sancionado.

La sociedad mercantil es por excelencia el prototipo de la forma societaria y jurídica. Se distinguen cuatro formas de sociedades mercantiles que por su significado en los años noventa – tanto de volumen como de número – se clasifican en España como sigue:

39 Fuentes:

Cálculos establecidos a base de los datos de:

- Ranking de exportaciones de "Actualidad Económica" elaborado por Equilax Ibérica y Holding, y compuesto por Asnel-Equilax, Incesa, Dicodi y Vía Ejecutiva, 1999-2001
- Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales, 2000-2001

⁴⁰ Véase C. de C. , Libro II, Art. 116 al 124

- la de responsabilidad limitada,
- la anónima,
- la colectiva,
- la comanditaria.

Las dos primeras, las más usuales, se denominan sociedades capitalistas, y las otras dos personalistas.

Estos conceptos resultan de las respectivas responsabilidades:

- en las capitalistas, los socios no responden de las deudas sociales ; la responsabilidad se limita al capital aportado.
- en las personalistas, la responsabilidad es inderogable e ilimitada ; los socios responden de las deudas sociales personal y solidariamente, tanto de las presentes como de las futuras, o sea, con sus propios bienes.

El apéndice N° 15 confirma en breve el desarrollo de las sociedades mercantiles y, en especial, el de las capitalistas. De él se desprende el hecho incontestable que en el decenio de los años noventa, la de responsabilidad limitada ha desempeñado un papel preponderante en la vida mercantil y societaria española, y ello acorde con los nexos comunitarios. Su auge, sin duda, ha desbancado a las otras formas societarias. Tanto por su acepción en materia económica como jurídica, conviene detenernos escuetamente en las distintas formas:

► Sociedad de Responsabilidad Limitada (S.R.L.) o Sociedad Limitada (S. L.)

La S.R.L. se regula por la Ley 2/1995, de 23 de marzo. Tiene carácter mercantil cualquiera que sea su objeto. La escritura de constitución debe ser otorgada por todos los socios fundadores.

El capital social se divide en participaciones iguales, indivisibles y acumulables. Al actuar con participaciones, los socios no responden personalmente de las deudas sociales ; la responsabilidad queda limitada a la aportación de cada socio. Al no responder personalmente de las deudas sociales, el socio arriesga únicamente su aportación, que es parte del fondo social. Por tanto, la S. R. L. excluye el patrimonio personal de los socios; los acreedores tienen por única garantía el activo social y no pueden entablar acción alguna contra ellos.

Las participaciones sociales no pueden negociarse libremente, como es el caso de las acciones de la sociedad anónima. Los Art. 5° y 9° declaran terminantemente que no tienen ningún carácter de valores, ni estar representadas por medio de títulos ni denominarse acciones. Además, la S.R.L. “no podrá acordar ni garantizar la emisión de obligaciones u otros valores negociables agrupados en emisiones”.

Será conveniente señalar que los gremios competentes en materia de Derecho Mercantil consideran la S.R.L. una forma social híbrida, con carácter cerrado y flexibilidad del régimen jurídico. Su naturaleza híbrida se manifiesta en los elementos inherentes de procedencia capitalista (sociedad anónima) y personalista (sociedad colectiva).

Equivale a la anónima tanto en la estructura corporativa como en la limitación de la responsabilidad de los socios y coincide con rasgos personalistas de la estructura colectiva, sin identificarse con ella. Sentada entre dos sillas, la S.R.L. resulta ser un tipo de “**sociedad frontera**” entre las dos anteriormente mencionadas.

► Sociedad Anónima (S.A.)

La regulación de la S.A. se lleva a cabo mediante el Real Decreto Legislativo 1564/1989, de 22 de diciembre, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley de Sociedades Anónimas (TRLSA). Tiene carácter mercantil cualquiera que sea su objeto. Los Art. 8 y 9 de la Ley definen los puntos referentes a la escritura de constitución y a los estatutos sociales. En la denominación de la sociedad deberá indicarse “**Sociedad Anónima**” y su abreviatura “**S.A.**”.

Al fundarse una S.A., se distingue la fundación en un solo acto por convenio, también llamada fundación simultánea, y la fundación en forma sucesiva por suscripción pública de las acciones. Por lo tanto, los sistemas de fundación son: Simultánea o por convenio y Sucesiva. El capital social se divide en acciones correspondientes a las aportaciones de los socios, que representan partes iguales del mismo. Los socios no responden personalmente de las deudas sociales. La responsabilidad queda limitada a la aportación de cada socio.

El Art. 47 declara :” Las acciones representan partes alícuotas del capital social.” Las acciones pueden transmitirse sin ninguna restricción, cotizarse en la Bolsa de valores y “...estar representadas por medio de títulos o por medio de anotaciones en cuenta. En uno y otro caso tendrán la consideración de valores mobiliarios” conforme al Art. 51. Los derechos mínimos del accionista quedan definidos en el Art. 48.

A semejanza de la S.R.L., los socios de la S.A., al no responder personalmente de las deudas sociales, arriesgan sólo sus aportaciones al capital dividido en acciones. La S.A., pues, excluye igualmente los bienes personales de los accionistas.

La S.A. es la expresión pura de la sociedad capitalista donde predominan los factores vinculados directamente al capital, que influyen tanto su estructura como su funcionamiento. Se presenta ante todo como una **técnica de inversión** y menos como una forma societaria.

La diferencia entre la S. R. L. y la S. A. consiste en el objeto previsto por la aportación social:

- en la primera, la aportación tiene restringida la transmisión y queda fiel a la finalidad societaria,
- en la segunda, sirve de nexo con un valor mobiliario emitido, que se justifica por su dimensión negocial.

► Sociedad colectiva

Su legislación se manifiesta en el:

- Código de Comercio, Art. 125 al 144 y 218 al 237,
- Reglamento del Registro Mercantil, Art. 209 al 219

Es una sociedad personalista normalmente orientada a la explotación de una industria mercantil con nombre colectivo. Su denominación se hará bajo el nombre de todos los socios, de algunos de ellos o de uno solo, debiéndose añadir, en estos dos últimos casos, las palabras **“y Compañía”**.

Se trata de una sociedad de gestión colectiva en la que los socios pueden contribuir con capital o no. Lo que nunca podrán dejar de aportar es su esfuerzo personal y su nombre. La responsabilidad del socio es inderogable. Todos los socios responden de las deudas personal y solidariamente con sus patrimonios, sin límite de responsabilidad. Agotado el capital social, el acreedor puede obrar contra los bienes personales de los socios. Al dirigirse un acreedor a uno de los socios para que la deuda se haga efectiva, el socio en cuestión puede dirigirse a otros socios para que entre todos se efectue el pago. La responsabilidad es solidaria. El beneficio anual es repartido a prorrata. Según el tipo de aportación, se distinguen dos tipos de sociedad colectiva:

- la colectiva regular, formada por socios capitalistas (aportaciones dinerarias)
- la colectiva irregular, o sea mixta, formada por socios capitalistas y por lo menos un socio industrial, cuya aportación es el trabajo y no dineraria.

► Sociedad en comandita

Su regulación legislativa queda plasmada en el:

- Código de Comercio, Art. 145 al 157 y 218 al 237,
- Reglamento del Registro Mercantil, Art. 210 al 217, 219, 365 y siguientes.

La denominación se hará bajo el nombre de todos los socios, de algunos de ellos o de uno solo, debiéndose añadir, en estos dos últimos casos, las palabras **“y Compañía”**, y en todos, las de **“Sociedad en comandita”**. No se podrán incluir en la razón social los nombres de los socios comanditarios, salvo excepciones.

La sociedad comanditaria es una variante de la colectiva ; es una sociedad mixta en la que intervienen dos tipos de socios :

- los colectivos; se justifican por ser los gestores y administradores de la sociedad que responden ilimitada y solidariamente de las deudas del capital social, similar a los socios de la sociedad colectiva,
- los comanditarios; responden solamente de los fondos aportados a la sociedad, lo que implica una responsabilidad limitada.

La aportación del comanditario puede estar representada o documentada por acciones. Consecuentemente, se distinguen dos tipos de sociedades en comandita:

- la comanditaria simple, cuya forma es similar a la sociedad colectiva,
- la comanditaria por acciones, cuyo capital social estará dividido en acciones y su necesaria indicación será **“Sociedad en comandita por acciones”** o, abreviada, **“S. Com. Por Acc.”**.

Los comanditarios no están facultados para la gestión y representación de los socios, ni en calidad de apoderados de los socios gestores. Si algún comanditario admitiese su inclusión en la razón social, quedará sujeto a las mismas responsabilidades que los gestores, sin adquirir más derechos que los que le corresponden en calidad de comanditario. La sociedad comanditaria se caracteriza por ser una forma predominada por la esencia personalista.

Es obvio que las S.R.L. alcanzaron un crecimiento considerable en España en los últimos quince años del siglo XX, ganándole terreno a las S.A año tras año. Si en 1985 el número de las S.R.L. representaba un 21,6% de la totalidad de las sociedades mercantiles, en el 2000 alcanzaba ya un 95,6%, mientras que las S.A sufrían un derrumbe fracasador de 78,3% a 4,3%, respectivamente. En el mismo período, las consecuencias referentes al capital social fueron fatales: las S.R.L. gozaron de un aumento superior a 47% en detrimento de las S.A.

La tendencia ha demostrado que la S.R.L. estaba llamada a jugar un rol decisivo en la vida societaria no solamente española, sino también comunitaria según las indicaciones en otros países europeos. Se ha convertido en el tipo social más frecuente y con mayor devenir que, indudablemente, ha desplazado a las otras tres formas expuestas anteriormente.

Otra de las nefastas consecuencias de la crisis de 2008 ha sido una fuerte ralentización en la actividad emprendedora marcada por el retroceso en la creación de empresas a escala mundial. En España, si bien la caída de sociedades mercantiles experimenta un 3,9% en 2007, en 2008 alcanza un 27,8% y en 2009 un 24,5% menos que en el ejercicio anterior. O sea, casi un 19% en sólo tres años consecutivos.

9. Contrato de compraventa internacional

El contrato de compraventa es una declaración de voluntad bilateral o multilateral transmutada en acuerdo comprometedor para las partes con el designio de traspasar el objeto o prestar un servicio (vendedor) a cambio del pago del precio estipulado (comprador).

En términos generales, el contrato es el principal instrumento jurídico de la circulación de bienes. La función económica del contrato comercial es la de promover esa circulación. Entre los tantos tipos existentes, se le clasifica en los de **contrato de cambio** (permuta, operaciones bursátiles, cesión, transporte, etc.).

Es, pues, un acto jurídico realizado por el empresario para sustentar y consolidar los objetivos económicos empresariales.

Su propósito es la transmisión de dominio de cosas determinadas conforme a las condiciones pactadas. Por la naturaleza de los nexos que genera y considerando su finalidad traslativa, se clasifica y caracteriza por ser :

- bilateral o sinalagmático, en el sentido que origina obligaciones recíprocas para ambas partes intervinientes,
- oneroso, cuando cada parte pretende sacar provecho mediante un equivalente ventajoso,
- consensual, o sea, teniendo en cuenta los requisitos precisos para su formación, cuando se cumple la perfección por acuerdo de voluntades.

Conforme a la legislación española, no surge contrato si no se reúnen y prevalecen los siguientes requisitos:

“- consentimiento de los contratantes,

- objeto cierto que sea materia del contrato,

- causa de la obligación que se establezca.”

(Art. 1.261 del Código Civil) ⁴¹

Cada contrato mercantil tiene un contenido determinado, expresión evidente de la voluntad y constituido en su conjunto por las condiciones, pactos y cláusulas, cuyo establecimiento, en ningún caso, deberá oponerse a las pautas vigentes de la ley, la moral u orden público. Los contratos **“serán válidos y producirán obligación y acción en juicio..., cualesquiera que sean la forma y el idioma en que se celebren, la clase a que correspondan y la cantidad que tengan por objeto,...”** (Art. 51 del Código de Comercio) ⁴² ; quedarán sometidos a la ley elegida expresamente por las partes, << en su defecto, la ley nacional común a las partes ; a falta de ello, la de la residencia habitual común, y, en último término, la ley del lugar de celebración del contrato>> (Art. 10,5. del Código Civil). Ergo, será siempre de mayor conveniencia que se prevea e incluya una elección jurídica común, concreta y aplicable, y se declare, entre otros puntos esenciales, el fuero (jurisdicción) convenido.

⁴¹ Véanse los artículos del Código Civil : 1254 y 1255, 1261 y siguientes, 1278, 1445 a 1456

⁴² Véanse los artículos del Código de Comercio : 50 a 63, 325 y 326

En el ámbito comercial, la celebración del contrato surte efecto en dos casos:

- por la firma de un contrato de compraventa negociado en común,
- por la entrega de una oferta del vendedor (oferente, exportador) y su debida aceptación o confirmación del pedido por el comprador (solicitante, importador).

Aunque en diversos países se practiquen modalidades informales relativas a la celebración, al tratarse de operaciones de comercio exterior será prudente y recomendable redactar y firmar el contrato para justificar certeza jurídica y evidenciar fuerza probatoria. El contrato por escrito será premisa imprescindible para avalar sus elementos integrantes:

- clase y calidad de la mercancía,
- cantidad de entrega,
- precio (indicando bonificaciones o descuentos si los hubiera),
- gastos adicionales (p.ej.: seguro, embalaje, etc.),
- condiciones de pago (plazo y modo de pago),
- condiciones y plazo de entrega (Incoterms),
- garantías,
- lugar de cumplimiento,
- lugar de jurisdicción (fuero),
- ley aplicable en caso de litigio,
- reserva de dominio.

Al perfeccionar un contrato, se tendrá que atribuir especial importancia a una fijación exacta y completa de las condiciones comerciales. Según el caso o la necesidad, se incluirán además regulaciones o convenios para limitar o excluir cualquier riesgo que pudiera causar perjuicios ulteriores. Ningún documento de expedición garantiza la validez de un contrato por falta de firma del comprador; en muchos casos, se le considera medio probatorio insuficiente.

La transacción de comercio exterior es el proceso resultante del contrato mediante la cual se realizan la venta y la compra de productos y servicios en los mercados extranjeros. La transacción es tanto forma ejecutiva de relaciones sociales como forma ejecutiva técnico - organizadora de la compraventa, ambas compatibles. En la primera, la transacción concierne los intereses contrapuestos de las partes estipulantes. Teniendo en cuenta este aspecto, será oportuno caracterizar la transacción de relación de voluntad, económica y jurídica. Equivale a decir que la transacción es la conversión *in praxi* del consentimiento social de las partes identificado en la determinación exacta del objeto (relativa a género, calidad y cantidad), respaldado por las condiciones adecuadas en materia económica, jurídica, político-comercial u otras.

La segunda forma ha de considerarse bajo los aspectos de contenido y de desarrollo:

- el aspecto de contenido se refiere a la determinación y al acuerdo de las condiciones contractuales relativas, en particular, al objeto del contrato, al precio y a las condiciones de entrega y pago,
- el aspecto de transcurso se presenta como sucesión objetiva, temporal y funcional de actividades y hechos comerciales que, en principio, se divide en tres fases consecutivas:
 - preparación del contrato,
 - conclusión del contrato,
 - realización.

El problema fundamental del derecho contractual en comercio exterior resulta del hecho que concurren dos o más campos jurídicos entre los cuales, desgraciadamente, existen considerables interpretaciones jurídicas divergentes cuyas aproximaciones o soluciones requieren una concertación afinada mediante el contenido contractual o recurriendo a acuerdos marco internacionales para el negocio en cuestión. Tales son los casos al chocar, p. ej., ordenamientos jurídicos del ámbito romano, de signo más bien favorable al comprador, con ordenamientos de la esfera germana, con carácter favorable al vendedor, o con los ordenamientos de dominio anglo-americano o de países en desarrollo.

El derecho internacional privado es parte constitutiva del respectivo ordenamiento jurídico de la mayoría de los Estados ⁴³. Abarca las normas para solucionar conflictos y establecer el respectivo ordenamiento jurídico a aplicar en caso de actos jurídicos con personas de distintos países. Los acuerdos internacionales tienen siempre prioridad, salvo ***“en ningún caso tendrá aplicación la ley extranjera cuando resulte contraria al orden público”***. ⁴⁴

En términos generales, se puede afirmar que el tráfico mercantil internacional ha sido deficitario de derecho contractual de compraventa con carácter uniforme y obligatorio. Aunque a partir de 1964 existieran y se aconsejaban las leyes uniformes

- Convención de La Haya sobre la formación de contratos,
- Convención de La Haya sobre la venta internacional de mercaderías,

es un hecho que pocos Estados las ratificaron y, consecuentemente, sus aplicaciones se esfumaron en meros actos *pro forma*. Se planteaba, pues, la necesidad de una nueva convención a escala mundial que vio la luz en 1980: la “Convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías,” hecha en Viena en abril de 1980, a la cual se adherieron gran parte de los Estados miembros, aceptándola o aprobándola con o sin reservas o declaraciones. España se adhirió a ella en 1991. Al ratificarla, los Estados partes en las Convenciones de La Haya de 1964 debieron denunciarlas mediante notificación al efecto al Gobierno de los Países Bajos.

⁴³ En España, ley de introducción al Código Civil, Título preliminar.

⁴⁴ Véase el artículo 12.3. del Código Civil.

La Convención de 1980 es un derecho contractual de compraventa internacional sin poder coercitivo, análogo al derecho contractual de compraventa del Código Civil. Sirve de base idónea a las partes contratantes cuando éstas no hayan convenido otra opción. Su ámbito de aplicación engloba todos los contratos de compraventa entre las partes que tengan sus establecimientos en Estados diferentes, estos últimos hayan ratificado la Convención y **“las normas de derecho internacional privado prevean la aplicación de la Ley de un Estado contratante”**; asimismo **“a los efectos de determinar la aplicación ... no se tendrán en cuenta ni la nacionalidad de las partes ni el carácter civil o comercial de las partes o del contrato.”** (Art. 1)

Conforme al artículo 2, la Convención no se aplicará a las compraventas

- de mercancías para uso personal, familiar o doméstico,
- en subastas,
- judiciales,
- de valores mobiliarios, títulos o efectos de comercio y dinero,
- de buques, embarcaciones y aeronaves,
- de electricidad.

El carácter permisivo de la Convención queda confirmado en varios puntos. Entre ellos, será siempre válido aquel uso en que hayan convenido las partes y la práctica que hayan establecido entre ellas o, en su defecto, aquel uso comercial ampliamente conocido que se tuviese que esperar en la misma situación (Art. 9). Además, el contrato de compraventa o la oferta y su aceptación **“no tendrán que celebrarse ni probarse por escrito ni estarán sujetos a ningún otro requisito de forma.”** (Art. 11), en caso de acuerdo verbal, bastarán los testigos. Sin embargo, el silencio o la inacción del comprador a una oferta, por sí solos, no constituirán aceptación. Cabe constatar que la Convención difiere del Código Civil sobre todo en lo que concierne al terreno de los incumplimientos del contrato por las partes, cuya exposición resulta más sencilla.

Partiendo del uso comercial, al principio de cada negocio, se halla una oferta del vendedor. Es un instrumento de inicio de operación para informar sobre las disponibilidades de suministro de bienes o servicios y atraer el interés de compra. Jurídicamente, representa una propuesta inequívoca del oferente a la otra parte para celebrar un contrato, lo que le lleva a tener presente todas las consecuencias que se puedan derivar de ella. Así, pues, será menester que la oferta sea precisa, no dé lugar a ambigüedades y, preferiblemente, se remita por escrito (proforma) para impedir disgustos o inconvenientes ulteriores. Surtirá efecto cuando llegue al destinatario. Mientras no haya sido aceptada, el oferente puede revocarla. La formación del contrato surtirá efecto cuando la aceptación explícita del destinatario llegue al oferente.

Mientras que la oferta solicitada es la respuesta del oferente al solicitante, la oferta no solicitada es sólo iniciativa del oferente. La iniciativa del comprador o del vendedor corresponde a una necesidad objetiva económica: el negocio.

Ambos tienen en común que se complementan por la interacción del mismo afán: el beneficio. En el caso que el comprador tome la iniciativa, su acto podrá convertirse en pedido, que será objeto de una oferta de contrato. Los móviles que originan las iniciativas son de índole distinta:

- comprador (C)
 - falta o escasez de mercancía en el mercado interior,
 - razones de precio o calidad,
 - entablar nuevas relaciones comerciales,
 - abastecerse de géneros,
 - introducir innovaciones,
 - adquirir un producto determinado,
 - otros.

Su primer paso será informarse sobre el suministro más ventajoso y pedir la debida información para seleccionar la oferta más apropiada.

Toda solicitud de oferta es sin compromiso legal.

- vendedor (V)
 - los pedidos son raros y baja la contratación,
 - se agudiza la competencia,
 - establecer nuevas relaciones o reanudar las interrumpidas,
 - lanzar un nuevo producto,
 - responder a solicitantes nuevos o habituales,
 - dar a conocer una oferta especial y favorable,
 - otros.

Para ello, el vendedor emprenderá una serie de actividades y recurrirá a

- campañas publicitarias,
- estudio de anuncios de demanda,
- ferias y exposiciones,
- atender circulares de empresas,
- entrevistas, recomendaciones,
- consultar entidades comerciales oficiales y competentes,
- etc.

Comúnmente, una oferta se divide en dos partes:

- la comercial; concerniente a esta parte, una oferta satisfactoria debe atenerse a los elementos claves indicados anteriormente en relación con las condiciones comerciales,
- la técnica, p. ej., en casos concretos de maquinaria y equipos: proyecto, montaje, pruebas de funcionamiento, comprobación de rendimiento, plazos de garantía, etc.

A menudo, la oferta hace referencia a las “**Condiciones Generales de Venta**” del proveedor, que requieren su máxima atención para informarse y evitar malentendidos.

Por su clase se distingue la oferta solicitada y la no solicitada, y por sus efectos jurídicos:

- la oferta en firme o fija; es la promesa del vendedor de entregar la mercancía al precio indicado dentro de un período de tiempo establecido,
- la oferta sin compromiso o limitada, que incluye la reserva de derecho del vendedor; para justificar su limitación, le agrega cláusulas o términos restrictivos como:
 - salvo venta,
 - sin compromiso,
 - mientras tengamos existencias,
 - válida bajo reserva de que ...,
 - para aceptación dentro de 15 días,
 - válida hasta el ...,
 - otros.

El plazo de aceptación fijado por el vendedor comenzará a correr para cartas y telegramas:

- entregado el telegrama para su expedición,
- desde la fecha de la carta,
- a falta de ésta última, la fecha del sobre,

y para otros medios de comunicación instantánea, en cuanto la oferta esté en manos del comprador. ⁴⁵

El apéndice N°16 da una idea esquemática del desarrollo de una operación comercial corriente con sus principales etapas.

Similar a la Convención de Viena, ya en 1973, la Comisión Económica de las Naciones Unidas para Europa hizo elaborar un compendio para la redacción de contratos relativos a la edificación de grandes instalaciones industriales por expertos competentes de varios países. Esa guía sirve de base general en el sector de proyectos en gran escala. Con el tiempo, esa obra ha ido ganando importancia.

No constituye en absoluto fuerza legal; su propósito es sólo y únicamente aconsejar a la hora de formular complejos textos contractuales a los cuales tienen que participar distintas firmas de varios ramos.

⁴⁵ Véase el artículo 20 de la Convención de Viena.

Sin entrar en detalles, sólo será oportuno señalar algunos aspectos a tener en cuenta de manera clara en el momento de abordar ciertos problemas intrincados desde el punto técnico, financiero, económico y jurídico:

- plazos de entrega,
- moneda y cotización
- formación y cláusulas de precios,
- condiciones de pago y de crédito,
- responsabilidad y garantía,
- consecuencias de incumplimiento,
- rescisión y sus consecuencias,
- multa convencional,
- aplicación jurídica y arreglo de litigios,
- idioma obligatorio,
- verificación de calidad

La elaboración de contratos con participación empresarial multilateral requiere el debido esmero en su totalidad; será fundamental prever y redactar un capítulo adecuado para cada prestación a fin de no embrollar o difuminar las responsabilidades de las casas constructoras, suministradoras de equipos o maquinaria, oficina de planificación, oficina de ingeniería y otros. Sin embargo, a todos los textos de carácter o interés común y obligatorio se les atribuirá un tratamiento a parte y antepuesto. Es obvio que las obligaciones recíprocas de las partes deben estar definidas claramente, en especial, aquellas relativas a las normas técnicas y a la ley aplicable al contrato.

A menudo, la celebración del contrato de grandes obras industriales tiene efecto tras procedimiento de sumisión (Call for tender). La particularidad de estos procedimientos de concurso–subasta es que no se solicita oferta de empresas competentes ni se recurre a otra actividad indirecta mediante publicidad, entidades oficiales de comercio, gremios de la rama, etc. Los efectúan predominantemente instituciones estatales y, en cierta medida, las propias empresas para obtener amplios conocimientos de ofertas con posibilidad comparativa, ante todo, las prestaciones con precio por unidad y precio global. La mayoría de las empresas interesadas al **tender** no remiten ofertas en firme; se limitan a entregar una declaración de intención (Letter of Intent) sin pretención legal. Esta posición provisional resulta ventajosa teniendo en cuenta que la decisión del licitante puede durar equis tiempo, y el oferente, mientras tanto, dispone de mayor flexibilidad para revisar o ajustar precios, modalidades, condiciones u otros factores más.

Al tratarse de megaproyectos, las partes pueden concluir también un precontrato (Letter of Understanding). La celebración definitiva del contrato queda sujeta a una circunstancia determinada o a un plazo de aprobación vigente para las partes.

Los procedimientos de concurso – subasta más usuales son:

- la sumisión pública, a la cual pueden participar todos los oferentes interesados,
- la sumisión con calificación previa, a la cual participan sólo aquellos oferentes calificados en una preselección,
- la sumisión limitada de empresas registradas, a la cual participan sólo oferentes conocidos o registrados, solicitados por el comitente para entregar ofertas.

Las licitaciones públicas han sido ampliamente liberalizadas a nivel del mercado interior comunitario. Sus comitentes están obligados a proceder a escala mundial respetando las normas vigentes de la UE. La adjudicación se concederá a la oferta que reúna las mejores condiciones y sea la más económica. A continuación, se publicarán los pedidos adjudicados, poniéndolos al conocimiento oficial de todas las empresas internacionales con el designio de mayor transparencia y mejor competencia.

El apéndice N°17 refleja los rasgos y etapas principales de un ejemplo de planning de una planta industrial "**producto en mano**", realizada en Argelia en los años 70 y a la cual participó el autor unos cinco años .

10. Las formas del comercio exterior

El comercio exterior abarca diversas configuraciones técnico-económicas, que, resumidas, son:

- a) las tres formas básicas denominadas:
 - exportación,
 - importación,
 - comercio de tránsito.

Por **exportación** se entiende la venta de bienes y servicios comerciales producidos por un país a socios extranjeros, lo cual origina operaciones transfronterizas y créditos. A la exportación viene a sumarse, con frecuencia, la reventa de productos importados en estado inalterado (reexportación).

En cuanto a **importación**, entiéndese la compra de bienes y servicios extranjeros para el uso y el consumo nacional o para su elaboración ulterior, lo que engendra operaciones económicas de ingreso en la frontera interior y conlleva obligaciones.

Deberá tenerse en cuenta que las ventas efectuadas en el seno del mercado único europeo se califican de “ **expediciones**”, para distinguirlas de las exportaciones dirigidas a terceros países, y las compras se denominan “ **introducciones**”, para diferenciarlas de las importaciones procedentes de terceros países (véase Fuente 17)

El **comercio de tránsito** es, en suma, la realización de servicios económicos, por lo general limitados al comercio mercantil, en la que el transitario ejecutor de la operación no tiene domicilio social en el país importador, ni en el exportador, o sea, está establecido en un tercer país.

- b) existen, además, formas especiales que, por su tratamiento, su desenvolvimiento económico, su carácter jurídico, su magnitud u otros aspectos, no pueden ser añadidas o adaptadas a las formas básicas. Trátase de siete formas especiales:

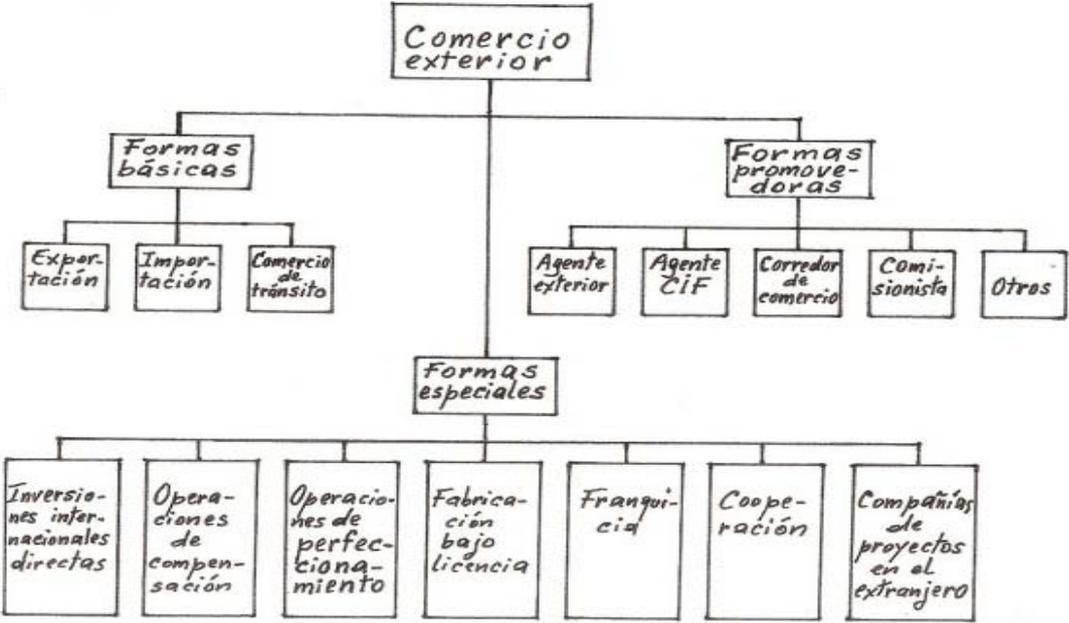
- inversiones internacionales directas,
- operaciones de compensación,
- operaciones de perfeccionamiento,
- fabricación bajo licencia,
- franquicia,
- cooperación,
- compañías de proyectos en el extranjero.

- c) los agentes comerciales o intermediarios independientes. Son personas naturales o jurídicas que desempeñan actividades de promoción comercial en la circulación de bienes y servicios por cuenta ajena a cambio de una remuneración pactada con el/los empresario/s. Constituyen una forma específica a tener en cuenta que no puede adecuarse a las básicas, ni a las especiales ⁴⁶. Denominémosla promotora.

46 Véase al respecto :

- Código de Comercio de 22.08.1885, Libro I, Título VI y Libro II, Título III
- Directiva 86/653/CEE, de 18 de diciembre de 1986
- Ley 12/1992 de 27 de mayo, sobre Contrato de Agencia (B.O.E. núm. 129, de 29 de mayo)

El esquema correspondiente a lo expuesto será:



10.1. Las formas básicas

◀▶ Comercio exterior directo e indirecto

Los canales de distribución de mercancías en el comercio exterior se concentran en

- la exportación e importación directas.
Se caracteriza por ser la distribución directa entre productor y comprador cuya particularidad esencial es omitir la intervención de un intermediario nacional.
- la exportación e importación indirectas.
Se realizan pasando por una o varias empresas especiales de comercio exterior que actúan de intermediario.

Ha de tenerse en cuenta que los circuitos de distribución en el comercio exterior no son ni rígidos ni uniformes; gozan de una cierta flexibilidad y variabilidad que permiten adaptarse a las circunstancias pertinentes y, según el caso, canalizar la mercancía por la vía adecuada. Por tanto, no ha de extrañar que de los circuitos típicos o clásicos se desprendan apariencias de “irregularidad” o “anomalía” necesaria. Así, p. ej., para llevar a cabo el comercio exterior indirecto, se suele interponer numerosos interesados (agentes CIF, corredores, etc.) en el mercado interior como exterior, conforme a las exigencias.

A continuación, se exponen ejemplos al respecto al tratar la importación directa y la exportación indirecta.

Veamos a continuación los distintos canales en cuestión:

Exportación directa

Se efectúa ante todo en el marco de negocios europeos, tanto en el ámbito de bienes de inversión (bienes de equipo y construcción) como de consumo y servicios. Su aplicación requiere buenos conocimientos de los mercados exteriores (economía, población, mentalidad, gustos, poder adquisitivo, etc.), campañas de publicidad, ferias, contacto directo con los clientes potenciales y otras características más. Todo ello conlleva a menudo a crear sucursales de venta y almacenes, hacer intervenir empresas comerciales o mayoristas extranjeros, recurrir a los servicios de agentes comerciales y mismo suministrar al comprador.

Cabe señalar que la exportación directa, por regla general, precisa de un largo plazo de financiación, lo que supone mayor riesgo de crédito, especialmente en la industria de bienes de inversión. El balance entre gastos y ganancias es decisivo para elegir o no el circuito de distribución directo.

Débase tener en cuenta unas necesidades de capital crecientes y largos circuitos de venta. Además de un departamento de exportación indispensable, se requiere un servicio posventa, almacenes de distribución, almacenes de piezas de recambio, stocks, etc.



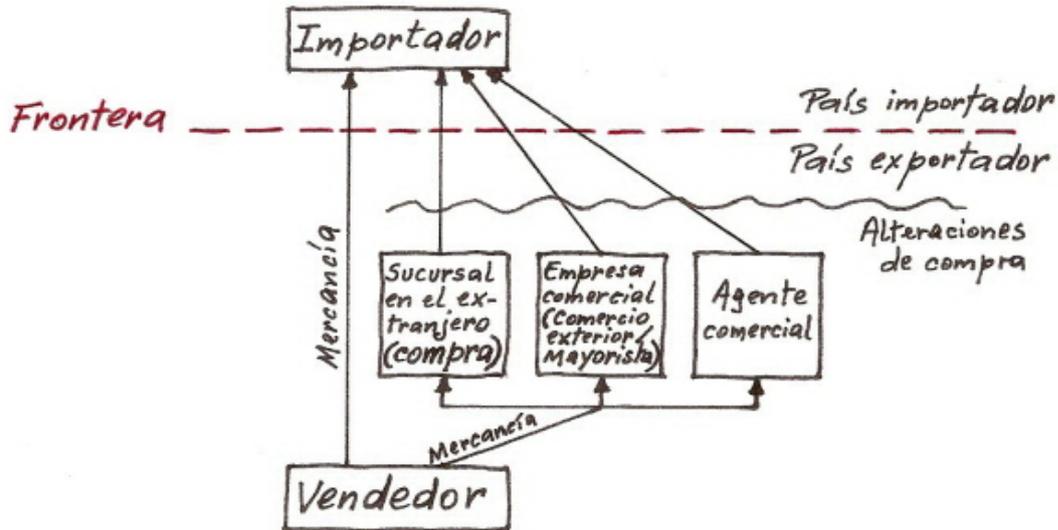
Importación directa

En este circuito se trata de la compra directa a un productor / proveedor en el país exportador; para ello se puede recurrir también a la intervención de un agente comercial o de una casa distribuidora independiente para concluir el negocio en el extranjero.

Se suele aplicar esencialmente en la compra de materias primas y productos inacabados procedentes de países en desarrollo u otras regiones. Abarca una serie de ventajas, entre ellas, la disposición de grandes cantidades a largo plazo y el flujo continuo del material. Asimismo, el contacto directo con el productor / proveedor determina a menudo la buena marcha de los negocios.

No obstante, en ciertos casos, las operaciones obligan a prever una sucursal de compras y almacenes en el país exportador con el fin de garantizar un abastecimiento continuo de mercancías, cuidar los contactos establecidos o adquirir nuevos y atender de cerca los cambios del mercado.

Es sabido que operaciones de importación de materias primas están sujetas al riesgo de considerables fluctuaciones de precios (recuérdese la subida de precios del petróleo en los años 1993, 2000 y 2005); también, a menudo, tienen carácter especulativo en las bolsas de mercancías. Las subastas realizadas en varias plazas internacionales ofrecen, por lo contrario, mejores compras, rápidas y favorables en costos y tiempo. Otros riesgos a considerar son la fiabilidad de entrega del exportador y el transporte a cargo del importador. Análogo a la exportación directa, este tipo de circuito requiere altas necesidades de capital.



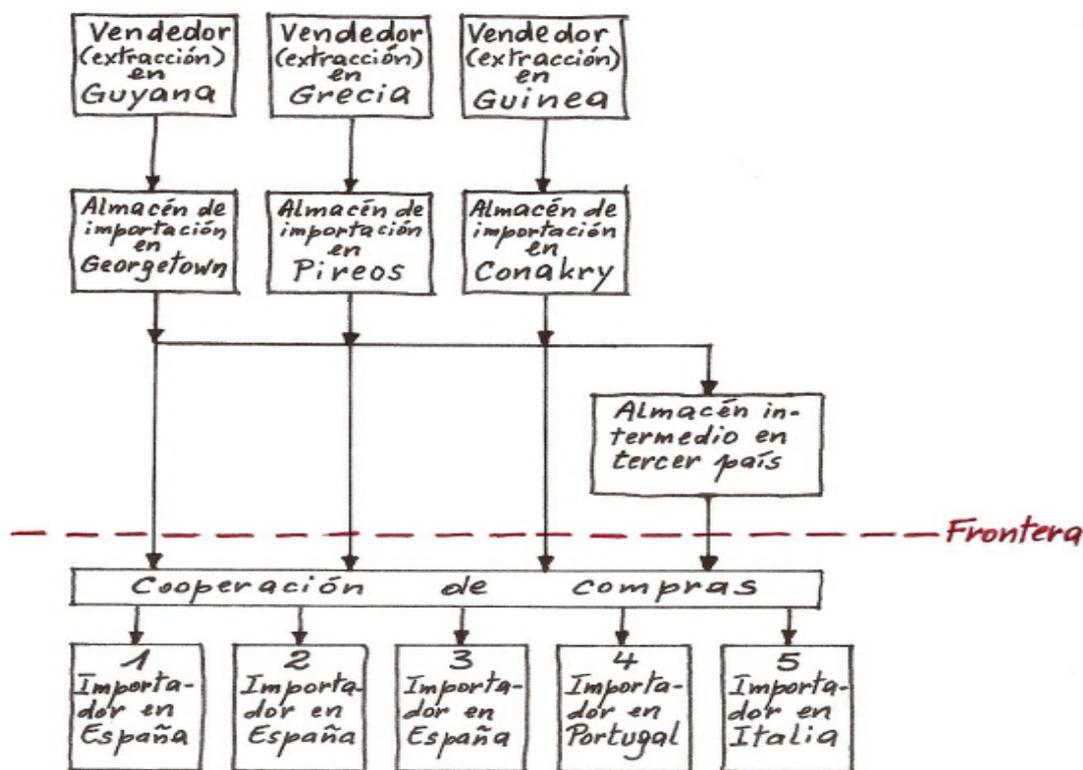
En muchos casos, las casas importadoras se ven obligadas a tomar medidas para asegurar y estabilizar sus necesidades de materias primas a largo plazo. Para tales fines erigen almacenes de importación y forman una cooperación de compras.

Veamos el caso concreto de una empresa importadora de bauxita, principal fuente del aluminio:

Debido a perturbaciones de diversa índole en el pasado, los abastecedores de bauxita, con los cuales existen contratos a largo plazo, no cumplen con lo estipulado. La casa productora de aluminio, para salir de la situación precaria y salvarse de futuros estrangulamientos o deficiencias, se dirige a otros vendedores de bauxita en el extranjero y crea almacenes de bauxita en esos países de extracción.

Para mayor seguridad, prevé un almacén intermedio en otro país neutral, abastecido por los almacenes de importación en los países de extracción / vendedores.

Tanto los almacenes de importación como el intermedio o ambos pueden estar gestionados por varios importadores de bauxita en forma de cooperación de compras, lo que lleva a considerables reducciones de los gastos de almacenaje, transporte y otros para las partes. A pesar de los gastos, la ventaja reside en la creación de reservas y en los suministros directos y regulares desde dichos almacenes, sin tener que impedir o interrumpir el ritmo de producción y la venta del aluminio.

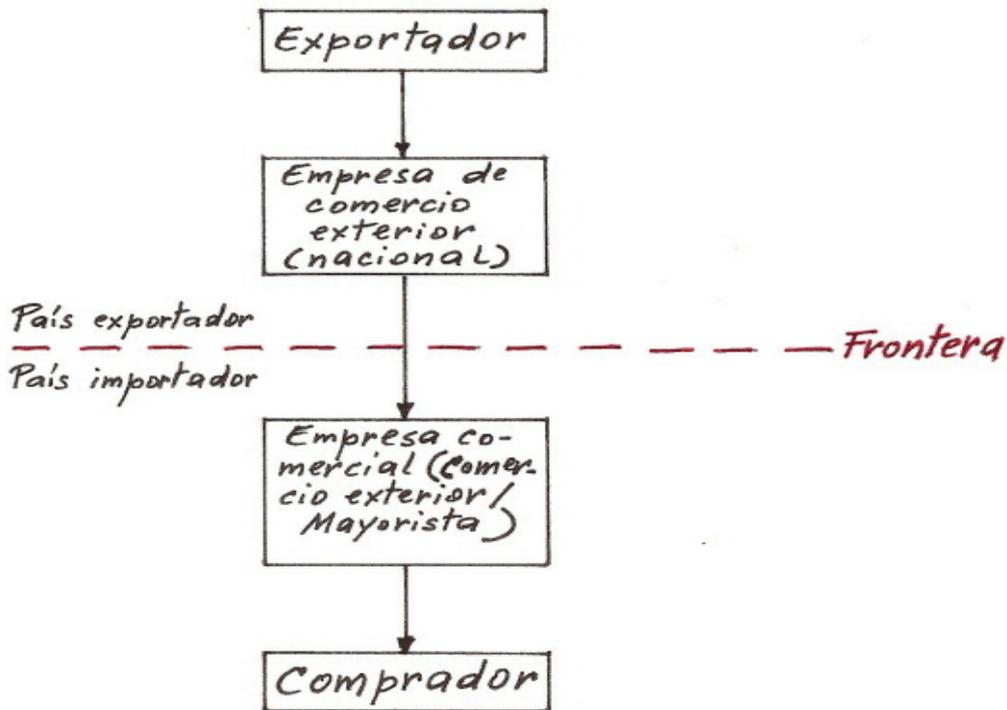


Exportación indirecta

Se realiza cuando el productor de un país vende sus géneros a un intermediario nacional especializado en comercio exterior. El fabricante limita su actividad exportadora sólo en “**facilitar**” la mercancía, dejando a cargo del intermediario todos los riesgos y gastos de la distribución ulterior, incluidos la adquisición de clientela, almacenaje y transportes. El productor, en este caso, vende su mercancía destinada a la exportación en el mercado interior; no necesita poner a disposición el capital requerido para cumplir la función de mayorista y la gestión de stocks, que ahora le incumbe a la empresa de comercio exterior como intermediario.

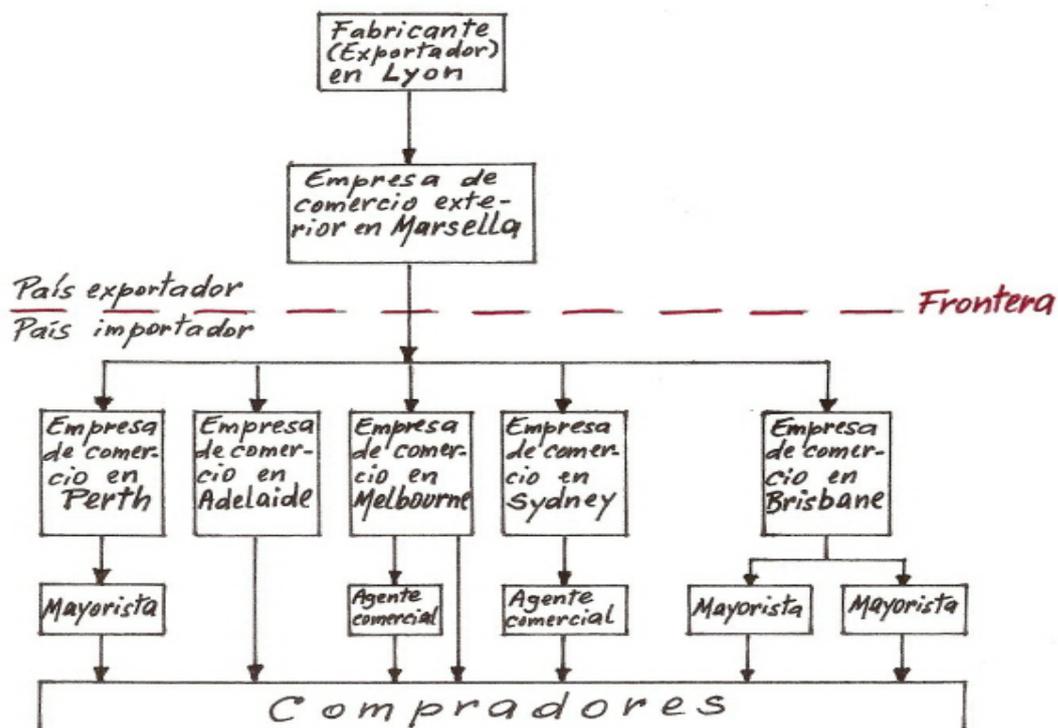
Mientras que la exportación directa, por lo general, interesa más bien a grandes y potentes compañías, la exportación indirecta conviene, en especial, al mediano comercio, ya que este sector, por cuestiones técnicas, no se puede permitir organizar y financiar una red de distribución en el extranjero ni suministrar regularmente enormes cantidades. El tipo de género del mediano comercio tampoco se presta a la exportación directa puesto que trata o atiende bienes fabricados en serie sin alto grado o nivel técnico o similar.

Las empresas de comercio exterior mediadoras son empresas especializadas en los mercados extranjeros que disponen de los conocimientos indispensables tanto sobre las mejores vías de transporte como de las redes de distribución específicas en los distintos países; además de largas experiencias de mercado, dichas empresas gozan de otra ventaja: se destacan por su especialización en los productos.



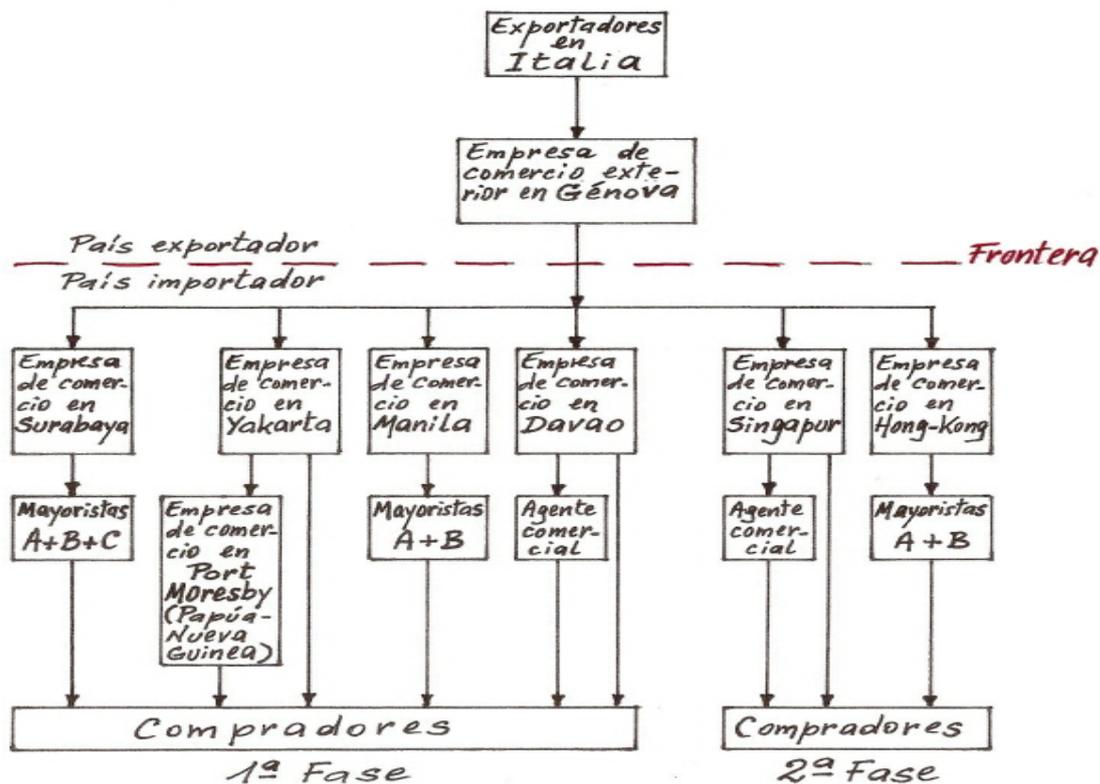
Veamos un ejemplo al respecto:

Una mediana empresa francesa, especializada en la fabricación de aparatos y equipos marinos de medición, tras ciertos éxitos de venta en Europa, quiere extender su exportación a Australia, prometedor continente marítimo. Para tal fin recurre a una empresa de comercio exterior ubicada en Marsella, especializada en materia oceanográfica, por no estar en condiciones de asumir la debida función exportadora. Le vende sus productos en Francia, y la empresa mediadora se encarga de la transacción negociadora, por lo que resulta la posible distribución ulterior:



Otro ejemplo semejante:

Debido a extensos y profundos estudios de mercado y a contactos directos con casas importadoras en la región sudeste asiática, una empresa de comercio exterior radicada en Génova se dirige a varios fabricantes italianos de sistemas radar de navegación para informar de la demanda extranjera, despertar el interés de venta y pedir ofertas favorables. La elección recae en una empresa milanesa por sus ventajosas opciones técnicas y de precio. La región asiática en cuestión abarca Indonesia, Las Filipinas, Papúa–Nueva Guinea, con posible expansión hacia Singapur, Hong Kong y demás países de la región. La empresa milanesa vende sus productos en distribución exclusiva a la empresa comercial genovesa que, a su vez, se responsabiliza de la función exportadora. A base de los estudios de mercado y de los contactos existentes, se obtiene el organigrama del siguiente circuito de distribución:



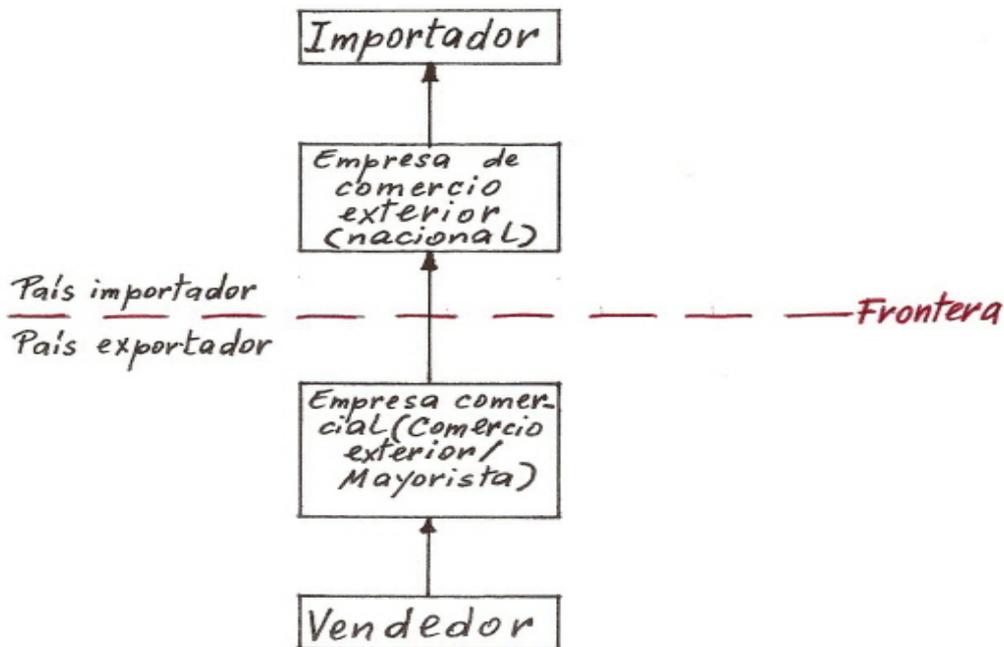
Importación indirecta

Se lleva a cabo al realizar la compra a un productor extranjero por intermedio de una empresa de comercio exterior nacional. La intervención de la empresa especializada en el país importador genera la compra indirecta.

Sin subestimar la importancia de la importación directa, la conveniencia de la indirecta reside en varios aspectos favorables, en particular, al mediano comercio. Entre ellos se destaca la posibilidad de cubrir las necesidades de importación temporalmente – sin continuidad obligatoria – o/y en cantidades pequeñas. Mismo, efectuando una operación de importación muy dispersa, de varios países, cercanos o lejanos, ésta resultará, por regla general, menos costosa que el mantenimiento de sucursales en el extranjero o la intervención de agentes de compra.

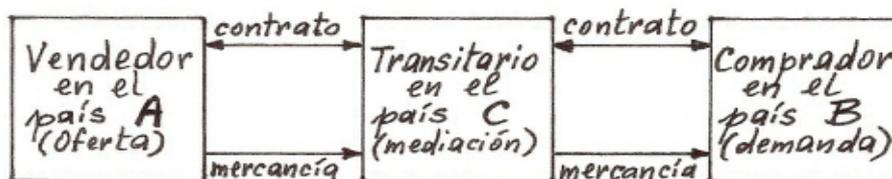
Las ventajas que ofrece una empresa comercial nacional se resumen en

- los precios favorables debido a las compras al por mayor y las concesiones de rebajas,
- la especialización en los productos y las largas experiencias adquiridas en los mercados,
- la permanente disponibilidad de entrega,
- el control de la mercancía en el lugar de compra o en los propios almacenes,
- el tratamiento y preparación de la mercancía, en caso necesario, p. ej., en cuanto a calidad, gustos o costumbres nacionales, etc.



◀▶ Comercio de tránsito

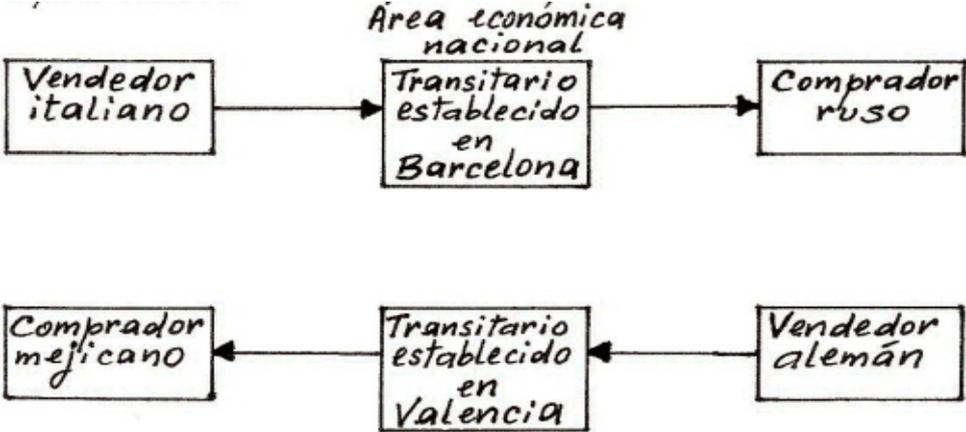
Es la mediación de bienes entre la oferta de un país exportador y la demanda de un país importador ejecutada por un transitario afincado en un tercer país. Se le considera como parte del comercio intermediario, siendo obligatorio que la mercancía pase por el país de tránsito.



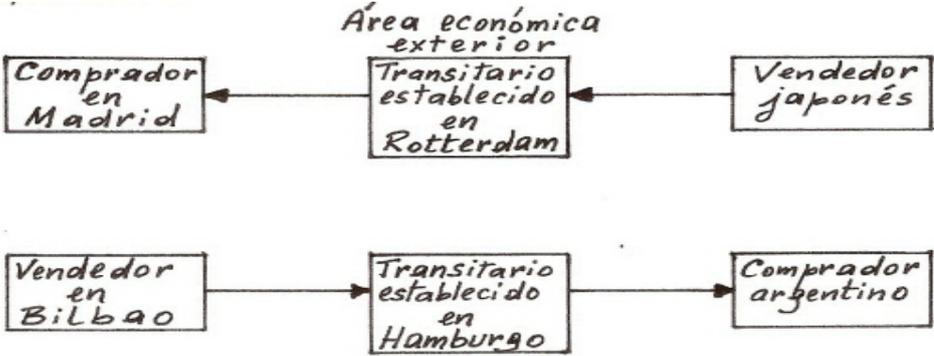
Tradicionalmente, las mercancías típicas de dicho comercio eran, ante todo, el tabaco, cereales, algodón, etc., traídas de ultramar. De nuestros días, abarca los productos más variados y la compra al por mayor de mercancías a granel o artículos fabricados en serie, almacenados en focos centrales de trasbordo, por regla general, en centros comerciales internacionales como los grandes puertos marítimos (puertos de tránsito o puertos franco), y vendidos a continuación por los transitarios en el mundo entero.

Los transitarios suelen tener sus sedes en dichos emporios internacionales, especializados en los distintos géneros. Según donde esté ubicado el transitario, se distingue entre el comercio de tránsito activo o pasivo:

- se denomina activo cuando la operación es realizada por un transitario residente en la esfera económica nacional y la mercancía, hallada fuera de ese ámbito, es vendida en mercados exteriores:

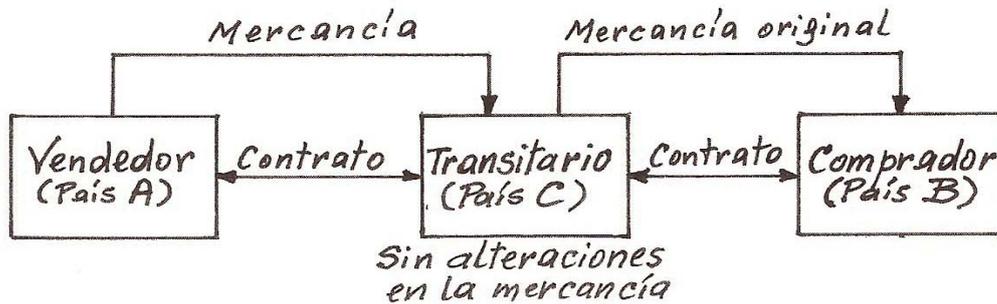


- se califica de pasivo cuando un transitario ubicado en el extranjero vende la mercancía proveniente de tercer país a empresas nacionales o también, cuando éste vende la mercancía fabricada en el ámbito nacional a clientes de terceros países:

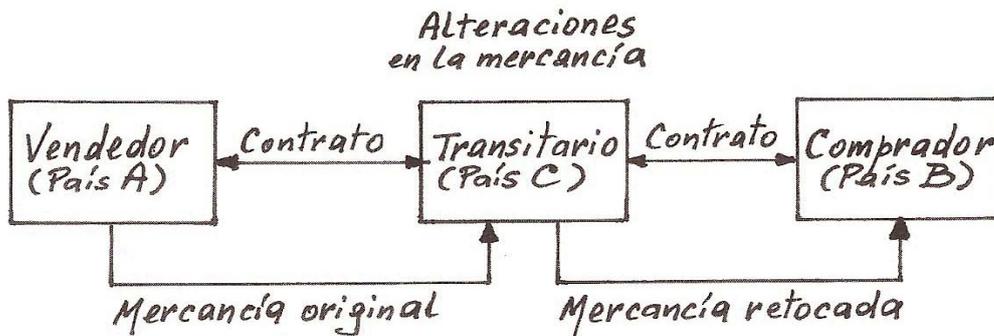


Se habla de comercio de tránsito directo cuando la mercancía << pasa >> del vendedor al comprador sin que ésta sea retocada o manipulada por el transitario, o sea, conserve su justificación de origen. En caso de que el transitario, por el motivo que fuere, proceda a un simple arreglo, transformación o sólo a una selección, clasificación o mismo nuevo embalaje de la mercancía en un almacén de aduana o puerto franco (zona franca), dejará de ser tránsito directo para convertirse en comercio de tránsito indirecto en el sentido de quebrado o interrumpido. Ambos procesos se pueden esquematizar como sigue:

Tránsito directo



Tránsito quebrado/indirecto



A menudo, las empresas de comercio exterior actúan de transitarios al realizar operaciones de tránsito en conexión con las exportaciones o importaciones indirectas. Asimismo, se llevan a cabo operaciones de tránsito cuando un comercio directo con un país determinado resulta imposible por razones políticas, lo impiden las medidas arancelarias u otros motivos restrictivos.

Es un hecho que durante la época del "Telón de acero" – término introducido en política por W. Churchill en 1946 – el comercio de tránsito era practicado frecuentemente en negocios con bienes de compensación entre los bloques de ambos sistemas antagonistas.

Tras los cambios ulteriores en los países de reformas del Este, a partir de 1991 – 92, ese tipo de comercio ya no tenía sentido preponderante; la nueva política comercial fue la de establecer relaciones comerciales normales, orientadas a aprovechar el amplio abanico económico, hasta que se llegó a la ampliación de la UE.

Aunque hoy en día se llevan a cabo operaciones de tránsito en el mundo entero con más o menos envergadura, el comercio de tránsito se realiza ante todo con países en desarrollo, conectado a negocios cuando sólo las exportaciones son factibles al vender simultáneamente bienes del país importador a terceros países.

10.2 Las formas especiales

Además de las formas básicas expuestas, el comercio exterior implica siete formas especiales que por diversas causas específicas (interacción económica, peculiaridad jurídica, etc.) no se pueden agregar patentemente a las básicas. En cierto sentido se las podría conceptualizar de complementarias a las básicas, pero su naturaleza, procedimiento, tratamiento y aplicación en la mayoría de los casos no permite calificarlas o definir las como tales.

Sin entrar en profundas interpretaciones analíticas, se ha tendido a respetar y reflejar los rasgos esenciales de las distintas formas.

◀ ▶ *Inversiones extranjeras directas (IED)*

Desde un punto de vista económico, por inversión se entiende los medios financieros puestos a disposición para la creación de nuevos, ampliación de existentes o sustitución de desgastados medios de producción, destinados a la renovación del capital fijo. Se trata, pues, de un bien de capital para producir o para acrecentar la producción con fines lucrativos, sin lo cual la inversión no tendría sentido para el inversor.

La inversión incluye sólo activos de capital físico, consideradas inversiones reales de las empresas, y excluye toda inversión de activos financieros (acciones, obligaciones, fondos, etc.). Sus componentes se reducen a dos: la formación bruta de capital fijo y la variación de existencias. El primero abarca la producción de bienes destinados a acrecentar la capacidad productiva nacional y aquellos previstos para sustituir la depreciación (desgaste) sufrida por los bienes de capital (maquinaria, edificios, etc.) en el proceso productivo. El segundo engloba el acopio de materias primas, productos finales o intermedios de un período a otro.

Toda inversión está sujeta a criterios de rentabilidad donde el tipo de interés concedido a la demanda de capital revela ser el factor crucial para el inversor. Además de otros aspectos que veremos a continuación, el coste de inversión y el beneficio derivado de los futuros ingresos son los elementos terminantes para la realización o no de un proyecto de inversión.

De paso, será oportuno recordar que los recursos financieros puestos a disposición por los bancos de inversión para dichos fines emanan del ahorro nacional generado por las economías domésticas. Las instituciones financieras desempeñan un papel de intermediarios entre los hogares ahorradores y los empresarios, aplicando distintos tipos de interés, según los casos. De la relación entre ahorro nacional y demanda de inversión dependerá la capacidad o necesidad de financiación de un país.

Todo Estado o empresa asigna un papel substancial a las actividades de inversión por las ventajas económicas a corto, medio o largo plazo.

La IED (inglés: FDI = foreign direct investment) son inversiones de capital efectuadas por empresas de un país o territorio en regiones extranjeras cuyo fin es establecer relaciones económicas duraderas con empresas de dichas regiones mediante la facilitación de capital, tecnología, marketing, management y otros recursos.

Se las considera formas de interdependencia capaces de completar y mismo sustituir a las tradicionales operaciones comerciales, por lo que se convierten en formas especiales. Su propósito es ganar influjo decisivo sobre las empresas extranjeras o relaciones externas.

Por regla general, las inversiones internacionales se caracterizan por ser ventajosas tanto para los países emisores como para los receptores de inversión. Así, las administraciones públicas de los países receptores consideran importantes las aportaciones del capital extranjero por varias razones; entre ellas se destacan:

- la ampliación de la capacidad de inversión,
- el factor propulsor para innovaciones tecnológicas e iniciativas empresariales,
- complementar el ahorro interior con aportaciones financieras exteriores en el marco de las previsiones de incremento económico,
- asegurar el mantenimiento del equilibrio en la balanza de pagos.

Con el firme propósito de garantizar tales fines, se sustenta y ampara un sistema de seguridades y facilidades para la expansión inversora y la transferencia de rendimientos, que constituyen un marco legal vigente. Por tanto, dentro de las necesidades y conveniencias de cada economía nacional, se aplican todas las medidas idóneas para que la administración y el sector privado logren cuantías crecientes de inversiones extranjeras.

En el concepto “ Cuenta financiera “ de la balanza de pagos se distinguen dos tipos de inversiones: las directas y las de cartera. Estas últimas no pretenden o generan influencia directa, ya que abarcan, p.ej., adquisición de acciones, obligaciones, partes en los fondos de bienes inmuebles, etc. (portfolio investment). Las directas atañen los activos detenidos tanto por los residentes en el exterior como por los no residentes en territorio nacional (inversiones del exterior) en aquellas empresas donde tienen un interés duradero y ejercen una influencia en sus gestiones. Conforme a lo establecido, se habla de inversión directa cuando un inversor adquiere, como mínimo, el 10% del capital de una empresa receptora de inversión.

En la mayoría de los casos, la IED constituye un excelente punto de partida para implantarse con éxito en los mercados exteriores. Esta política de inversión puede calificarse de transnacionalización o internacionalización del capital. Para numerosas multinacionales, establecerse en los mercados más importantes es evidente y vital; se le atribuye mayor preferencia económica que a las exportaciones. En otros casos, las compañías evalúan las medidas a tomar entre exportación o inversión o bien combinación de ambas.

En los años 90 se han realizado numerosos estudios y debates sobre las relaciones entre las exportaciones y asentarse en el extranjero. Diversos planteamientos estratégicos – entre ellos los de acceder a mercados inaccesibles a las exportaciones, diversificación de mercados, saturación del mercado nacional, reducir los costes de producción, producir y vender más barato y otros más – abogaban en favor de afincarse en el extranjero, o dicho de manera inequívoca, forzar la política de inversión empresarial en detrimento de las exportaciones, lo que, lógicamente, conduciría a un << status de sustitución >>. No obstante, las posiciones y criterios en pro de una relación de complementariedad entre exportaciones e implantaciones en el exterior persuadieron de que suceden casos inversos, más flexibles y ventajosos, y que limitarse a un solo y único desenlace podría ser fatal. El rol de las inversiones debe ser el de favorecer a las exportaciones para que ambas vayan a la par, y no el de sustituirlas. Los estudios empíricos realizados sobre las relaciones de sustitución o de complementariedad se han inclinado patentemente a favor de la

segunda. Sin embargo, en el marco de la globalización mundial, se ha demostrado prácticamente que las inversiones han crecido de manera desmesurada y desproporcionada en relación con las exportaciones en algunos países a finales del siglo XX, entre ellos figura España:

	- millones de euros -		
	<u>1991</u>	<u>1995</u>	<u>2000</u>
Exportaciones	37.417	68.654	123.100
Inversiones en el extranjero	4.068	5.699	64.569

Mientras que las exportaciones han crecido tan sólo 3,3 veces en el decenio 1991 – 2000, las inversiones emitidas han dado un salto espectacular de 15,9 veces.

No cabe duda que la inversión internacional se ha visto favorecida por las decisiones de muchos países en desarrollo de manifestarse por la liberalización de sus políticas de inversión y, análogamente, de posibilitar la apertura de sus mercados de capital y de trabajo. Las reglamentaciones laborales y fiscales, las diferencias salariales o mismo el crecimiento de capacidad de consumo son factores de atracción para las inversiones directas, que afectan:

- la adquisición de participaciones empresariales, que permitan al inversor, como mínimo, la compra del 10% del capital de la sociedad,
- la compra o constitución de empresas, sucursales y plantas o locales industriales (establecimientos),
- la concesión de créditos a las empresas del residente y a aquellas empresas con participación suya,
- equipar las empresas con bienes de inversión.

Además del potencial financiero y del personal calificado, los aspectos decisivos para efectuar o no una inversión directa son, entre otros:

- ▶ aspectos favorables :
 - presencia directa en el mercado con posibilidad de expansión en mercados cercanos,
 - competitividad eficaz,
 - ningún riesgo monetario,
 - incentivos fiscales,
 - bajos salarios posibles, mano de obra barata, supresión de conflictos sindicales, etc., por lo que se crea los conflictos del llamado dumping social,
 - reducidos costes de transporte,
 - materia prima posiblemente más barata,
 - otros.
- ▶ aspectos desfavorables en el país emisor de inversión :
 - menos actividad económica,
 - menos desarrollo técnico y de innovación,
 - menos puestos de trabajo, aumento del desempleo en el país receptor de inversión,
 - riesgos políticos, inseguridad económica,
 - posible reglamentación de la transferencia de beneficios,
 - obligaciones estatales (participaciones minoritarias),
 - riesgos por creación de industrias nacionales,
 - corrupción,
 - otros.

Desde la óptica de una economía interior, se suele distinguir las inversiones directas activas (salidas al extranjero) y las pasivas (entradas del extranjero). Las IED forman, por regla, vínculos estables y a largo plazo entre las economías nacionales cuyo tratamiento estadístico permite una comparación de datos a nivel mundial; entre ellos, el más aplicado y eficaz son las IED en porcentaje del PIB nominal.

En 2005 existían 77.000 empresas transnacionales (ETN) con una totalidad de más de 770.000 sucursales extranjeras que empleaban a unos 62 millones de personas; su potencia económica en valor añadido se estimó en 4,5 billones y su exportación de bienes y servicios se valoró en más de 4 billones de dólares .

Los informes presentados por los organismos internacionales OCDE y UNCTAD ⁴⁷ en los últimos años de los noventa y en especial los referentes al año 2001 ⁴⁸, certifican que la crisis económica omnipresente ha causado enormes perjuicios a los flujos del capital. Tras unos 10 años de crecimiento constante a nivel mundial, las inversiones transnacionales cayeron un 40% en 2001 con respecto al año 2000, de 1.410.000 millones de dólares a 832.000, lo que implica el mayor declive de los últimos tres decenios. Pese a esa brusca caída, el volumen alcanzado en 2001 es 4 veces superior al conseguido en 1990 a escala mundial. El apéndice N° 18 permite una breve estimación de la situación inversora entre 1995 y 2001.

A tono con el resto del mundo, España sufrió igualmente un fuerte retroceso de IED en 2001, con porcentajes superiores a 40%, difícilmente recuperables en tiempos venideros. El apéndice N° 19 refleja una versión resumida de la evolución de IED en España a finales y comienzo de nuevo siglo.

Aunque la causa principal del reflujo inversor sea la crisis económica marcada por un rotundo debilitamiento coyuntural, particularmente en las economías avanzadas, otras de las razones de la contracción de las inversiones han sido las siguientes, que, infaliblemente, son síntomas nefastos resultantes de la principal:

- reducción de las operaciones de fusiones y adquisiciones empresariales,
- incertidumbre reinante debido a los **“reventones de globos especulativos”** en los mercados bursátiles mundiales y en el ámbito de la llamada “New Economy “,
- los escándalos financieros, mismo de corrupción, en grandes compañías (caso de Enron y Worldcom),
- paralización del proceso de privatizaciones en algunos países (caso de Brasil).

La tendencia pronosticada a inicios de siglo predice una evolución **“globalmente negativa”** para el futuro, que, según las previsiones de los organismos internacionales, se manifestará en continuidad de estancamiento o descenso en ciertas regiones del mundo y recorte drástico en el conjunto de los países desarrollados. A pesar de esos pronósticos y caída del flujo de capitales en los primeros años del nuevo siglo, a partir de 2004 se nota una “recuperación alentadora“ que se patentiza en más de 125 economías de la UNCTAD. Es un hecho que el inesperado auge de la IED se debe ante todo al incremento de las fusiones y adquisiciones de empresas (FAS) transfronterizas efectuado por las economías desarrolladas.

47 Conferencia de Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo .

48 Informe de la OCDE del 03.07.02 .

Informe sobre las inversiones en el mundo 2002 de la UNCTAD del 17.09.02 .

También el aumento de los servicios a escala mundial, las transacciones de los fondos de inversión colectiva y el incremento en el sector de los recursos naturales han contribuido al crecimiento de las IED. Las empresas transnacionales (ETN), con la Triada a la cabeza (UE, EE.UU. y Japón), son las que detienen los recursos tanto técnicos como financieros y políticos para llevar a cabo la estrategia del llamado „global – sourcing“. La IED en forma de fusiones internas del ramo y de compras o participaciones de empresas es la que abre y asegura los mercados, garantizando la reducción o el ahorro de todo tipo de costos. Las FAS (inglés : mergers and acquisitions = M&As) abarcan ya un promedio de 65% de las inversiones; unos 55% de las FAS engloban las famosas megafusiones con un valor de más de mil millones de dólares cada una.

La entrada mundial de IED entre 1975 y 2008 ha evolucionado como sigue : 49

- en millardos de dólares -

1975	1980	1985	1990	1995	1997	1999	2000
27,3	55,2	58,0	207,9	341,1	487,9	1.092,1	1.409,6
2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
832,2	617,7	565,2	734,9	973,3	1.461,1	1.978,8	1.697,4

Las IED se consideran importante indicador de la globalización. En los 33 años de flujos de capitales, la tendencia ha sido progresiva, de considerable magnitud, pasando de 27 m.m. a 1.697 m.m. de dólares, o sea multiplicándose más de 62 veces. Unos valores máximos de la evolución se lograron en 1999 y 2000. A continuación, después de tres años de declive, las corrientes mundiales de IED incrementaron un 30% en 2004 con respecto a 2003, que se pronunció ante todo en los países en desarrollo. En 2005, se repite un aumento significativo de 32% con respecto a 2004, elevándose de 735 a 973 m.m. de dólares. El *fenómeno* del rápido crecimiento en cuestión de dos años se debe a varias razones, entre ellas las expuestas arriba y además los cambios y adelantos registrados en las economías en desarrollo y en transición, notables en los diez últimos años. Mientras la cuota de las economías desarrolladas alcanzó un promedio de 72% de IED entre 2000 y 2004, los países en desarrollo consiguieron un promedio de 26%, repartido muy diferenciado entre los Estados.

El continuo crecimiento de entradas de IED culminó en 2007 en un nuevo récord histórico de 1.979 millardos de dólares, superando de lejos al antiguo récord del año 2000. Las economías desarrolladas lograron la mayor parte de esa gigante suma con 1.359 millardos de dólares, de los cuales 842 se atribuyen a la UE. Los países en desarrollo consiguieron 529 millardos, repartidos entre Asia/Oceanía 332, América Latina 128 y África 69. Los “ Emerging Markets”, a su cabeza países exitosos como China, Méjico y el Brasil, disfrutaban de una generosa política inversora. No cabe duda que la grave crisis económica y financiera mundial, estallada en 2008 tras una larga enfermedad crónica y especulativa causada por el virus yanqui “*hipoteca subprime*” alias “hipoteca basura” , significa un impacto global con consecuencias imprevisibles y dolorosas que afectarán tanto a los flujos de IED como al desarrollo económico mundial en los años venideros. El mundo no será el mismo.

49 Fuentes: - UNCTAD, World Investment Report 2003–2006, www.unctad.org/wir
www.unctad.org/fdistatistics

◀ ▶ Operaciones de compensación

En el amplio sentido del término, estas formas especiales de “affaires de compensation”, “countertrade business” o “barter transaction” son negocios de reciprocidad. Las compensaciones no se diferencian sustancialmente de los negocios tradicionales de compraventa en lo que atañe a la confección jurídico - comercial de los contratos. Sin embargo, se trata de una nueva forma de relaciones en la economía exterior, en parte con rasgos de cooperación de producción y venta, cuyos efectos rebasan de mucho el marco del comercio convencional para ambas partes, por lo que se convierten en formas especiales. Se caracterizan por ser una estrategia comercial empleada a menudo con objeto de importar sin gastar las valiosas divisas y efectuar los pagos correspondientes a cambio de otros bienes o servicios. Para muchos países industrializados no constituyen operaciones comerciales de “tipo estándar”, ya que éstas se consideran negocios normales que requieren soluciones específicas y precisas de los socios.

La idea o procedimiento de compensar data de la época medieval y parece tener su origen en la contabilidad comercial italiana (scontrare y riscontrare), donde se saldaba o compensaba los créditos y los débitos entre sí. En las plazas comerciales europeas, los cambistas compensaban sus cuentas en encuentros celebrados anualmente, tradición mantenida por mayoristas, banqueros y otros, y de la cual surgieron los conceptos “virement des parties” en francés y “clearing” en inglés. Más tarde, estos tipos de negocio se manifestaron de la necesidad de evitar y eludir dificultades en el intercambio mercantil mundial originadas, entre otros motivos, por conflictos monetarios, control de divisas, etc. Inicialmente, dichas operaciones se llevaban a cabo entre dos o varios socios comerciales para cambiar directamente una mercancía por otra sin intervención pecunaria. Con el tiempo, esa práctica *primitiva* se convirtió a menudo en una salida, en una escapatoria para superar la inexistencia de acuerdos de compensación o pago, o cuando al existir tales acuerdos, éstos no funcionaban a causa de los cambios monetarios y evolución de precios, mismo en épocas de penuria de divisas. De nuestros días, el intercambio de mercancías sin pagos transferibles interestatales se mantiene y se aplica en la construcción básica llamada trueque o negocio barter.

En la época actual, la compensación se caracteriza por ser una transacción con obligación contractual de contrapartida por la cual el exportador se compromete a realizar compras por el valor total o parcial de su venta en el país del importador. En contrapartida, el importador suministra determinados bienes o servicios en forma de pago equivalente. Al tratar las operaciones de compensación, será conveniente saber distinguir entre aquellas en sentido estricto (trueque, contracompra) y en un sentido más amplio, caracterizado por interpretaciones y prácticas modernizadas. Los rasgos esenciales de una compensación se pueden resumir como sigue:

- las entregas de mercancía mutuas o prestación de servicios se estipulan en un solo contrato o en dos contratos separados (venta y contrapartida) pero unidos comercialmente y dependientes jurídicamente el uno del otro. Será oportuno señalar que el exportador tendrá interés a exigir separación de los contratos en todas los casos posibles,
- la entrega de los productos de contrapartida se ejecuta, por regla general, más tarde que la entrega de los productos base (venta del exportador), por lo

que se hace imprescindible una financiación interina (caso extremo de la operación offset),

- los pagos de los productos base se efectúan directamente de los ingresos de moneda extranjera, originados por la venta de productos de contrapartida,
- las entregas mutuas se calculan y se pagan respectivamente por separado, por lo que proceden transacciones monetarias entre los países,
- el compromiso de compra de productos de contrapartida puede ser delegado por el exportador a un tercer socio extranjero para su cumplimiento, y eso con el propósito de acrecentar las posibilidades para satisfacer la obligación compensatoria (cláusula de transferencia o cláusula de tercero).

La práctica comercial utiliza la operación de compensación en diferentes modalidades o variantes. Es obvio que las diversas formas se han desarrollado y mismo sofisticado al correr de los años. Por su complejidad y debido a los elevados riesgos que entraña, al querer emprender un negocio de compensación, será aconsejable recurrir a casas especializadas o a organismos nacionales competentes en la materia para asegurarse una asistencia idónea. En ciertos países se tiene pocos conocimientos o rutina en la tramitación compensadora, lo que condiciona *a priori* la búsqueda de socios adecuados y experimentados para realizar tales negocios, que abarquen y garanticen necesariamente varios productos para la elección de los artículos de compensación. Limitarse a un sólo artículo resulta ser a menudo un negocio sin éxito, del cual puede “salir el tiro por la culata”. Aunque existan determinados contratos estándar, la formalización de los contratos de compensación no queda sujeta a reglamentos específicos o similares. En los casos de existencia de dos contratos separados, les incumbe a ambas partes velar por la garantía del pago en su forma escrita para evitar más tarde las malas sorpresas.

Según el tipo de negocio, en la operación pueden intervenir los siguientes “actores” :

- vendedores privados o públicos,
- compradores privados o públicos,
- sociedades de comercio internacional o de compensación,
- negociantes (traders),
- organismos y bancos internacionales o de desarrollo,
- bancos comerciales o centrales,
- compañías de seguro privadas o públicas.

De manera general, dichos socios se reducen o concentran en tres tipos de operaciones:

- negocios estatales cuyos socios son entidades gubernamentales,
- cooperaciones industriales o negocios buy-back (levantar centros de producción pagándolos con los productos fabricados en ellos mismo),
- negocios para la importación de equipos, máquinas, servicios, etc., pagados con un amplio surtido de productos compensadores.

Globalmente, se distinguen cuatro grupos de compensaciones, de los cuales trataremos especialmente los dos primeros por ser los más frecuentes o conocidos :

- las compensaciones de índole comercial,
- las compensaciones de carácter industrial,
- las compensaciones de naturaleza financiera,
- las compensaciones centradas en las compras.

Las **compensaciones comerciales** son aquellas operaciones donde las compras de contrapartida se realizan, comúnmente, con bienes y servicios exentos de toda vinculación técnico-industrial con los productos base (venta). La liquidación del negocio suele llevarse a cabo en un período relativamente corto, inferior a 2 ó 3 años.

Los dos tipos de compensación son:

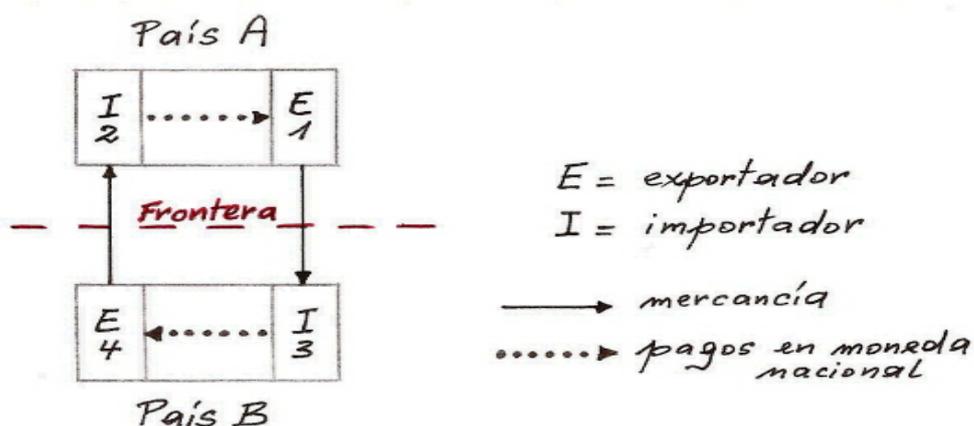
- el trueque o la barata (barter / troc / Tausch)
- la contracompra (counterpurchase / contre-achat / Gegenkauf)

■ El **trueque o barter** es una modalidad excepcional de intercambio directo y simultáneo de productos (bienes y servicios) entre dos o varios socios, estipulado en un solo contrato con relaciones de valor equilibradas. Para evaluar y saldar las exportaciones e importaciones recíprocas, se concierta una moneda compensadora (clearing). Los rasgos esenciales del barter se pueden resumir como sigue:

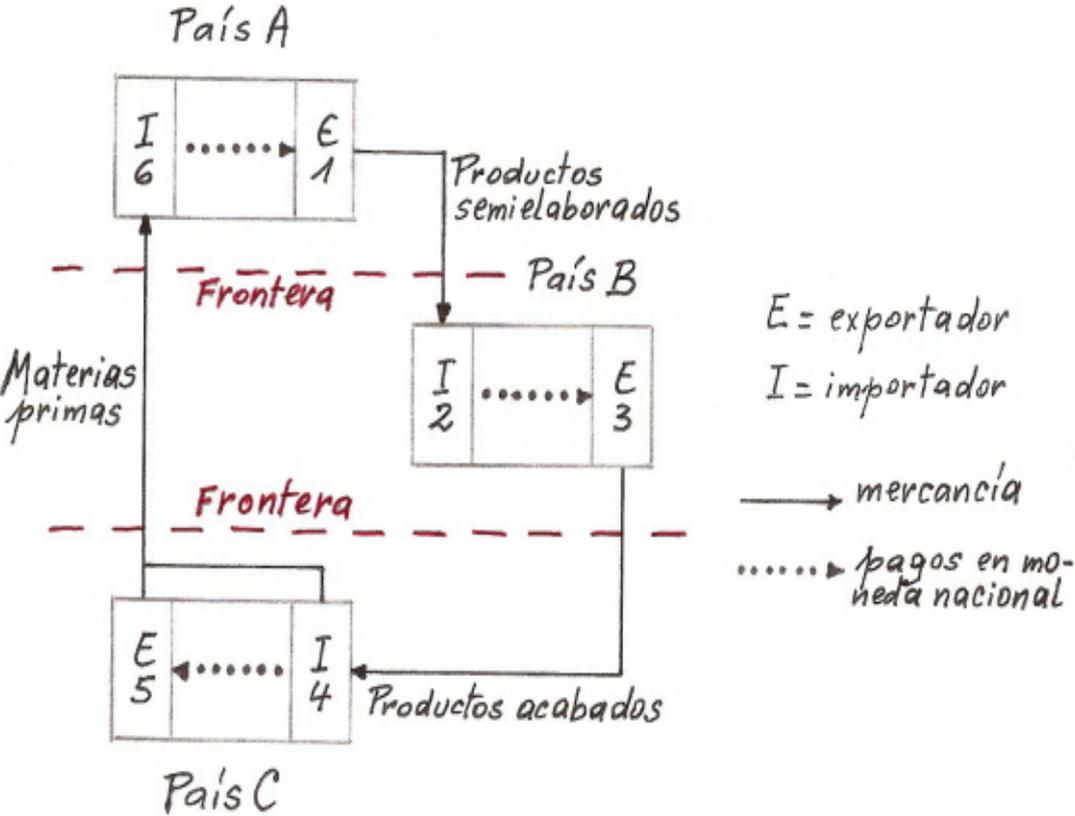
- se fijan contractualmente las entregas mutuas como obligación de los socios participantes,
- el compromiso de aceptación de las mercancías no se puede ceder a terceros, profanos en el asunto, por razones de cumplimiento,
- las transacciones, normalmente, se cumplen simultáneamente, por lo que, en principio, se deriva efecto económico de procedimiento de pago inmediato,
- no tiene lugar ningún paso monetario por las fronteras estatales, por lo que se prescinde de divisas para pagar las entregas. El barter es una alternativa no monetaria al cobro / pago de las exportaciones e importaciones.

Este último rasgo es el que, justamente, diferencia el trueque de las otras formas de negocio de contrapartida, en las cuales, en principio, se deben calcular y pagar por separado todos los suministros y servicios.

En su variante más simple, el barter se realiza entre dos socios de canje en el país A y B. Al tratarse de un barter ampliado, permutan, p. ej., dos socios del país A y tres del país B. En este caso, se suele combinar a menudo ulteriormente el trueque con elementos de un negocio de compra normal en el ámbito del mercado interior. Los importadores pagan el precio concretado en moneda nacional a los exportadores de sus países. Los pagos se efectúan en el acto al entregar los documentos de expedición directamente de socio a socio o por mediación de un banco autorizado. Toda operación de pago se efectúa exclusivamente dentro de los países A y B, como lo señala el esquema siguiente de un trueque combinado:

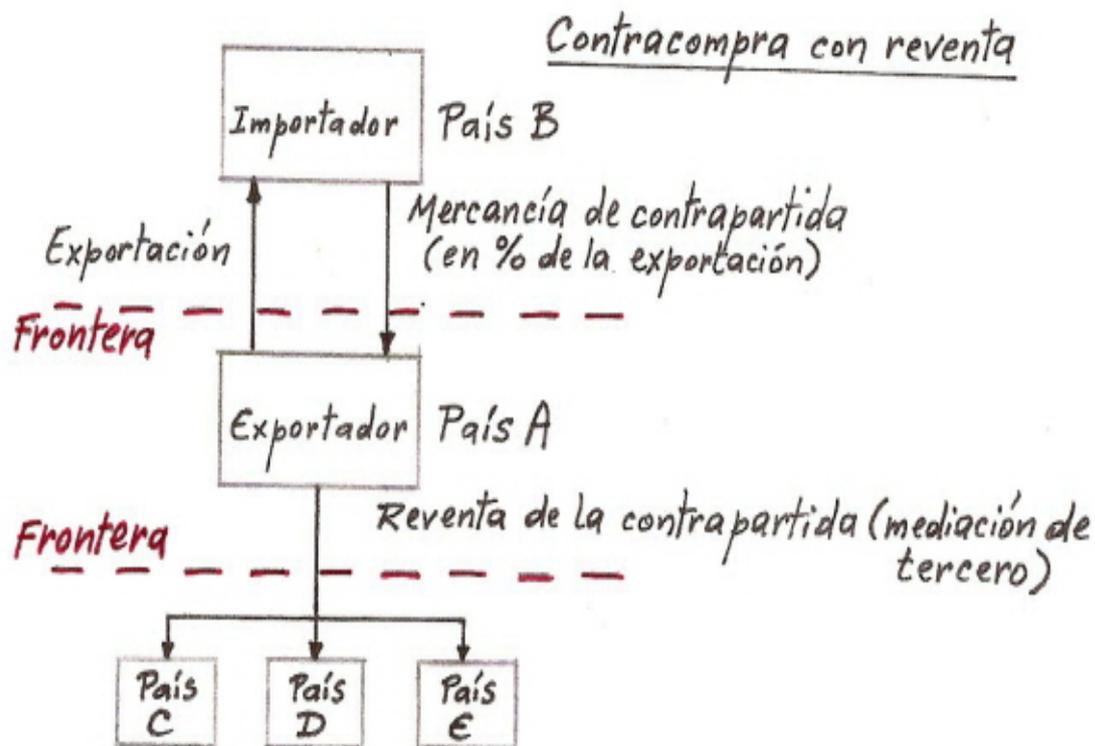


Al intervenir socios de un negocio barter en tres países, se habla de operación triangular (triangular transaction) que, sobre la base de convenios, sólo se aplica cuando no existen ningunas formas desarrolladas para compensar los créditos interestatales. Veamos un breve ejemplo: El país A elabora productos acabados con las materias primas importadas del país C. Terminada la fabricación, el país A exporta los productos al país B por el valor total de las materias primas. El comprador en el país B entrega a los suministradores de materias primas del país C otros productos por el valor de las materias primas. El fabricante del país A obtiene su abono por el valor de las materias primas elaboradas. En esta operación no se precisa ninguna transferencia interestatal; se hace superfluo todo tipo de disposición cambiaria. Todos los suministros se realizan de manera cuantitativa en partes hasta que los créditos y débitos han sido compensados entre los socios. Otra variante de la operación triangular resulta de la participación de seis socios en tres países y la combinación de compensación propia y ajena, que, de manera simplificada, se resume como sigue:



Los pagos originados por las transacciones se efectúan exclusivamente en moneda nacional dentro de los respectivos países.

■ La **contracompra o counterpurchase** es la forma de negocio de contrapartida más corriente. En el sentido estricto del concepto, se trata de un contrato de operación simultánea de exportación e importación mediante el cual el exportador se compromete a comprar productos en determinada relación en el país del importador, o sea, en cierto porcentaje convenido del valor total de sus suministros. La exportación y la compra recíproca deben ser objeto de negocios simultáneos y de dos contratos separados. Las entregas recíprocas se evalúan en moneda convertible, común a ambos contratos. La mercancía de contrapartida adquirida por el exportador puede ser destinada al uso o consumo interno o a una reventa (reexportación) mediante intervención de un tercero (cláusulas de libre destinación y de tercero). La desventaja que emana de este tipo de negocio, es que la mercancía de contrapartida resulte poco interesante por las dificultades de comercialización.



Las **compensaciones industriales** (buy-back arrangement / compensation industrielle) consisten en exportaciones de bienes y servicios industriales (plantas, equipos, licencias, servicios de asistencia técnica, etc.) conexas a compras de contrapartida, derivada de la producción con esos mismos bienes de equipo. Por lo general, el desenlace y liquidación de estos tipos de negocio es de larga duración, abarca varios años. Los dos tipos de compensación son :

- la recompra (buy-back / achat en retour / Rückkaufgeschäft)
- la contraprestación (offset / offset / Offsetgeschäft)

■ La **recompra o buy-back** se caracteriza por ser una compra con retorno, en la que los productos de contrapartida adquiridos por el exportador se fabrican con los bienes de equipo y servicios exportados (proyecto llave en mano, medios de

producción, documentación técnica, licencias, etc.). Consecuencia lógica de este negocio: el pago de las exportaciones se efectúa con mucho retraso. En ningún caso el exportador asumirá responsabilidad de los productos fabricados. Tampoco se negociará un contrato marco, sino un auténtico acuerdo de compra que, debido a las estipulaciones requeridas, refleja tendencias a una cooperación industrial. Aunque este tipo de operación represente una cierta ventaja para el exportador, que consigue ventas en países pobres en divisas, los inconvenientes pueden surgir debido a los precios de recuperación de las producciones a plazos, y eso a causa de la larga duración de los compromisos.

Por otro lado, dicho negocio pone al importador en condiciones de autofinanciar en parte sus adquisiciones de inmovilización y de disponer de una tecnología avanzada, aunque no sea sofisticada.

■ La **contraprestación u offset** tiene la peculiaridad de ser aquella compensación en la cual el importador participa él mismo en la fabricación del producto que ulteriormente le pertenecerá. En este caso, el exportador se compromete a dejar realizar fabricaciones y entregas parciales así como subcontratos por casas del país importador. Dichos compromisos están vinculados muy a menudo con encargos estatales. Teniendo en cuenta la prolongada ejecución de las compensaciones offset, el exportador deberá afrontar ciertos inconvenientes o dificultades concerniente a

- las gestiones administrativa, financiera y técnica por resultar “mecanismos” extremadamente pesados,
- la evaluación financiera de los productos fabricados en el país importador.

Cabe señalar que las compensaciones industriales, corrientemente, no son apropiadas para las medianas empresas; quedan “reservadas” más bien para los potentes consorcios o trust. Entre otros motivos, difícilmente una mediana empresa podrá aguantar muchos años hasta que sus ventas o servicios sean saldados debidamente.

De la diversidad de tipos de compensación, además de los mencionados, será oportuno abordar brevemente dos más por su uso frecuente :

La **operación de acoplamiento o junktim** queda materializada por un acuerdo entre exportador e importador cuyo propósito es aceptar / acoplar la intervención de otro importador en el negocio. En este caso, el exportador compensa sus compromisos de compra, transferibles con el país importador, directamente con otro importador extranjero que ha comprado o quiere comprar productos de ese país importador. Las operaciones se desarrollan casi siempre simultáneamente y en acuerdo mutuo.

Originado por la crisis económica mundial de los años 1929 - 30, el **saldo de compensación o clearing** es una de las compensaciones de índole financiera muy corriente. Se caracteriza por ser una compensación interestatal de pagos a través de cuentas en las operaciones de pago internacionales en la cual los pagos mutuos, previo acuerdo y por regla general, se deben saldar en un lapso de tiempo convenido (de costumbre un año). Los suministros y servicios se registran *ad valorem* en cuentas especiales (cuentas de compensación) de entidades bancarias

elegidas para el negocio y, según el desarrollo, se compensan entre sí hasta llegar al saldo, vencido el período estipulado.

Se distinguen los clearings bilaterales y los multilaterales. Para sus cumplimientos, se requieren convenios a escala estatal en los cuales se prevé una moneda clearing, siendo aplicable tanto monedas nacionales como monedas especiales clearing. Asimismo, se conviene para qué tipo de pago se lleva a cabo la compensación (pagos para el comercio mutuo, para servicios, para operaciones no comerciales, etc.), en qué bancos se van a llevar las cuentas de compensación, cómo se van a compensar los saldos eventualmente originados (p. ej. con entregas ulteriores, por giro de divisas, etc.) y cuál va a ser la cuantía del crédito técnico (Swing) que los socios van a concederse para posibilitar que los pagos mutuos no tengan que saldarse diariamente. Al concertar convenios bilaterales a nivel estatal, las cuentas al descubierto unilaterales a plazo fijo pueden ser estipuladas en el marco de un Swing o crédito límite sobre base bilateral. El monto del Swing, generalmente, se acuerda conforme a una determinada relación del valor previsible de compensación con o sin intereses. En el marco del clearing bilateral, las empresas de ambos países despachan sus negocios, saldados a continuación en las cuentas de compensación. Cada exportador recupera los ingresos en moneda nacional a cargo de las cuentas de compensación.

Al tratarse de clearing bilateral, los ingresos obtenidos no pueden ser invertidos en terceros países, puesto que se trata de un servicio de pagos bilateral limitado. Sin embargo, en el caso de clearing multilateral, la moneda de compensación tiene uso común entre todos los países contratantes.

Si bien las operaciones de compensación se consideran formas anticuadas por su *naturaleza retrógrada* en la economía exterior globalizadora, dicha actitud no altera en nada el hecho de que, desde hace una eternidad, se han convertido en una realidad y práctica usual en más de 120 países, constituyendo para muchos de ellos el único medio de participación directa en las relaciones económicas.

Las compensaciones se ven justificadas por varios móviles significativos, entre ellos:

- aseguran a los exportadores ventas en países con dificultades de pago en divisas, siendo, a veces, el único remedio de penetrar en esos mercados,
- garantizan a los importadores la adquisición de géneros, servicios o tecnología avanzada e innovadora que de otro modo difícilmente pudieran conseguir,
- en muchos casos, permiten aliviar las consecuencias aciagas de inestabilidad de las tasas de interés y de la cotización de las materias primas,
- contribuyen en gran medida a remediar a los efectos contraproducente de los tipos de cambio inadecuados, poniendo a los países compradores en condición de devaluar sucesivamente sin tener que penalizar importaciones estimadas indispensables o vitales,
- debido a los apuros de pago, se imponen para muchos países como una técnica de pago o sustituto de crédito frente a la escasez y rareza de créditos de exportación.

Los negocios de compensación se practican raramente entre los países industrializados, sólo cuando el caso lo requiera, a nivel estatal o industria de armamento.

De nuestros tiempos más recientes, se llevaron a cabo frecuentemente con países del bloque económico oriental (COMECON) en la época de los años 1950 – 90. En la década de los años 90, según estimaciones, redondeaban un 20 % del comercio mundial. Cara al futuro, las compensaciones quedan sujetas, por un lado, al desarrollo de las economías en transición, ante todo países del área oriental, y, principalmente, a los países en desarrollo, cuyas posibilidades de importación dependen en gran medida de sus exportaciones. Aunque esta forma de comercio exterior se clasifique a menudo de negativa y se vea despreciada por tendencias neoliberales, su andadura y aplicación, no tiene remedio, serán incontestables y factibles para largo por razones obvias, entre ellas las deudas apremiantes de muchas naciones y las medidas proteccionistas. No escapan a la atención general los permanentes conflictos de las relaciones Norte-Sur en materia deudora. Desde que estalló la crisis de la deuda internacional de los países en desarrollo en 1982 en Méjico, el endeudamiento del Sur aumentó de 600 millardos a 2,54 billones de dólares hasta 2003, o sea más de 4 veces en 21 años .

◀▶ Operaciones de perfeccionamiento

En el comercio internacional, el perfeccionamiento de mercancías es un negocio usual y tradicional en el cual el operador (comisionado) perfecciona las materias primas, los productos semielaborados u otros en productos acabados por encargo de un socio extranjero (comitente) a cambio de la correspondiente remuneración. Ultimada la operación de perfeccionamiento, los productos compensadores son devueltos al comitente.

Contractualmente, el operador se compromete a “fabricar” el producto estipulado mediante la elaboración o transformación de las materias primas o semiproductos del comitente en los plazos previstos. La calidad del producto a perfeccionar suele concertarse por descripciones verbales, datos técnicos, muestras, croquis u otros. El comitente se compromete a entregar el material necesario en la calidad estipulada, a comprar el producto compensador acorde con el contrato y a pagar el precio establecido.

Por su carácter específico, el precio debese considerar un **salario** debido a que el operador no puede vender el producto y, por consiguiente, no está en condiciones de recuperar su trabajo y otros gastos originados recurriendo al precio de la mercancía a su venta. La retribución del rendimiento se compensa en la mayoría de los casos por su debido pago, aunque también, si se diera el caso, por compensación de entrega suplementaria de materiales o traspaso de los productos de desecho y subproductos derivados del perfeccionamiento.

La operación de perfeccionamiento es muy exigente a lo que contextura contractual y ejecución material del negocio atañe. Será prudente dejarlas siempre en manos de los especialistas comerciales y técnicos competentes. Requiere, además, una constante y estrecha colaboración entre comitente y operador durante toda la operación.

Es un hecho que las operaciones de perfeccionamiento ya tienen una larga tradición en varios ramos industriales como son la industria textil, metalúrgica, de material agrícola, de imprenta y otras. Sus ventajas consisten en el aprovechamiento de capacidades ajenas para tareas especiales de producción y en la plena utilización de propias capacidades. El tráfico de perfeccionamiento puede clasificarse según el tipo de negocio, la clase de otorgamiento y el lugar de perfección. Este último es el de mayor relevancia para los fines. Se diferencia en:

- operaciones de perfeccionamiento activo (=PA).
Son los negocios de perfeccionamiento efectuados por el operador considerados ventajosos por contribuir al fomento de la exportación de un país.
- operaciones de perfeccionamiento pasivo (=PP)
Son aquellas encargadas por el comitente al operador. Los pagos derivados de dichas operaciones forman parte de los gastos o salidas al exterior.

La economía de un país, por consiguiente, puede desempeñar un papel activo o pasivo. Será activo cuando se importen temporalmente mercancías (materias primas, productos semiacabados, etc.) destinados a su perfeccionamiento por encargo extranjero; ultimado el perfeccionamiento en tanto que **proceso económico de alto coste salarial** (job processing), se devolverán los productos compensadores al país abastecedor a cambio de la correspondiente retribución.

Será pasivo cuando se pongan a disposición las mercancías (exportación temporal) para su perfeccionamiento en el exterior, retornen los productos al país y se efectúen los pagos. Ambos tipos de perfeccionamiento están sujetos a un régimen aduanero económico.

Al igual de operaciones vinculadas al intercambio mercantil sujetas a régimen aduanero económico, tales régimen de almacenamiento, de tránsito y otros, el perfeccionamiento de productos es un régimen aduanero regulado por reglamentos comunitarios, órdenes y resoluciones nacionales. Concebidos en el marco comunitario para responder eficazmente a los retos de las actividades económicas, los regímenes aduaneros, al aplicarse adecuadamente, se convierten en “mecanismos” ventajosos para las empresas. El hecho de tener mercancías en régimen económico, les asigna una condición jurídica precisa respecto al derecho aduanero practicado en la UE.

Así, pues, cada régimen tiene que obedecer a aquellas reglas propias a cada materia que, por ende, proporcionan beneficio pero también acarrear sus debidas obligaciones.

En el contexto aduanero se suele entender por perfeccionamiento

- la elaboración / tratamiento (processing / treatment ; élaboration / traitement; Bearbeitung) ,
- la transformación / modificación (manufacture / prossing ; transformation; Verarbeitung) ,
- la reparación / retoque (repair ; réparation ; Ausbesserung)

de las mercancías, cuya tarea le incumbe en primer lugar a la industria de transformación afincada y especializada en distintos países, por lo que resultan negocios sometidos al paso de fronteras. Al ser objeto de manipulaciones industriales, las mercancías adquieren mayor valor.

Se entiende por **elaboración / tratamiento** de una mercancía el hecho peculiar que la mercancía se conserva o mantiene materialmente y que sólo cambian su apariencia o aspecto así como sus propiedades. Abarca, además, el montaje , ensamblaje o adaptación a otras mercancías.

En lo que concierne a la **transformación / modificación**, ha de tenerse en cuenta, en este caso, que se realiza una alteración considerable de la mercancía, de índole mutable, obteniendo como resultado sólo y únicamente la sustancia de la mercancía. La **reparación** de mercancías consiste en arreglos, revisión, puesta a punto, restauración,etc. con el fin de restablecer la debida disponibilidad de funcionamiento. Además de estos tres procedimientos de perfeccionamiento, se considera parte integrante la **utilización** de ciertos medios, también mercancías, denominados “ayudas a la producción”, cuyo objeto es facilitar o permitir la obtención de los productos compensadores. A consecuencia de su desgaste durante la utilización, esos medios desaparecen total o parcialmente, materializados en los nuevos productos.

Los productos resultantes de todo proceso de perfeccionamiento se definen **productos compensadores**. Se diferencian en dos tipos:

- en principales, sujetos al régimen de perfeccionamiento activo,
- en secundarios, los demás, de otras operaciones.

El régimen de perfeccionamiento activo (PA)

Se trata de un régimen aduanero económico a la importación temporal de mercancías provenientes de otros países, destinadas a ser objeto de un perfeccionamiento sin que sean gravadas con derechos aduaneros ni sujetas a cualquier medida restrictiva.

Concluido el perfeccionamiento, se condiciona la devolución de dichas mercancías en forma de productos compensadores. Efectuada la salida del territorio aduanero, los productos compensadores han de ser dado de baja.



- ① Envío de las mercancías a perfeccionar (Importación temporal)
- ② Retorno de las mercancías en forma de productos compensadores

En el ámbito aduanero de la UE, el régimen de PA está regulado por varios reglamentos comunitarios, trasmutados *a posteriori* en oportunas disposiciones nacionales por los distintos Estados miembros conforme a lo establecido ⁵⁰. En consecuencia, el régimen aduanero abarca las fronteras exteriores de la UE, en su conjunto, y no las fronteras interiores. Las operaciones de PA se convierten en comercio extracomunitario.

Ejemplo:

Una empresa belga establecida en Amberes y especializada en joyería de lujo importa metales nobles de Sudamérica y piedras preciosas de África.

⁵⁰ Reglamentos comunitarios (CEE) :

- Reglamento Nº 1999/1985, del Consejo, de 16 de junio (Diario Oficial Nº L 188/1, del 20) sobre las normas básicas del régimen.
- Reglamento Nº 3677/1986, del Consejo, de 24 de noviembre (Diario Oficial Nº L 351, de 12 de diciembre) sobre las normas de aplicación.
- Reglamento Nº 3787/1986, de la Comisión, de 11 de diciembre (Diario Oficial Nº L 350, del 12) sobre anulación y renovación de autorizaciones.

Tras la minuciosa transformación y acabado en joyas valiosas en los propios talleres, se venden a continuación a países ricos árabes.

En este caso se trata de PA debido a la transformación de la mercancía importada y reexportación de los productos compensadores fuera de la UE.

Al efectuar una reexportación total de las joyas, será aconsejable utilizar el PA en sistema de suspensión.

Suponiendo ahora que las joyas no se venden a países árabes, sino a una casa italiana, entonces surge una situación totalmente diferente: se debe declarar importación definitiva con pago de los correspondientes derechos aduaneros. Las ventas de los productos se convierten en ventas intracomunitarias sujetas a la aplicación del régimen del IVA.

El régimen de PA se divide en dos sistemas denominados de suspensión y de reintegro.

Por **suspensión** se entiende la importación de mercancías exentas de derechos aduaneros, el propio perfeccionamiento y, por fin, la exportación, o sea, la salida del territorio aduanero del país activo.

La suspensión abarca varias modalidades:

- la de compensación por equivalencia, es decir, aquella opción que permite obtener los productos compensadores por mercancías equivalentes,
- la de exportación anticipada, o sea, cuando se efectúa la exportación de los productos compensadores obtenidos a partir de mercancías equivalentes antes que hayan sido importadas las mercancías extranjeras a perfeccionar,
- la de tráfico triangular, como variante de la exportación anticipada, que consiste en la implicación en el régimen de las mercancías de importación en otro país.

Por **reintegro** se concibe el despacho a libre práctica de las mercancías de importación de reembolso o condonación de los derechos aduaneros, caso que dichas mercancías se reexporten en forma de productos compensadores. Dicho de otra manera, en el sistema de reintegro se pagan en un primer tiempo los derechos aplicables a las mercancías de importación que serán reembolsados a prorrata de las exportaciones de los productos compensadores. La reexportación se considera facultativa.

La realización del régimen de PA está supeditada a la concesión de una autorización, cuya expedición corresponde a las autoridades de comercio exterior (en España a la Dirección General de Comercio Exterior) bajo cumplimiento de ciertas premisas, entre otras, que los titulares ofrezcan las garantías necesarias, no se perjudiquen los intereses económicos de los sectores productivos nacionales, etc. El peticionario deberá formular la correspondiente solicitud que constará de varios ejemplares, cumplimentar todos los datos y presentarla a la entidad competente. En la UE, los formularios de declaración son unitarios en el idioma de cada país. Asimismo, podrá optar por uno de ambos sistemas: el de suspensión o de reintegro. Al presentar la solicitud, será conveniente tener en cuenta el coeficiente de rendimiento de la operación que, a su vez, será fijado por dicho organismo. El plazo para el perfeccionamiento y la salida de los productos compensadores es de seis meses con carácter general.

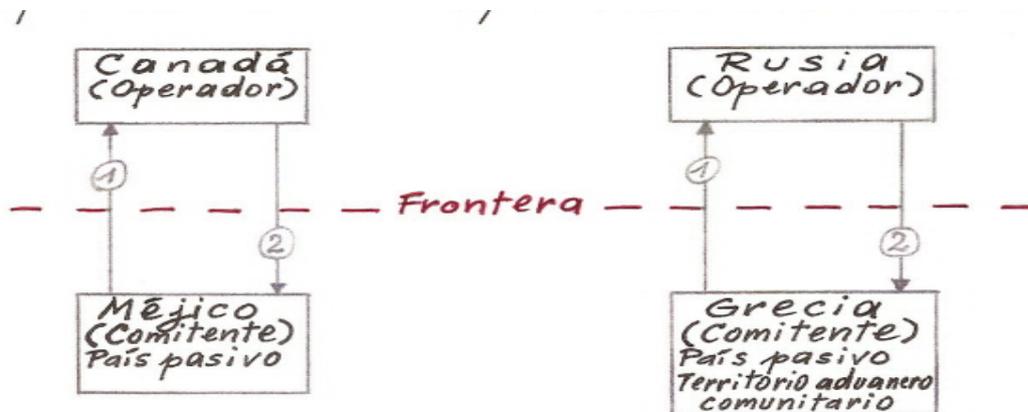
La entidad comercial puede conceder plazos superiores, inferiores o prórrogas. En caso de incumplimiento de las normas reguladoras del sistema elegido, las autoridades pueden revocar o anular las autorizaciones expedidas. El régimen de PA referente a las mercancías de importación se dará por concluido cuando los productos compensadores se exporten o se regulen en conformidad con el

reglamento para dicho fin. La exportación de los productos compensadores o de aquellas mercancías sin perfeccionar queda sujeta al cumplimiento de las normas de procedimiento y tramitación de exportaciones.

Salvo lo establecido especialmente en la normativa comunitaria y en las correspondientes leyes nacionales, toda mercancía será admitida en el régimen vigente en materia de zonas y depósitos francos, independientemente de su calidad, cantidad, país de origen, procedencia o destino. Concerniente al PA, sólo podrán introducirse y permanecer en dicho régimen las mercancías a perfeccionar o los productos compensadores sujetos a autorización de las autoridades competentes en cumplimiento de las reglas en vigor en materia de PA.

El régimen de perfeccionamiento pasivo (PP)

Se trata de un régimen aduanero económico a la exportación temporal de mercancías destinadas a un perfeccionamiento ejecutado en el extranjero. Concluido el perfeccionamiento, se reimportan dichas mercancías en forma de productos compensadores sometidos únicamente al gravamen del valor añadido, equivalente a un pago diferencial de aduana (difference payment of duty / taxation différentielle / Differenzverzollung); resulta ser una diferencia a aduanar relativa a la cuantía de plusvalía de las mercancías reimportadas, o sea, el valor adicional atribuido a los productos compensadores. Ultimada la reimportación, se procede al saldo de los productos compensadores con los operadores.



- ① Envío de las mercancías a perfeccionar (Exportación temporal)
- ② Retorno de las mercancías en forma de productos compensadores (Reimportación)

Ejemplo:

Una empresa austriaca exporta equis metros de tela para vaqueros (Bluejeans) a las Filipinas por un valor de 360.000,- € para las debidas operaciones de costura, planchado, etc. Se reimportan los vaqueros por un valor de 620.000 € :

- Valor en aduana de la mercancía perfeccionada (vaqueros) 620.000,-€
 Tipo arancelario 18% (supuesto) 111.600,-€
- Valor en aduana de la mercancía a perfeccionar (tela) 360.000,-€
 Tipo arancelario 12% (supuesto) - 43.200,-€

Deuda aduanera 68.400,-€

El PP está regulado por varios reglamentos comunitarios en la UE² 51. Los distintos Estados miembros, a su vez, dictaron las correspondientes disposiciones nacionales para asegurar el funcionamiento del régimen de conformidad con lo establecido .

En el reglamento comunitario N°-2473/1986, título IV, se prevé el **sistema de intercambio estándar** como variante del PP. Dicho sistema permite “la importación con exención total o parcial de los derechos de importación de los productos de sustitución que sirven para reemplazar los productos compensadores cuando la operación de perfeccionamiento consiste en una reparación, restauración o puesta a punto de mercancías comunitarias”. O sea, esa variante permite llevar a cabo el cambio de una mercancía defectuosa por otra idéntica y apta para funcionar o de realizar su reparación en un tercer país sin que sea sujeta a aduana a su reimportación en territorio comunitario.

Ejemplos:

- Un cliente español de una casa japonesa, constructora de máquinas-herramientas, reexporta una máquina defectuosa (precio 16.650,-€) todavía con garantía comercial. Tras breves deliberaciones, la casa japonesa acepta el cambio de la máquina por otra idéntica y nueva, por lo que se deriva reimportación en España. Dicho cambio no ocasiona ningún gasto para el cliente frente a los Servicios Aduaneros puesto que se ha llevado a cabo a

51 Reglamentos comunitarios (CEE):

- Reglamento N°-636/1982, del Consejo, de 16 de marzo (Diario Oficial N°-L76, del 20) sobre régimen de Perfeccionamiento Pasivo económico para productos textiles.
- Reglamento N°-2473/1986, del Consejo, de 24 de julio (Diario Oficial N°-L212, de 2 de agosto) sobre las normas básicas del régimen.
- Reglamento N°-3787/1986, de la Comisión, de 11 de diciembre (Diario Oficial N°-L350, del 12) sobre anulación y revocación de autorizaciones.
- Reglamento N°-2458/1987, de la Comisión, de 31 de julio (Diario Oficial N°-L230, de 17 de agosto) sobre las normas de aplicación.
- Reglamento N°-1970/1988, del Consejo, de 30 de junio (Diario Oficial N°-L174, de 6 de julio) sobre el tráfico triangular.

título servicial y gratuito. Se trata de un caso de exención total de los derechos de importación.

- Caducada la garantía comercial, una empresa holandesa deja reparar un conjunto de aparatos de vigilancia por un valor de 27.500,-€ en los Estados Unidos. La factura de reparación se eleva a 5.800,-€. Al regresar la mercancía a los Países Bajos, los derechos a pagar se calcularán sólo sobre el monto facturado para la reparación. En este caso se trata de exención parcial de los derechos de importación.

Parte integrante del sistema de intercambio estándar es la llamada modalidad **de importación anticipada**. Vinculada a las condiciones fijadas por la autoridad otorgante de autorización, en dicha modalidad se concede que los productos de sustitución se importen antes que las mercancías previstas en la exportación temporal.

El tráfico triangular es una modalidad del régimen de PP - definido en el reglamento (CEE) N°-2458/1987, artículo 1 - en el cual el despacho a libre práctica se lleva a cabo en un "Estado miembro distinto del Estado en que se realiza la exportación temporal de las mercancías". Dicha modalidad no se puede aplicar a los casos de intercambio estándar con importación anticipada.

Al igual del PA, el régimen de PP está condicionado a la concesión de autorización de las autoridades de comercio exterior. Las personas autorizadas serán los titulares. La expedición de la autorización tendrá lugar al cumplir ciertas condiciones previas, entre ellas:

- los titulares deberán ofrecer las garantías necesarias y estar establecidos en territorio comunitario,
- no se perjudiquen los intereses económicos de las empresas comunitarias de perfeccionamiento,
- las mercancías de exportación temporal sean identificables en los productos compensadores reimportados, salvo excepciones o al utilizar el sistema de intercambio estándar.

La solicitud de autorización consta de varios ejemplares previstos según las normas, acompañada de toda la documentación necesaria y, en especial, aquella que justifique el cumplimiento de las condiciones económicas. Los formularios son unitarios en la UE, tanto para la salida como para la entrada de las mercancías, y en el respectivo idioma nacional. La autoridad de comercio exterior fija los coeficientes de rendimiento. Por dicho coeficiente se entiende el porcentaje o la cantidad de productos compensadores obtenidos durante el perfeccionamiento partiendo de una determinada cantidad de mercancías de exportación temporal. El plazo de validez de la autorización se fija teniendo en cuenta las necesidades del peticionario y en función de las condiciones económicas y modalidades.

Los plazos podrán ser prorrogados en casos justificados por la autoridad competente. Todo incumplimiento de las normas reguladoras implicará la revocación o anulación de las autorizaciones.

Una forma especial de las operaciones de PP son aquellas operaciones de este régimen en zonas y depósitos francos. En este caso, la mercancía sale del territorio de soberanía pero no quita el territorio de recaudación de aduana.

Todas las mercancías importadas o exportadas para fines de perfeccionamiento están señaladas conforme al modo usual en el comercio y según la práctica técnico-aduanera, incluso los medios auxiliares de perfeccionamiento necesarios (máquinas,

herramientas, moldes, combustibles, etc.), así como los productos compensadores obtenidos ulteriormente.

Un problema resultante de todos los negocios de perfeccionamiento en materia aduanera es el de la identificación o reconocimiento de la mercancía después del perfeccionamiento en el interior o exterior. A tal efecto, se recurre, en especial, a dos procedimientos que consisten en lo que se podría denominar “garantía o seguridad de conformidad” y “garantía de equivalencia”.

En el primer caso se trata de medidas de seguridad de identificación con el fin de reconocer la mercancía como tal una vez sometida a despacho aduanero. Tales medidas pueden ser poniéndola bajo precinto de aduana, aplicando placas o rótulos de identidad, por descripción exacta de la mercancía, por muestras idénticas, ilustraciones, fotos, etc. Comprobada la identificación de la mercancía, los Servicios de Aduanas extienden el documento de reconocimiento. Por lo tanto, en este procedimiento de identificación la mercancía queda siempre mercancía sujeta a control aduanero. Se habla en este caso de **perfeccionamiento de mercancía sujeta a control aduanero**, por lo que las mercancías importadas y exportadas son idénticas aunque hayan sido supeditadas a cualquier manipulación de perfeccionamiento.

En el segundo caso se considera la mercancía exenta de derechos aduaneros cuando se procede nuevamente al despacho aduanero de una mercancía equivalente en cantidad y género. Se trata de **perfeccionamiento de mercancía exenta de derechos aduaneros**.

Ejemplo:

Se introduce del extranjero un motor de nave para su debida reparación en régimen de perfeccionamiento (importación temporal). Se trata aquí de perfeccionamiento de mercancía sujeta a control aduanero. La garantía de identificación resulta sencilla puesto que está asegurada por el tipo de motor y su número de fabricación. Tras varios ensayos, el motor queda irreparable. La casa exportadora decide entregar un motor igual intacto en el marco de sus prestaciones de garantía. Ahora se trata de perfeccionamiento de mercancía exenta de derechos aduaneros. La aduana debe garantizar la equivalencia de la mercancía, en este caso, el nuevo motor de nave, en cantidad y género.

No cabe duda que las operaciones de perfeccionamiento se evidenciarán ventajosas para las empresas al tener en consideración algunos aspectos de rentabilidad, entre ellos:

- el cálculo de los gastos de transporte hasta el lugar de perfeccionamiento,
- aprovechar la división del trabajo cuando las empresas están aunadas entre sí,
- recurrir a las capacidades ajenas dadas y especializadas tanto como necesario; querer crear propia capacidad empresarial con adecuada especialización podrá resultar mucho más costoso y arriesgado,
- sacar provecho de las diferencias salariales existentes u otros factores económicos en los distintos puntos geográficos,
- tener la mayor garantía de un proceso de perfeccionamiento sin obstáculos y dificultades en el exterior.

◀▶ **Fabricación bajo licencia**

En sentido estricto del contexto, el término “licencia” (del latín: licentia) ha de interpretarse por concesión, autorización, permiso. Se concede o autoriza la fabricación de productos o la utilización de la propiedad intelectual bajo ciertas condiciones bien definidas. En Derecho Mercantil, la licencia permite el uso de patentes o marcas originalmente pertenecientes a otra persona o empresa.

Con la licencia entramos en el dominio de la propiedad intelectual, en el campo de los activos intangibles, donde desempeñan un papel primordial la transferencia y explotación de las marcas registradas, patentes, razones sociales, secretos, conocimientos de management, extrategias de marketing, procedimientos de producción, conceptos o semejante know - how.

A diferencia del mercado material donde predomina el mundo físico de bienes tangibles o valores materiales, nos hallamos en una esfera marcada por la propiedad de intangibles y el control de intercambio de conceptos. El nuevo “mercado” se caracteriza por ser inmaterial, más intelectual, donde se hace resaltar lo intangible en piedra filosofal del comercio, idea errónea y fatal para el futuro económico y social. Se alza la nueva era del poder virtual sobre la materia, barriendo la propiedad tangible y abriéndole las puertas a la intangible.

De por sí, la licencia es un acuerdo contractual entre dos partes establecidas en distintos países que implica el otorgamiento del derecho a utilizar un bien intangible a cambio de una retribución (tasa de licencia o royalty). Comúnmente, no existen restricciones en la exportación o importación de licencias. Se considera la concesión de licencia una alternativa, una forma complementaria a la exportación por varias razones, por lo que se convierte en una forma especial. Los motivos de concesión pueden ser de varia naturaleza, entre ellos:

- cuando una empresa no dispone de los recursos financieros y humanos para implantarse en un mercado alejado y difícil a penetrar,
- mismo, cuando una empresa tiene recursos, este tipo de exportación representa una enorme reducción de gastos de capital,
- cuando las barreras de importación de un país son tan elevadas que la exportación del producto se hace imposible,
- cuando la empresa, por el motivo que sea, no desea o no puede realizar intercambios con el país de destino.

Huelga decir que muchas firmas de fama se han dedicado exclusivamente al marketing de sus productos o marcas en el pasado, rechazando estar involucradas en cualquier explotación externa. Conceden sus licencias a empresas locales repartidas en los confines del planeta, consiguiendo una presencia mundial sin costes de implantación de licencias y con riesgos mínimos.

En todo caso, la concesión de licencia pone al adquirente en condiciones de conseguir un bien intangible que no puede crear y desarrollar por sí mismo. Se convierte en el beneficiario de la transferencia del know - how.

La transferencia del know - how (término inglés traducido comúnmente en otros idiomas por la simple fórmula: ¡ Saber cómo !, Savoir-faire !, Gewusst wie !) adquiere diferentes aspectos desde el punto de vista práctico y jurídico. Los principales tipos de contratos se resumen, *grosso modo*, en:

- el contrato de licencia de patente,
- el contrato de licencia de know - how
- el contrato de licencia de franquicia

Con el objeto de innovar la estrategia de venta de licencias, muchas casas de marca mundial lanzaron a partir de los años 70 una concesión moderna: la franquicia, nuevo sistema de distribución, que por su dinámica evolución e importancia trataremos en especial más adelante.

En general, los contratos de licencia comprometen a las partes a duraciones contractuales mucho más largas que los contratos comerciales usuales. Por su esencia, se convierten en acuerdos complejos de los cuales se derivan altos niveles de riesgos comerciales y financieros. Cada caso de concesión requiere su debida evaluación tanto de contenido como de alcance. Para el oferente o parte licenciataria, mayor atención requieren aquellos factores relacionados con la elección del adquirente, la fijación del royalty, la duración y la transferencia de los ingresos derivados de la licencia. Asimismo será conveniente impedir los riesgos de competencia procedentes del adquirente (cesión y sublicencia) y aquellos entre las partes contratantes en terceros mercados, ya que el adquirente, al ser fabricante, puede actuar también de exportador. En caso de que así sea y la calidad del producto deje que desear, la repercusión sobre la empresa licenciataria es ineluctable, causando, a veces, daños difícilmente a remediar. Otros aspectos a considerar serán aquellos referentes a la obligación de confidencia (también caducado el contrato), normas de calidad, derecho de control, marcación del producto, gestión de abastecimiento, información mutua sobre perfeccionamientos (considerados no exclusivos), derechos del licenciador (en cuestiones de patente), restricciones (en conexión con cantidades, precios o clientela), conclusión o prórroga del contrato, etc. Además de las condiciones estipuladas por las partes, deberán tenerse en cuenta la reglamentación internacional y local en vigor.

El apéndice N° 20, en un caso concreto de objeto de licencia, refleja los aspectos esenciales de un contrato.

Licencia de patente

La patente es un documento emitido y garantizado por el Estado de un derecho exclusivo referente a un invento válido durante un período de tiempo limitado, por lo general de veinte años. En España, la legalización y emisión incumbe al Registro de la Propiedad Industrial, ente estatal designado al efecto.

El Convenio de Múnich de 1973 para la concesión de patentes europeas sentó las bases para dictar *a posteriori* las pertinentes disposiciones internas en materia de patentes en los distintos países. Dicho Convenio entró en vigor en España en 1986. Las disposiciones de la Ley de Patentes 11/1986 determinaron las aplicaciones del Convenio que, a su vez, fueron completadas por el Real Decreto 2424/1986 relativo a la aplicación del Convenio.

Cuando un invento o procedimiento ha sido objeto de una protección jurídica a título de patente, se otorga al titular el derecho exclusivo a realizar y comercializar la patente. A su vez, el titular puede ceder por contrato ese monopolio a otra persona, denominada concesionario o licenciataria, convirtiéndose él en cedente de licencia o licenciador. El interés del cedente consiste en transferir dicho monopolio de explotación del cual confía sacar provecho sin correr el riesgo de ser copiado o desposeído de la invención o del procedimiento. En contrapartida, obtiene la retribución correspondiente del concesionario. Afortunado será quien caiga en un socio experimentado y competente, capaz de lograr éxitos lucrativos en las mejores condiciones posibles de la licencia.

El reglamento comunitario CEE 2349/84 define el contenido del contrato que permite una selección de las cláusulas a aplicar. En 1994, la Oficina Europea de Patentes (OEP) en Múnich registró unas 57.000 solicitudes de las cuales un 25% provenía de EE.UU, un 22% del Japón, un 18% de Alemania y 8% de Francia, o sea , en total un 73%. La mayoría de las patentes se concentraron en los ramos de la electrotecnia, la electrónica y la técnica de comunicación. En el año 2000, la misma oficina registró unas 106.000 solicitudes y en el 2001 hasta 125.000, batiendo todos los récords, de las cuales un 13% provenía de inventores particulares, el resto de la ciencia y la economía. Los países con mayor cuota fueron el Japón, EE.UU y Alemania, marcando un 70% a ellos tres. Los principales ramos en la clasificación de patentes fueron la técnica de vehículos, la de comunicación y la de medición y verificación. ⁵² En 2004, la oficina de EE.UU, la UPTO, concedió a ella sola más de 173.000 patentes. ⁵²

En los últimos 15 años del siglo XX, las estadísticas a nivel mundial han demostrado evidentemente que los EE.UU. han predominado en el campo de concesión de licencias, alcanzando altos ingresos de venta mientras que otros países industriales – incluidos el Japón y la UE – y todos los países en desarrollo han saldado las cuentas con pérdidas.

Es un hecho que los países en desarrollo atribuyen gran importancia a la compra de licencia en el exterior con el fin de fomentar la producción nacional, industrializar regiones pobres y formar personal técnico. Para muchas empresas exportadoras no queda otro remedio que limitarse a la conceción de licencias, o sea, a la exportación del know - how.

Lamentablemente no existe una oficina central de patentes. La administración se reparte en tres centros a escala mundial:

- Alemania: Oficina Europea de Patentes (OEP)
- EE.UU: United States Patent and Trademark Office (UPTO)
- Japón: Japan Patent Office (JPO)

La estrecha colaboración entre las tres entidades garantiza el sistema internacional de patentes.

El encuentro trilateral celebrado a finales de 2005 en Múnich confirmó de nuevo el continuo aumento de patentes en todos los dominios, en especial, en software, genética, sector farmacéutico, técnica de communication, etc. Aunque se hable de una “explosión del número de patentes” y la tendencia sea creciente, las tres oficinas no quieren poner coto a la oleada existente.

⁵² - Datos hechos públicos por Jürgen Schade, Presidente de la OEP, ante una rueda de prensa el 12.03.02 en Múnich.

- Dato comentado por Jon Dudas, Director de la UPTO, en diciembre de 2005 en Múnich.

Licencia de know - how

La definición del concepto know-how a dado lugar a diversas interpretaciones. Nos atenderemos a que son aquellos conocimientos o sabiduría adquiridos y fundados en la investigación y experiencia tecnológicas, destinados a la puesta en práctica y mejor manipulación de una tarea técnica. Cuando una empresa dispone de un adelanto tecnológico y ventajas técnicas o de un conjunto especial de conocimientos avanzados, dicho know-how podrá ser objeto de transferencia a condición que sea sustancial, identificado y secreto. Si por falta de medios u otras razones el cedente de licencia no está en condiciones de implantarse en el extranjero, esta transferencia representa ante todo sacar provecho de sus conocimientos sin perder el adelanto tecnológico. Por otro lado, el concesionario podrá poner en práctica el know-how por cuenta propia (know-how en forma de documentos, planos, máquinas, equipos, asistencia, formación, etc.) en una zona de licencia concreta con garantía de exclusividad. Se trata, pues, de un compromiso mutuo a largo plazo, en particular para el concesionario en lo que a puesta en práctica del know-how y rentabilidad de sus inversiones se refiere. En consecuencia, la elaboración del contrato de licencia de know-how requiere el mayor esmero y escrupulosidad, a menudo con intervención de especialistas en la materia, tanto más teniendo en cuenta que el **know - how no está protegido jurídicamente** por una patente u otra forma de propiedad industrial. A tal efecto, se considera prudente recurrir al reglamento CEE N° 556/89 sobre los contratos de licencia de know-how y a las respectivas disposiciones internas.

◀▶ **Franquicia**

La franquicia o franchising – de la palabra francesa e inglesa “ franchise “ con significado de concesión o exclusiva de venta – representa un sistema especial de licencias y distribución cuya práctica se manifiesta sobre todo en el campo de prestaciones de servicios.

Puédese interpretar por una forma especial de colaboración entre empresas independientes, a menudo en forma de cooperación de distribución vertical, y considerarse como apariencia del régimen comercial concesionario (appointed dealer).

La franquicia se basa en dos actividades distintas: por un lado, en la venta de productos / servicios y, por el otro, en un sistema de distribución mediante el cual se replica un modelo de empresa probado, generalmente, con antecedentes notables de éxito. Se distinguen los siguientes tipos de franquicia cuyas naturalezas se dejan resumir en:

- la franquicia industrial relativa a la producción ; este tipo representa una colaboración entre fabricantes por la que una empresa cede a otra los componentes imprescindibles para conseguir la duplicación de un proceso productivo,
- la franquicia de servicio que se dedica a la prestación de un servicio cara al cliente final,
- la franquicia de distribución que permite la transferencia de un know – how de índole comercial y cuyo objetivo es la distribución de un producto fabricado o surtido por el franquiciador.

El fenómeno de la franquicia no data de nuestros tiempos recientes. La franquicia tradicional surgió a finales del siglo XIX, originada por la ineluctable expansión de algunas potentes empresas de la época como la famosa casa Singer, productora de máquinas de coser. Por falta de capital para crear una propia red de ventas, se lanzaron a contratar pequeños empresarios para sus productos y establecer acuerdos de licencia. Los fabricantes cedían los derechos exclusivos de distribución de sus productos a cambio del capital facilitado por los empresarios contratados con el fin de financiar las ventas en las distintas zonas geográficas. Aquella era industrial estaba marcada por la transformación del mundo físico en bienes materiales, por la expresión de la propiedad y mercados en valores materiales.

De nuestros días, la moderna franquicia se diferencia de la tradicional. En la era del acceso y de las redes, caracterizada por la supremacía de los conceptos como fuente esencial del comercio, lo material pierde su valor, dejando paso a un mundo de formas inmateriales e intelectuales.

Dicho con otras palabras, no se pone a disposición lo físico, sino el concepto, la marca, el formato, etc., o sea, los activos intangibles que son parte primordial del negocio de franquicia porque definen su esencia.

La nueva franquicia apareció en Estados Unidos en los años 70, propagándose por Europa con mayor o menor resonancia, ante todo en Francia. Llegó a España en los años 90, con unos 25 años de retraso, experimentando un ritmo de crecimiento espectacular a partir de 1995, al comienzo sin debida formalidad o madurez. Mientras tanto, la franquicia se ha extendido en todo el mundo, implantándose mismo en Rusia y países subdesarrollados. Prácticamente, todos los productos y servicios imaginables se realizan en régimen de franquicia, desde los chupetes y pañales hasta las funerarias.

Las claves para garantizar el funcionamiento de la franquicia pueden reducirse a tres :

- la buena selección del franquiciado,
- la buena elección de la cadena de franquicia con un proyecto basado en un éxito ya probado y, si posible, con un número reducido de franquiciados,
- un desarrollo satisfactorio de la red.

De hecho, la franquicia consiste en la existencia del franquiciador (franchisor) y del franquiciado (franchisee). Mientras el franquiciador es el dueño de la marca, producto, servicio o know-how que pone a disposición del franquiciado para su duplicación y venta, el franquiciado es el que adquiere dichos elementos a cambio de remuneración para montar un negocio e iniciar una actividad comercial por cuenta propia. Los elementos esenciales de la transferencia como marca, enseña, etc. deben estar acogidos a una protección jurídica a cuenta del franquiciador. En principio, el franquiciador ha lanzado y probado ya un producto o un servicio en el mercado, con lo cual ha creado y consolidado estructuras de provisión, distribución y organización. Al aceptar las condiciones establecidas, el franquiciado se hace cargo de la marca, producto o servicio y del concepto, vendiéndolo por cuenta propia y a su riesgo. Queda enlazado con la casa matriz en lo que concierne las estrategias de publicidad, selección de productos, actuación en el mercado y estructuras empresariales. Así, pues, en los contratos de franquicia, el franquiciador cede al franquiciado ciertos derechos referentes a

- fabricación y distribución de artículos,
- uso de razón social,
- know – how,
- asistencia comercial, etc.

a cambio de contraprestación económica. Además de la inversión inicial necesaria para montar el negocio de franquicia, el franquiciado, por regla general, debe pagar el canon de entrada, o sea, el importe que tiene que abonar al incorporarse a una cadena de franquicia, y las cuotas periódicas (royalties) en concepto de marketing (canon de publicidad), y en concepto de asistencia y apoyo (canon de mantenimiento). Vende los productos o servicios conforme a la estrategia de marketing y con la marca del franquiciador en determinadas áreas de licencia y grupos de mercancías.

Puede actuar para varios franquiciadores de distintos productos o servicios; le está prohibido fabricar y suministrar productos competitivos.

De hecho, los franquiciados, a título de empresas independientes, deberían disfrutar de las ventajas de las casas matrices, en su mayoría consorcios y multinacionales. Sin embargo, ya a finales de los años 90, la « práctica empresarial » de no pocas compañías en varios países demuestra lo contrario, rebajando dicha autonomía al nivel de una simple sucursal o dependencia y generando toda una serie de problemas contractuales y laborales, motivos de descontento, protestas y acusaciones.

A continuación se resumen algunos aspectos de la franquicia concerniente a ambas partes :

- Franquiciador

- los bienes intangibles que definen la esencia del negocio quedan propiedad suya,
- la franquicia le permite ejercer mayor influencia sobre la fabricación o servicio del franquiciado, lo que, en comparación con la fabricación bajo licencia, lleva a reducir ciertos riesgos de concesión, a saber, mala calidad, formación de precios, publicidad, etc.
- asistencia del franquiciador en la comercialización y gerencia de la empresa del franquiciado (gestión administrativa y financiera),
- además de ceder la marca, el franquiciador incluye al franquiciado en su estrategia de marketing y campañas de publicidad, garantizándole una exclusividad territorial,
- interviene en la política comercial de la empresa independiente establecida en el mercado exterior.

- Franquiciado

- es propietario de aquellos bienes tangibles adquiridos por su capital invertido en el negocio,
- preferentemente, debe aportar una cierta experiencia profesional y ofrecer una capacidad financiera,
- obtiene los derechos de concesión a cambio de contraprestación económica en forma de cánones; en definitivas, ninguna asistencia o prestación del franquiciador será gratis o regalada,
- siendo comerciante independiente, no tiene derecho a indemnidad pero sí debe realizar una facturación mínima prevista a menudo en el contrato,
- tiene que abastecerse exclusivamente con los productos principales del franquiciador,

- debe someter su gestión empresarial a las directivas y control del franquiciador así como adaptar su política de marketing a los intereses de éste, cuyo sistema de distribución graba el fenotipo del franquiciado en el mercado exterior,
- según los casos y/o los sectores, el franquiciado puede beneficiarse de inversiones del franquiciador relativas a la financiación de equipos empresariales, almacenaje y otros,
- a menudo, la ligazón entre las partes contratantes es tan estrecha y rígida que los franquiciados se convierten en subempresas, con una independencia empresarial simulada y altos riesgos: restricción de flexibilidad, limitaciones de decisión del personal gerente, arrendamientos a largo plazo, créditos adicionales, etc.
- en caso de que la zona de exclusividad (país, región, ciudad, etc.) se evidencie ser un **“flop”**, el franquiciado asume la responsabilidad, y no la casa central. Asimismo, la supuesta empresa independiente carga con sus deudas cuando la casa matriz se declara en quiebra.

De esta breve enumeración se desprende la forma especial de la franquicia como apariencia del régimen comercial concesionario. La fórmula de colaboración presentada, marcada por la prepotencia franquiciadora, no queda exenta de riesgos de fracaso desde la óptica comercial y queda relativamente compleja desde el punto de vista jurídico. Será menester señalar que el contrato de franquicia constituye una cierta antinomia al sentido de la libre competencia definido en el Tratado de Roma, Art. 85 – 1. Paradójicamente, el reglamento comunitario CEE 4087/88 autoriza los acuerdos de franquicia bajo varias condiciones a respetar.

El contrato de franquicia es un contrato de distribución con contenido sofisticado que no queda exento de carencias de interpretación y, en muchos casos, termina sobre la mesa de un juez para su sentencia judicial. A fin de evitar malentendidos, disgustos o confrontaciones, se aconseja al franquiciado un asesoramiento profesional permanente de un experto o abogado especializado en franquicias o una consultora desde el inicio de los trámites hasta la firma del contrato. Mismo, una vez montado el negocio, será aconsejable seguir con el asesoramiento, si a juicio el caso lo requiere.

Además, en la fase inicial de búsqueda e informaciones, se recomienda consultar el Registro Mercantil, los servicios de las Cámaras de Comercio e Industria (sección franquicia) así como la asociación o entidad de los franquiciados, en España la Asociación para el Desarrollo y Defensa del Franquiciado, esta última dedicada a velar por los intereses de los franquiciados. Las investigaciones particulares, las informaciones adquiridas y el asesoramiento son fundamentales para montar un negocio de franquicia estable. No estará de más que el franquiciado haga un estudio de explotación adaptado a su caso concreto, teniendo en cuenta unos parámetros decisivos (inversiones, mercado potencial, ubicación, finanzas, etc.) en concordancia con el asesor. Los puntos de mayor conflicto entre las partes surgen a menudo en aquellos aspectos en lo que a zona de exclusividad, obligaciones de suministro, cláusulas de rescisión y duración del contrato se refiere; será siempre conveniente rechazar contratos de corta duración que, por lo general, impiden una recuperación de la inversión inicial o amortización del negocio.

Algunos elementos claves del contrato son los siguientes:

- Objeto de la franquicia
- Duración / renovación del contrato
- Independencia del franquiciado
- Exclusividad territorial
- Derechos de entrada y royalties
- Obligaciones de pago
- Obligaciones derivadas del know - how
- Cláusula de no concurrencialidad
- Deber de confidencialidad
- Suministro del producto y condiciones
- Condiciones del punto de venta / establecimiento
- Campañas publicitarias
- Cláusulas de resolución del contrato
- Nulidad parcial
- Cláusula arbitral en caso de conflicto
- Tribunales competentes

Con el *boom* de la franquicia a partir de los años 70, no pocos economistas, sociólogos, analistas y otros investigadores enfocaron el expansivo fenómeno con pluma crítica para llegar a opiniones y conclusiones inquietantes sobre la esencia y las prácticas de la franquicia. De las tantas obras y estudios publicados, nos atenderemos sólo a algunos autores, expertos en la materia, como Alan Felstead (Universidad de Leicester / GB), Jan Kirkham y T. McGowan (American Management Association).

Querer abordar la multitud de criterios planteados y ejemplos en distintos países resultaría inoportuno mismo excesivo. No obstante, una síntesis de ciertos aspectos fundamentales se considera procedente:

- se caracteriza la franquicia como uno de los ejemplos típicos propulsores de la economía – red.
En la industria de la franquicia, el poder económico se ejerce por la propiedad y el control del uso de los bienes intangibles (marca registrada, idea, formato) y no por la propiedad y control de los bienes físicos del negocio. Los bienes

intangibles predominan sobre los materiales. La propiedad queda en manos del dueño del concepto, la marca y el know – how. 53

- en los acuerdos de licencia, el franquiciado, a pesar de haber invertido capital en su negocio, queda totalmente desposeído del derecho de propiedad sobre los bienes intangibles, consiguiendo sólo derechos limitados sobre unos pocos bienes tangibles 53. Por consiguiente, el franquiciado no compra el negocio en sí, sino lo que compra es el derecho de acceso a un concepto por una duración limitada y bajo las condiciones del franquiciador. La esencia del acuerdo de franquicia es la negociación del acceso y no la propiedad.
- la franquicia ha modificado las relaciones entre las grandes y pequeñas empresas en detrimento de estas últimas. Las relaciones entre vendedor y comprador se han disipado ; han surgido unas nuevas, las de proveedor – usuario. “El uso de las palabras vender, comprar y propietario producen un mensaje contrario al objetivo real de las relaciones de franquicia“. 54

Los pequeños empresarios se convierten en usuarios y actúan como filiales locales o subcontratistas; ceden su autonomía a cambio del acceso a la economía – red, lo que lleva a la American Management Association a afirmar que la franquicia propaga erróneamente “Sea Ud. propietario de su propio negocio”. La franquicia resulta ser un nuevo dominio de negocios organizados que ejerce su control sobre amplias redes de empresas, en especial, el comercio minorista.

53 Alan Felstead, “The Corporate Paradox: Power and Control in the Business Franchise”, Routledge, Nueva York, 1993

54 Jan Kirkham y Timothy Mc Gowan, “Strengthening and Supporting the Franchising System”, The Franchising Handbook, American Management Association, Nueva York, 1993

◀▶ Cooperación

En el contexto que se aborda, el término cooperación debe interpretarse como agrupación y actuación de varias empresas independientes legal y económicamente con el fin de realizar una de las siguientes actividades :

- ejecutar conjuntamente en el extranjero encargos / órdenes de gran envergadura y permanentes,
- asumir conjuntamente la función del comercio exterior, o
- dirigir una empresa común en uno de ambos países o en un tercer país.

En cuanto a las dos primeras actividades distinguimos cuatro formas de cooperación fundamentales, expuestas brevemente :

- cooperación horizontal: abarca empresas del mismo ramo e igual nivel de producción.
Este es el caso cuando, p. ej.,
 - varias casas constructoras se agrupan para edificar un proyecto de infraestructura determinado o una planta hostelera o un centro comercial,
 - varios exportadores del mismo ramo forman una agrupación exportadora sin productos competitivos entre sí.
- cooperación vertical: abarca empresas de distinto ramo y/o nivel de producción, por ejemplo, en el caso de una agrupación importadora de diversos productores para determinadas materias primas.
- cooperación complementaria, que se caracteriza por empresas tendientes a complementar la gama de productos en los mismos mercados extranjeros, ya que son empresas del mismo ramo, pero con productos distintos. Por lo general, suelen utilizar en común las salas de exposición, el almacenaje, etc. y actúan con los mismos agentes comerciales.
- cooperación heterogénea, propia de empresas de índole distinta, pero de similar estructura de intereses. Ejemplo típico de esa cooperación es la agrupación de empresas para estudios y realizaciones de grandes proyectos como el caso de una planta industrial.

La cooperación heterogénea corresponde al primer tipo de actividad empresarial ya expuesto; se destaca por ser una cooperación importante debido a su envergadura técnica y económica. Previo a la ejecución común de un proyecto, se somete una oferta colectiva elaborada por equipos especializados de las distintas empresas técnicas y constructoras donde se indican las especializaciones de cada una relativas a las prestaciones parciales a realizar, que en la fase de ejecución se hallan bajo la dirección y coordinación técnicas del contratante. La edificación de una planta industrial puede durar varios años según el tipo de planta previsto y las condiciones; se proyectan la ingeniería civil y las partes técnicas, que abarcan, entre otras:

- tecnología de producción (parque de maquinaria),
- energía eléctrica (electrotecnia),
- abastecimiento de aguas y desagües,
- aire comprimido (compresores),
- gases técnicos,
- instalaciones de ventilación,
- sistemas de seguridad y protección del trabajo,
- otros medios tecnológicos condicionales.

Tanto grandes empresas como medianas se dedican a la realización de proyectos de esta envergadura que, normalmente, se publican en licitaciones internacionales o concursos para obtener *Tenders*.

A veces, el país inversor licitador requiere de los licitantes la participación de empresas nacionales en la realización de ciertas prestaciones del proyecto para fomentar la industria nacional.

En el pasado, sobre todo los países en desarrollo recurrieron a menudo a las licitaciones para adquirir proyectos industriales o de infraestructura, ligados estrechamente a las actividades de Consulting de empresas extranjeras. En la mayoría de estos casos, el licitante presenta una garantía de licitación (Bid Bond) por la cual un banco se compromete a indemnizar por daños y perjuicios al licitador en caso de que el licitante no cumpla las condiciones de la oferta o retire su oferta tras concesión de contrata (según el caso, equis % del valor de la orden, por regla general entre un 3 y 6 %).

Dichas actividades de cooperación destacan por su auge en los negocios de bienes industriales como tipo especial de las operaciones de comercio exterior con alta complejidad económica, técnica y jurídica. Referente a las plantas industriales, el grado de complejidad y la duración varían además, p. ej., si se trata de proyectos a entregar **“llave en mano”** o **“producto en mano”**.

El capítulo sobre “ Contrato de compraventa internacional “ se refiere igualmente a este tema (véase al respecto el apéndice N° 17).

En lo que atañe al segundo tipo de actividad, trátase de agrupaciones empresariales en el sector exterior que actúan en común para excluir la función exportadora e importadora: ya sea, p. ej., para utilizar y mantener una red de distribución común en la exportación, o sea para alcanzar una mejor posición o plataforma negociadora como comprador al por mayor en la importación.

El alcance de dichas formaciones de común provecho reviste un aspecto muy diferenciado, que puede abarcar varias acciones, tales como :

- preparación e iniciación de negocios (entrega y petición de ofertas),
- formación de precios,
- realización de asuntos comerciales (adquisición de medios de transporte, gestión de stocks, entrega de la mercancía, etc.),
- informes y estudios de mercados, publicidad, etc.

Las ventajas resultantes por asumir en común la función del comercio exterior pueden resumirse en tres principales :

- la suspensión de la competencia entre las empresas,
- una distribución más eficaz, a veces más barata,
- la limitación de los riesgos en el sector exterior.

El tercer tipo de actividad se refiere en especial a empresas independientes que colaboran en la gestión de una empresa establecida, por lo general, en el país de uno de los socios. En esta forma de cooperación hay que diferenciar claramente que se trata de la agrupación de dos empresas de dos países y no de actuación conjunta de empresas nacionales en los mercados exteriores. En este caso concreto se trata de Joint Ventures (textualmente: riesgo común). Su característica clásica se resume en la formación de sociedades mixtas o empresas comunes, en las cuales rigen también la cooperación de producción, la cooperación en tercer país y la colaboración técnico-científica. El llamado **“Equity Joint Ventures”** (riesgo común de equidad), es cuando ambas partes aportan sus debidos capitales, que es lo que sucede con las sociedades mixtas o empresas comunes ; en caso contrario, se habla de **“Constructual Joint Ventures”** (riesgo común de no-equidad), p. ej., en la cooperación de producción. El Joint Ventures, en sus diversos modelos, se practicó con frecuencia entre los países capitalistas y socialistas a finales del siglo XX, respaldando con eficacia la época de la coexistencia pacífica. En nuestros días, los países industriales occidentales mantienen Joint Ventures con países emergentes y en desarrollo.

De esta forma de cooperación pueden resultar ciertas ventajas a tener en cuenta :

- aumento de la productividad del país 1 debido al know-how técnico del país 2,
- entrada del país 2 en el mercado nacional del país 1,
- negociabilidad de los productos del país 1 en el país 2 y en mercados exteriores,
- supresión mutua de posibles medidas discriminatorias en el ámbito fiscal y aduanero,
- disminución de riesgos políticos debido a la participación de ambos países.

Ejemplos típicos de cooperación mediante Joint Ventures son los convenios entre Rusia y China en marzo de 2006: de los 29 acuerdos bilaterales, 4 de ellos atañen al sector energético. Además de la entrega de gas y electricidad a China, se prevé la creación de varios Joint Ventures en el sector petrolero. Asimismo, la casa sueca de vehículos industriales Volvo intensifica su presencia en el creciente mercado indio. En 2008, se ha previsto un Joint Venture con Eicher Motors, tercer fabricante de camiones en India, que abarca las secciones de camiones y autobuses.

◀▶ **Compañías de proyectos en el extranjero**

Esta clase de compañías son entidades autónomas ubicadas jurídica y económicamente en el extranjero, creadas, financiadas y fomentadas en el mercado por un consorcio de empresas de composición muy diferenciada, denominado **consorcio de gestiones**.

Característico para esta forma de cooperación es que tras cierto tiempo de arranque, las compañías deben estar a la altura de proporcionarse el capital de explotación requerido para funcionar y actuar por sí mismo, sin responsabilidad del consorcio ni ajena. A menudo y transcurrido un tiempo de concesión a largo plazo, instituciones estatales se hacen cargo de ellas a cambio de pagos estipulados contractualmente (p. ej., en los casos Build – Own / Operate – Transfer o modelo BOT).

La gama de proyectos es bastante amplia y diversa, ya que abarca todo tipo de instalación en gran escala, sea para la exploración de materias primas, para la producción industrial, conductos de agua o combustibles, presas, medidas de mejora y saneamiento de la infraestructura, el sector de servicios o de otra índole.

Conforme al tipo de proyecto, su envergadura y país de inversión, el consorcio de gestiones puede estar integrado por

- los iniciadores del proyecto, que fundan la compañía y responden de ella hasta la terminación del proyecto,
- los clientes o compradores, que garantizan el régimen de capacidad y rentabilidad del proyecto por los contratos sobre cantidades de recepción, precios y plazos,
- los proveedores del país exportador, que realizan el proyecto y deben participar en la compañía,
- las compañías de seguros, que cubren el riesgo económico y / o político en el país de inversión o de las exportaciones,
- las entidades financieras, que supervisan el riesgo de inversión, realizan estudios de rentabilidad y se encargan de los créditos en los mercados financieros nacionales e internacionales,
- otras partes interesadas, a saber : casas de consulting, empresas del país inversor, suministradores de materias primas, etc.

Debido a su magnitud técnica y económica, la realización de proyectos en el exterior requiere una colaboración eficaz de todos los participantes, una planificación y organización sofisticadas así como una disponibilidad permanente. Todo incumplimiento, demora o denegación de prestación está sometido a altas penas convencionales. En materia de planificación, programación y control de proyectos se utiliza muy a menudo los métodos **CPM** (Critical Path Method) y **PERT** (Programm Evaluating and Review Technique), correspondientes al método de la ruta crítica y a la técnica de revisión y evaluación de programas. Aunque la elaboración de proyectos en base a redes CPM o PERT puedan ser similares en muchos casos, ello no quita una diferenciación en lo que atañe a sus aplicaciones. CPM, ajustado a tiempos ciertos o reales, se emplea en proyectos a estandarizar cuyos procesos son conocidos ante todo de la experiencia sacada de otros proyectos y, a título comparativo, existe una alta seguridad en la estimación temporal. PERT, por lo contrario, se aplica a proyectos de baja seguridad y poca experiencia comparativa ; está concebido para megaproyectos bastante complejos.

También los riesgos de proyectos son enormes, por lo que exigen un llamado "management de riesgo" que abarca toda una serie de factores respecto al riesgo de planificación, de gestión, financiero, político, etc.

Es obvio que las compañías de proyectos sólo pueden lograr esas altas metas y superar los desafíos gozando del respaldo financiero de potentes consorcios de gestión, cuyas sedes, por regla general, están ubicadas en países altamente industrializados y técnicamente avanzados. Tanto el management como la financiación del proyecto han de considerarse cada vez más internacionales ya que en muchos casos, debido a la solvencia, determinan la concesión del pedido y la posibilidad de ejecución y rentabilidad del proyecto.

El apéndice N° 21 da una idea general de algunos ejemplos de la obra internacional.

10.3 Las formas promovedoras

El Código de Comercio (C. de C.) español de 1885 se funda en el de 1829, que a su vez se inclina por las reformas napoleónicas del Código francés de 1807, cuyas regulaciones mercantiles y jurídicas fueron adoptadas por numerosos Estados europeos. Desde antaño a nuestros tiempos, tanto el C. de C. como el Código Civil han sido actualizados, puestos al día con más o menos acierto, afectados y completados por numerosas leyes especiales, correspondiendo a las exigencias de la época dada.

En el caso concreto de materia **“agencia y contratos mercantiles de colaboración”**, el C. de C. de 1885 carece de toda una serie de regulaciones, perjudicial a las nuevas necesidades económicas y sociales del sistema de distribución de bienes y servicios. Ejemplo típico a señalar de esa deficiencia o imperfección es la regulación del contrato de colaboración del comisionista, sin tener en cuenta y pasar por alto la de otros agentes mediadores del comercio. Así, pues, la agencia, al carecer de tipificación legal, se ha hallado, *nolens volens*, al margen del C. de C., dejando los contratos de agencia y sus consecuencias, surgidos de la práctica mercantil, al dictamen “jurídico” de los Tribunales.

La directiva 86/ 653/ CEE, con sus normas fundamentales, ha venido a colmar esas lagunas, superando en gran parte las disparidades existentes en las legislaciones mercantiles de los Estados miembros y cuya inferencia para España ha sido la aprobación y promulgación de la ley especial **“Sobre contrato de agencia , Ley 12/1992, de 27 de mayo”**, dando, consecuentemente, a la agencia una regulación legal acorde con las exigencias comunitarias.

Los agentes comerciales son personas naturales o jurídicas que deben mantener su autonomía respecto de los empresarios por cuenta de los cuales actúen, o sea, por cuenta ajena. Se caracterizan por ser intermediarios independientes. Por lo tanto, no les incumbe la plena función de “comerciar” o de “negociar” en el sentido propio de las palabras, sino más bien de “negociadores” en el contexto de intermediar, o término más adecuado, de promover. En el marco de esa actividad de promoción comercial, al agente comercial le corresponde promover, o promover y concluir, actos u operaciones de comercio relacionados tanto con la circulación de bienes como de servicios. Rasgo característico del agente es que no puede actuar por cuenta propia.

Al concluir actos u operaciones comerciales debe hacerlo en nombre del principal (empresario), salvo pacto en contrario o disposiciones legales. Su actividad profesional independiente no se limita a un solo empresario; su promoción comercial puede extenderse por cuenta de varios principales, por lo que se ve obligado a llevar una contabilidad separada de todos los actos u operaciones por empresario por cuya cuenta promueva. El actuar por cuenta de varios empresarios requiere el indispensable consentimiento contractual de aquel o aquellos principales con quienes tenga ya un contrato de agencia por razones de competencia en las mismas zonas geográficas.

A diferencia de aquellos distribuidores, viajantes de comercio, etc., o de aquellas personas dependientes de una relación laboral directa con los empresarios por la

cual perciben un sueldo, paga o de semejante índole, y por consiguiente no se les debe atribuir de ninguna manera el calificativo de intermediario independiente, el agente comercial es remunerado por “ una cantidad fija, por una comisión o por una combinación de ambas “, conforme a los usos. Salvo pacto en contrario, los gastos originados durante el ejercicio de su actividad profesional no le serán restituidos por el empresario, ni asumirá el riesgo y ventura de las operaciones promovidas.

Contrariamente a las empresas de comercio exterior mencionadas en relación con las formas básicas, los mediadores de comercio no representan una fase mercantil propia – como lo es el comercio al por mayor -, no desempeñan un papel de autonomía en el conjunto del comercio exterior, sino que se hallan en permanente dependencia, están vinculados a un comitente, sea fabricante o empresa comercial. Expresado de otra manera, promueven y concluyen actos u operaciones de comercio dependiendo del grado de alcance mediador que les encomienda los principales. Consecuentemente, forman un conglomerado o andamio nexo que no se deja acoplar ni a las formas básicas ni a las especiales. En función de su carácter mercantil y del régimen jurídico de la agencia atribuido por la legislación, les incumbe la tarea de promover actos u operaciones de comercio en la esfera de circulación de mercaderías y servicios, por lo que, de hecho, los agentes comerciales se convierten en una forma promotora del comercio exterior, con su debida autonomía profesional.

El apéndice N° 22 ofrece el ejemplo de lo que podría ser un contrato de agencia comercial en sus rasgos esenciales acorde con la Ley 12/1992, de 27 de mayo.

Toda empresa dispuesta a exportar debe tomar las decisiones adecuadas concerniente a los compromisos financieros y a las medidas de control sobre los diversos aspectos de distribución. La elección de los canales de distribución depende de varios factores a considerar:

- los objetivos de la empresa,
- su tamaño y gama de productos,
- el mercado exterior,
- la situación competitiva,
- otros.

Para muchas empresas se hace imposible o irrealizable la organización de una propia red de distribución, la incorporación a una agrupación de exportación, la creación de centros de compra o semejantes alternativas de ventas o compras en el mercado mundial.

Además de las posibilidades ventajosas que les brinda la exportación o importación indirectas, las empresas pueden recurrir a los servicios promovedores de los mediadores de comercio para introducir géneros o distribuir sus productos en los mercados exteriores. Esta opción tiene, entre otras, la preeminencia de poder aprovechar el amplio conocimiento de los distintos mercados que los agentes poseen.

En el comercio exterior intervienen los siguientes principales mediadores :

- el agente exterior (denominado también representante comercial extranjero),
- el agente CIF,
- el corredor de comercio,
- el comisionista.

Las características esenciales de cada uno de ellos son como sigue :

- el agente exterior

Es un mediador de comercio legal e independiente que promueve y concluye actos u operaciones por cuenta y en nombre ajenos. Su tarea mediadora abarca la de mero agente entre proveedor y comprador hasta la representación exclusiva del principal. En este último caso está habilitado para concluir contratos con los clientes, cumpliendo las condiciones fijadas por el principal, para mantener salas o centros de exposición, almacenes de entrega, stocks, etc. Tradicionalmente, desempeña un papel importante en la esfera de la exportación directa, ante todo al tener que cumplir la función de una empresa comercial en un mercado exterior concreto. Contrariamente a su comitente, el agente conoce la estructura del mercado, las usanzas, se encuentra localizado a una distancia asequible del mercado y tiene contactos en el ramo. Su remuneración se efectúa conforme a los resultados obtenidos mediante una comisión sobre el volumen de ventas alcanzado.

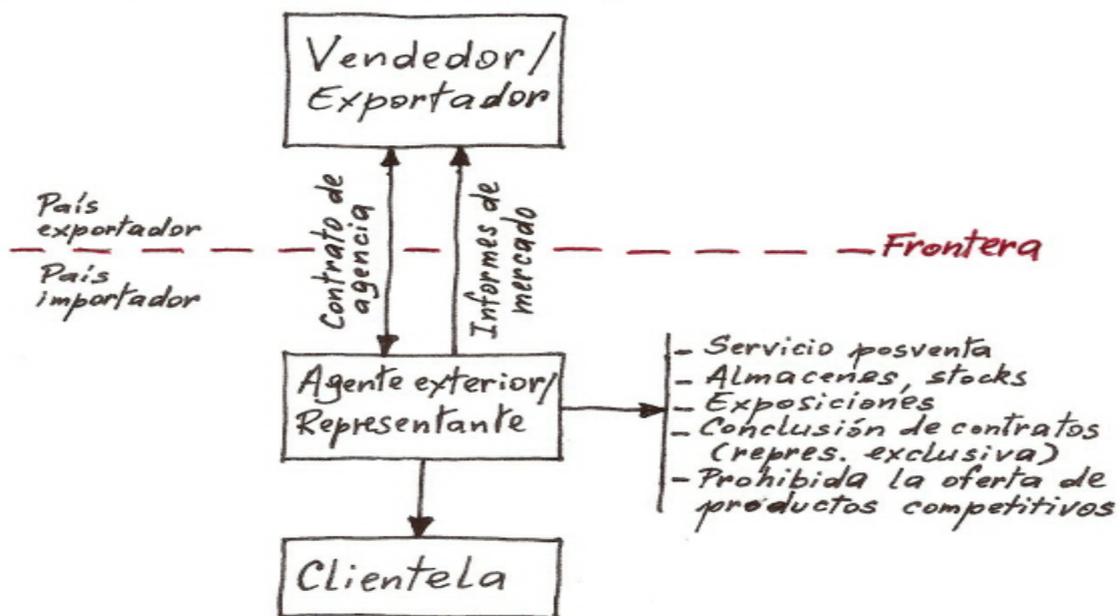
En lo que atañe al contrato de agencia, será menester señalar algunos puntos, derivados de la práctica, sobre los cuales pueden surgir ciertos problemas y diferencias:

- duración del contrato
- comisión,
- acuerdo sobre el mínimo de volumen de ventas a realizar en un tiempo determinado,
- aplicación del derecho extranjero del agente
- jurisdicción en caso de litigios.

De acuerdo con lo estipulado contractualmente con su comitente (tipo de representación, duración, cifra de negocios, zona de representación, etc.), los agentes pueden hacerse cargo de las siguientes tareas:

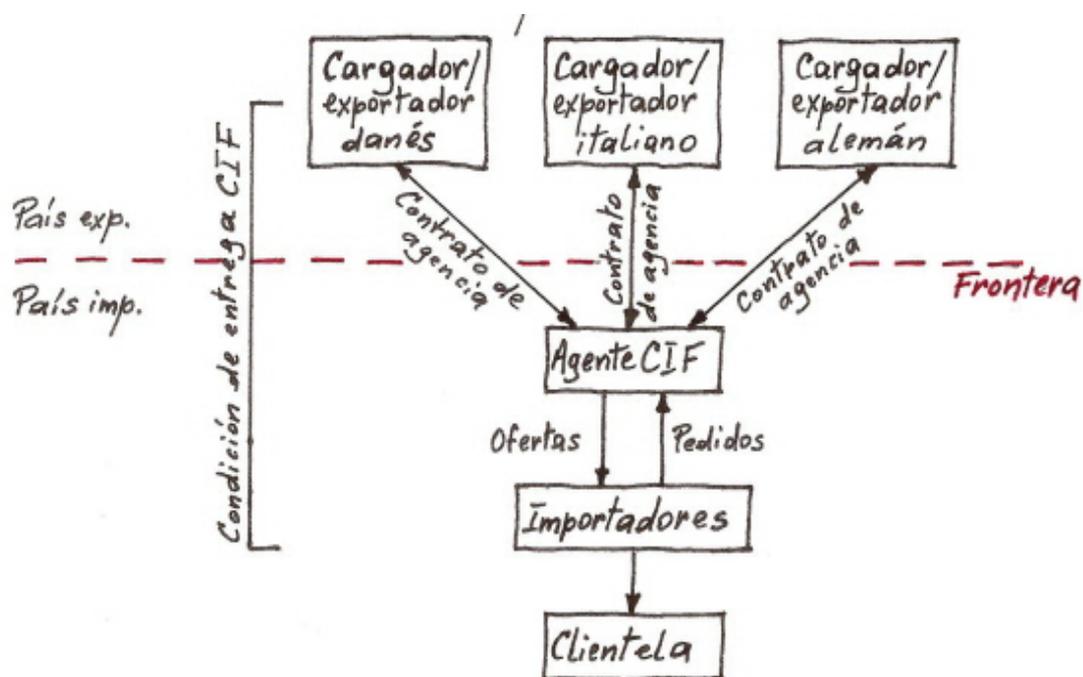
- entrega periódica de informes de mercado,
- realización del servicio posventa,
- concluir contratos en la zona prevista,
- mantener almacenes y stocks,
- presentación de muestras, modelos registrados, exposiciones (salones, locales), etc.

Resumiendo lo expuesto y de manera simplificada, obtenemos la siguiente gráfica:



- el agente CIF

Se le considera como una forma especial con posición intermedia entre representante comercial y corredor que, por su actividad contractual para varios comitentes, se asegura mayor autonomía frente a cada empresa. Promueve y concluye operaciones con los importadores de los distintos mercados sin tener relación comercial con los usuarios finales. Se denomina agente CIF por estar comprometido contractualmente con el cargador / exportador para el cual desempeña las ventas de mercaderías con los compradores interesados en negocios de importación basados en la condición de entrega CIF. Parte de su actividad consiste en tramitar las ofertas de los exportadores a los importadores y de pasar los pedidos a sus comitentes. Su retribución se efectúa mediante una comisión pactada con el comitente.



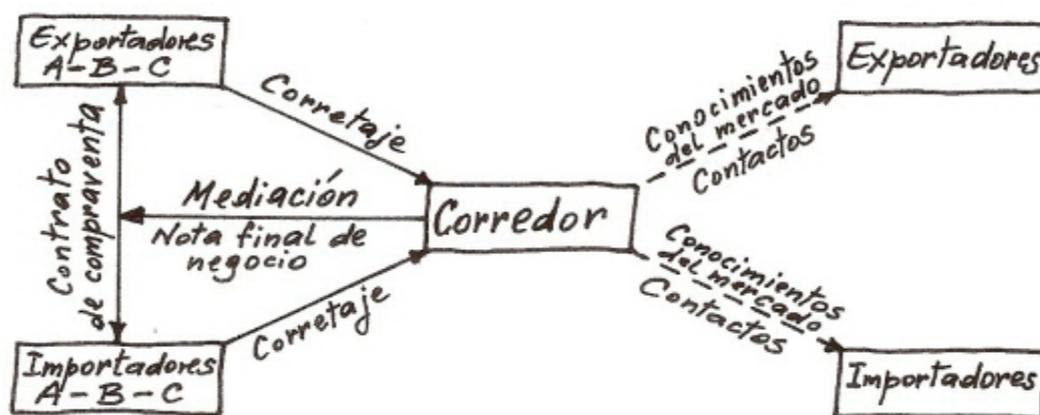
- el corredor de comercio

Conforme al Código de Comercio, los corredores de comercio están sujetos a las leyes mercantiles como agentes mediadores del comercio (Art. 88)

Es el agente que interviene **únicamente en la mediación** e iniciación del negocio entre exportador e importador, o sea, un intermediario de contacto entre las partes, y para cuya prestación, al concluirse la operación mercantil, obtiene un corretaje (Courtage) repartido a medias por las partes, salvo pacto en contrario. Se halla principalmente en las grandes plazas de tráfico mercantil, a menudo especializado en determinados ramos o mercancías.

Su actividad mediadora es promover las operaciones de contratos de compraventa en nombre y por cuenta ajenos (Art. 96) sin obligación de estar en permanente relación contractual con un comitente. Las ventajas de este tipo de agente especial son sus conocimientos específicos, sus amplios contactos con los exportadores e importadores así como su intervención en caso de posibles negocios irregulares o espontáneos.

Terminada la mediación con éxito, al corredor le incumbe extender una nota final documentando todos los pasos esenciales del negocio promovidos por su agencia. Asimismo, debe defender los intereses de ambas partes contratantes y asentar sus actividades en un diario a título de justificación.



- el comisionista

Se le considera agente mediador del comercio conforme a las leyes mercantiles (Art. 244 del C. de C.).

Es una persona jurídica que actúa como intermediario por cuenta ajena a base de comisión. Puede desempeñar la comisión en nombre propio o en el de su comitente. Al promover y contratar en nombre ajeno, deberá declararlo como tal (Art. 245 y 247 del C. de C.); en la mayoría de los casos, lo hace en nombre propio. Su tarea consiste en promover y concluir actos u operaciones de compra o venta de mercancías acorde con lo estipulado en el contrato de comisión con el comitente. Al cumplir las instrucciones del comitente, el comisionista **"queda exento de toda responsabilidad para con él"** (Art. 254 del C. de C.).

En caso de no seguimiento de las disposiciones del comitente, el comisionista **"queda responsable de todos los daños y perjuicios que por hacerlo le ocasionare"** (Art. 256).

Antaño, el comisionista desempeñaba un importante papel en el comercio exterior. De nuestros días, su presencia mediadora ha perdido valor en numerosos ramos debido a nuevos canales de distribución y a la competencia de otros agentes. Tal retroceso parcial no quita que desempeñe todavía un papel decisivo en ciertos ramos donde ha sabido consolidar su posición.

Las operaciones de comisión se llevan a cabo por dos clases de comisionistas:

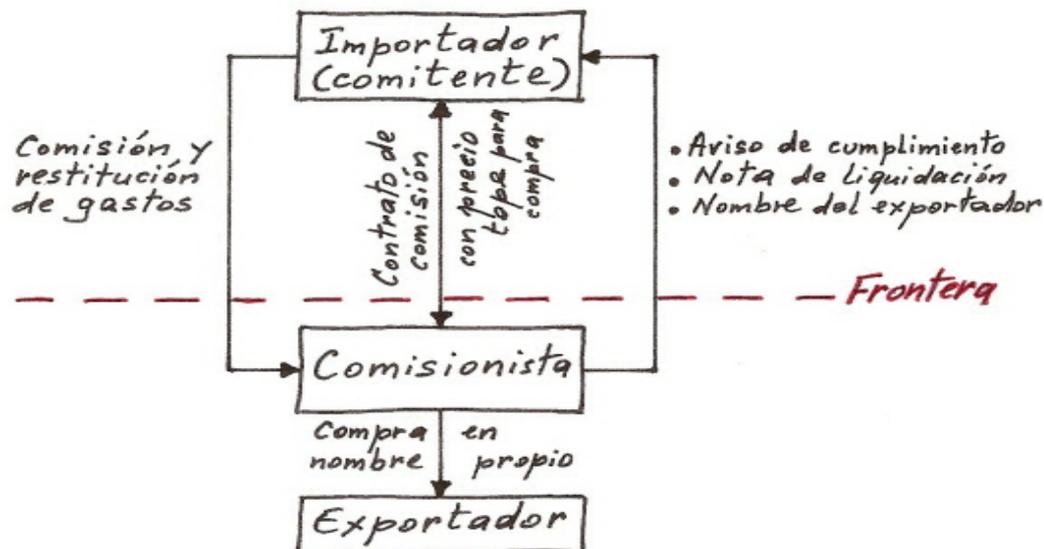
- el comisionista de compra
- el comisionista de venta

El primero se encarga de la compra de la mercadería en el extranjero, encomendada por el importador, en nombre propio y por cuenta ajena. Sus buenos conocimientos del mercado exterior, sus relaciones y ubicación en la plaza le permiten abastecer favorablemente a aquellos comitentes con amplia gama de géneros, en particular a los mayoristas y grandes almacenes. Su ventaja se destaca en los mercados donde se hallan numerosos y pequeños proveedores, dispuestos a exportar.

En las operaciones de comisión de compra, es norma habitual acordar precios tope que el comisionista, en ningún caso, deberá superar al contratar con los vendedores. Además de la comisión, el comitente le tiene que reembolsar todos los gastos ocasionados por la operación.

Concluida la comisión de compra, el comisionista está en la obligación de presentar al comitente un aviso de cumplimiento, la nota de liquidación y darle el nombre del exportador, o sea, la parte contratante.

Caso contrario, el comisionista responde del cumplimiento.



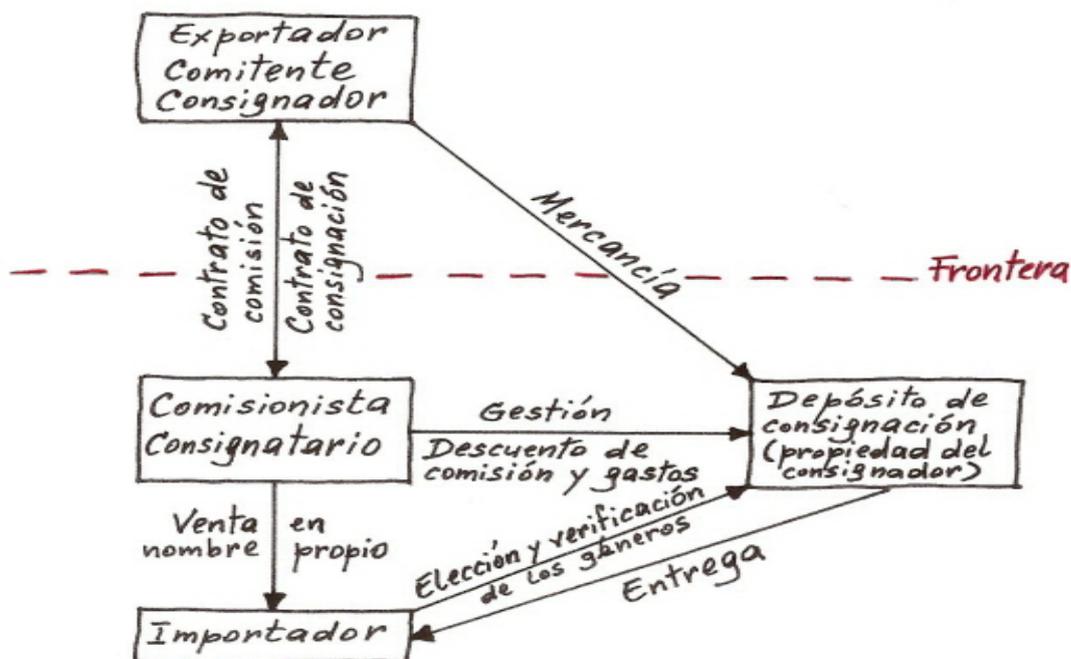
El segundo, o sea el comisionista de venta, actúa para el exportador o comitente en nombre propio y por cuenta ajena. Desempeña los encargos en plazas determinadas mediante ofertas de catálogos, pruebas, muestras, modelos, etc., valiéndose de sus buenos contactos y conocimientos del mercado en cuestión. No obstante, el comisionista realiza también las ventas mediante los depósitos de consignación en las plazas comerciales, o sea, cuando el exportador le envía mercancías en consignación para su venta posterior. En todo caso, tanto la mercancía como el depósito son propiedad del exportador.

Las operaciones o contratos de consignación resultan del hecho que en ciertas plazas comerciales existe una demanda permanente de géneros en pequeñas partidas para la cual el exportador entrega y confía grandes partidas en consignación al comisionista, que deberá liquidar en períodos pactados.

El exportador se denomina consignador y el comisionista consignatario. Este último tiene el derecho de descontar su comisión del valor de ventas realizadas, así como el cobro de anticipaciones o gastos (Art. 276 del C. de C.).

A pesar de algunos inconvenientes inevitables que puedan surgir relacionados con el depósito de consignación por ser propiedad del consignador (p. ej., problemas de gestión, seguros, asuntos jurídicos, etc.), las operaciones de consignación, en su conjunto, representan una serie de ventajas:

- el mantenimiento del depósito aminora los gastos de transporte para el exportador,
- se reducen esencialmente los plazos de entrega por supresión de largos tiempos de transporte,
- se atiende mejor los pedidos y las entregas inmediatas de piezas de recambio, en caso necesario,
- el importador puede llevar a cabo la selección e inspección de los géneros en los lugares mismos,
- el depósito del consignador ahorra al importador el mantenimiento de su depósito o almacén.



- otros mediadores de comercio

Además de los principales mediadores mencionados, en el comercio internacional promueven actos u operaciones otros tipos de agentes de los cuales se destacarán :

- el comisionista de *del credere*

El comitente le encarga la venta de las mercaderías bajo la condición que corra con todos los riesgos en caso de omisión de pago por parte del importador / comprador. Al aceptar contractualmente el *del credere*, o sea garantizar, el comisionista se responsabiliza del cumplimiento de las obligaciones de terceros con los cuales ha concluido negocios por cuenta ajena. Para ese riesgo, el comisionista percibe una comisión adicional, llamada comisión de garantía (Art. 272 del C. de C.), una vez realizada la operación.

- el factor

Se le considera una clase especial de agente que, con poder del principal, “hace el tráfico” por cuenta ajena (Art. 290 y 291 del C. de C.). Podrá promover y contratar en nombre de su comitente o en nombre propio; al actuar en nombre del principal, deberá declararlo como tal (Art. 284 y 287 *idem*). Para las ventas encomendadas, los factores perciben una comisión. Contrariamente al corredor, las mercancías pueden pasar a ser posesión del factor, caso que el principal adeude cantidades al factor o por otra índole reglamentada *de jure*. Por lo general, tanto corredores como factores trafican con mercaderías tales materias primas, productos agrícolas y fruta.

- el broker

Es una forma peculiar del corredor que, en nuestros días, se concentra ante todo en América. Además de su actividad mediadora, a menudo, se hace cargo de ciertos servicios conexos a la oferta de mercancías.

Si bien los corredores hicieron su aparición bajo las condiciones del negocio mercantil de la Edad Media, el broker tuvo su origen en el período de la industrialización capitalista, a mediados del siglo XIX, en plena hegemonía inglesa del comercio internacional. Además de Inglaterra, su actividad de mediación se extendió por Holanda y EE.UU.

En aquella época manufacturera–industrial, el mercado inglés consumía enormes cantidades de materias primas y productos alimenticios, importados de países europeos y mayormente de ultramar; era, además, el centro de comercio intermediario para el algodón, lana, cuero, pieles, té, metales no férreo y otros más, lo que contribuyó a que el sistema bancario se convirtiera en una potencia financiera centralizada en Londres. Bajo esta constelación, surgió la figura del broker que durante decenios iba a ejercer la función de mediador hasta el declive del monopolio anglosajón.

Semejante al corredor, su incumbencia consiste en intermediar en los negocios entre vendedores y compradores o viceversa. En la mayoría de los casos, no interviene en relación contractual a tiempo limitado, sino sobre la base de órdenes directas, para las cuales logra una cierta remuneración denominada “brokerage”, fijada a menudo por el uso. Su mediación la realiza en nombre y por cuenta de las partes, según el caso.

Conforme a las leyes de algunos países, el broker no puede ni debe actuar como negociante o dueño de la mercancía; su tarea es cumplir las instrucciones dadas referentes a cantidad, calidad, precio, etc., de la mercancía. A pesar de las reglas vigentes, su posición se fortaleció de tal manera que llegó a saltarse toda norma a la torera para ejercer también la función de comisionista, convertirse en potente firma unida a la banca y mismo asumir el cargo de agente “del credere”, en concreto, hacerse cargo del riesgo de solvencia del comprador.

El término broker (courtier, Makler) no se limita a la esfera mercantil; mantiene también su significado en aquellas operaciones relacionadas con las bolsas de valores o mercancías, en subastas, navegación marítima y seguros.

- confirming houses

Son empresas de comercio establecidas en el Reino Unido que actúan como mediadores independientes (comisionistas) en países de ultramar, ante todo del Commonwealth, para cumplir los pedidos de los importadores, por lo que garantizan las ventas a los exportadores. Esas empresas especializadas reciben mandatos de los importadores, entre otros, de verificar las condiciones del negocio, en particular, la competitividad, y de “confirmarlas” de tal manera que emprendan la compra y efectúen el pago al exportador europeo.

Las confirming houses intervienen igualmente en calidad de comisionistas de venta de mercancías ultramarinas. Dadas sus posiciones privilegiadas en el comercio de ultramar, realizan también contratos de exportación e importación en su nombre y por cuenta propia.

Apéndices

	Pág.
• Apéndice N° 1 Aspectos de la teoría del valor trabajo	132
• Apéndice N° 2 Comercio mundial 2000 – Exportación de mercancías por áreas	138
• Apéndice N° 3 Comercio mundial de mercancías por áreas geográficas 1991 – 2000	139
• Apéndice N° 4 Distribución geográfica del comercio exterior de España 1991 – 2000	140
• Apéndice N° 5 Evolución del turismo en España entre 1991 y 2008	141
• Apéndice N° 6 Organigrama de la balanza de pagos	143
• Apéndice N° 7 Balanza de pagos de España 2000	144
• Apéndice N° 8 Balanza comercial de 10 países 1995 – 2000	145
• Apéndice N° 9 Comparación – Saldos comerciales de Alemania y España	146
• Apéndice N° 10 Desarrollo real del comercio exterior, precios y TOT de ocho países industrializados, 1950 – 1985	148
• Apéndice N° 11 Funciones económicas del Estado	150
• Apéndice N° 12 Clasificación de las empresas según criterios	151
• Apéndice N° 13 Ranking de las 20 empresas exportadoras más importantes en 1999	152
• Apéndice N° 14 Ranking de las 20 empresas exportadoras más importantes en 2000	153
• Apéndice N° 15 Desarrollo de las sociedades mercantiles constituidas en España, 1980 – 2000	154

	Pág.
• Apéndice N° 16 Operación comercial corriente	155
• Apéndice N° 17 Planning de una planta industrial – Producto en mano –	156
• Apéndice N° 18 Estimación de la IED, 1995 – 2001	160
• Apéndice N° 19 Evolución de la IED en España	170
• Apéndice N° 20 Contrato de licencia	179
• Apéndice N° 21 Proyectos en el extranjero	185
• Apéndice N° 22 Contrato de agencia comercial	189

Aspectos de la teoría del valor trabajo

Históricamente, el **“valor de las cosas”** ha sido siempre el compañero de camino del pensamiento económico. Toda teoría económica, por fútil que haya sido, se ha visto vinculada más o menos a una determinada “teoría del valor”. El valor es una realidad social desde la más remota antigüedad, nacida en el cambio de las cosas; ha de considerarse acontecimiento económico–histórico que brotó en un momento dado de la evolución humana dando pasos paulatinos y accidentales, en intercambios irregulares, para convertirse con el tiempo en un avance progresivo de gran envergadura.

Desde su aparición, el **“valor de las cosas”**, durante mucho tiempo, se ha percibido algo misterioso, invisible, impalpable, pero presente, dado, y los hombres han descubierto su existencia mucho antes de haber llegado a descubrir su naturaleza. Una aportación marxiana al respecto es:

“La objetividad de las mercancías... que no se sabe por dónde agarrarla. ... ni un sólo átomo de sustancia natural forma parte de su objetividad en cuanto valores. De ahí que por más que se dé vuelta y se manipule una mercancía cualquiera, resultaría inasequible en cuanto cosa que es valor.” ⁵⁶

Antaño, los hombres intercambiaban cosas excedentarias, creadas con sus propias manos, por otras ajenas, de utilidad y provecho vital, sin tener la menor idea de lo que significaba la noción valor, actuando empíricamente.

Al intercambiar objetos cualitativamente diferentes, los hombres se afanaban por buscar un **“equilibrio razonable”** : trataban de llegar a una igualdad aproximada o mutua relación satisfactoria, animados del deseo de lograr un punto de vista común que permita una comparación equivalente para ambas partes negociablemente opuestas: oferente y solicitante, o sea en la compra y venta, las transacciones más comunes y corrientes de la vida humana. Conseguido el acuerdo del trato, p. ej. un carro por seis sacos de trigo o equis cantidad de dinero, ambas partes contratantes admitían implícitamente que entre los dos objetos de distintas propiedades físicas había una cierta equivalencia, una aceptación de igualdad, ya que era imposible medir las magnitudes de utilidad por falta de medida común. Ello implicaba el reconocimiento del valor del elemento cuantitativo incluido en cada mercancía, empero, en nada significó que habían descubierto el secreto del valor. *En passant*, no estará de menos recordar lo que Montesquieu formuló con brillo en 1748 en el capítulo XXII de su obra maestra **“De l’esprit des lois”** (El espíritu de las leyes) ⁵⁷ :

“El moro pone su sal en un montón, el negro pone su polvo de oro en otro: si no hay bastante oro, el moro retira parte de su sal, o el negro añade más oro, hasta que se igualan las partes. Pero el uso de la moneda se hace necesario cuando un pueblo trafica con gran número de mercancías, porque un metal fácilmente transportable, ahorra muchos gastos que serían obligatorios si se procediese siempre por intercambio.”

Partiendo de los economistas de la **Escuela clásica**, en particular de Adam Smith y David Ricardo, y de Karl Max, que adelantaron la **teoría del valor trabajo** (Labour theory of value), se distingue entre dos conceptos de valor: valor de uso y valor de cambio. Adam Smith, padre de la ciencia económica, fue el primero en atribuir al término valor ambas acepciones distintas: el valor de uso expresa **“la utilidad de algún objeto en particular”** y el valor de cambio se remite al **“poder de compra de otros bienes que confiere la propiedad de dicho objeto.”** ⁵⁵

Con su famosa obra “Principios de economía política y de tributación”, D. Ricardo, entre otros aspectos, se esforzó en explicar la economía por la vía de la competitividad. Elaboró con esmero, entre otras teorías y aportaciones (rentas de la tierra, costes comparativos, estado estacionario, etc.), las bases de la teoría del valor trabajo y dedicó su atención al valor de cambio de las cosas, haciendo hincapié en que dicho valor procede del esfuerzo productivo englobado en unidades laborales remuneradas a continuación o acumuladas y, por lo tanto, cristalizadas en capital. De ahí su **teoría del valor trabajo incorporado** discrepante de la teoría del valor trabajo adquirible de Smith que prevé la medida del valor de una cosa en la cantidad de trabajo disponible o adquirible a cambio de dicho bien.

La teoría ricardiana influyó mucho en las ideas de Karl Marx.

Ateniéndose a ambas nociones de valor, la aportación analítica marxiana aclara al respecto:

“La utilidad de una cosa hace de ella un valor de uso. ... El cuerpo mismo de la mercancía, tal como el hierro, trigo, diamante, etc., es pues un valor de uso o un bien.

... El valor de uso se efectiviza únicamente en el uso o en el consumo. Los valores de uso constituyen el contenido material de la riqueza, sea cual fuere la forma social de ésta.

... (valores de uso) son a la vez los portadores materiales del valor de cambio” ⁵⁶

Y refiriéndose al valor de cambio, expone:

“... se presenta como relación cuantitativa, proporción en que se intercambian valores de uso de una clase por valores de uso de otra clase, una relación que se modifica constantemente según el tiempo y el lugar” ⁵⁶

Teniendo su origen en la división social del trabajo y en el progreso especializado de intercambio, el V_c se caracteriza por ser el tipo de valor de mayor consideración económica, la categoría *par excellence*, en especial, de Smith y Ricardo.

Para los economistas clásicos, el valor de los distintos productos queda determinado por el coste de producción que radica, en definitivas, en el trabajo socialmente necesario.

En los supuestos teóricos de Smith, por ejemplo, a falta de elementos monetarios, las aportaciones de los flujos de producción se reducen a horas de trabajo para obtener una medida semejante y comparable de los costes de producción. Se considera que el trabajo es homogéneo. Asimismo, en relación con la expansión del comercio internacional, Smith manifiesta el interés de la división internacional del trabajo que se traduce por el provecho que aporta una especialización de los países en la producción de determinados grupos de bienes. Obviamente, la división internacional del trabajo implica una mayor eficacia del factor trabajo.

Al principio, partidario del sistema económico de la *fisiocracia* (= gobierno de la naturaleza), Smith, a continuación, abandona el pensamiento unilateral de dicha doctrina (Ciencia del orden natural; tierra origen de la riqueza nacional; etc.) para convertirse en el fundador de la economía política moderna.

El influjo fisiócrata, empero, dejó rastro en el raciocinio smithiano y fueron los mismos franceses de la entonces “Escuela de los economistas” quienes le persuadieron redactar “La riqueza de las naciones”, su célebre obra, publicada en 1776. Defensor del liberalismo económico, Smith hizo una crítica demoledora a la doctrina proteccionista y monopolítica del “sistema mercantil” imperante en su época.

La idea fundamental de su pensamiento es que la riqueza de una nación no estriba ni en la acumulación de metales preciosos y balanza comercial excedentaria (mercantilismo de los siglos XVII y XVIII) ni en la supremacía agraria y agricultores (fisiocracia del siglo XVIII), sino que radica en el fomento de todo tipo de trabajo útil; el trabajo humano es la propia fuente generadora de riqueza nacional y, a la vez, la propia medida del valor de los bienes económicos.

Para Smith **“el trabajo es la medida real del valor de cambio de todas las mercancías.”** ⁵⁵ Todo producto trasmutado en mercancía es el resultado de un trabajo humano que revela ser **“el patrón auténtico y definitivo mediante el cual se puede estimar y comparar el valor de todas las mercancías en todo tiempo y lugar”** ⁵⁵ .Y a continuación concreta que

“el trabajo tiene como las mercancías un precio real y un precio nominal. Su precio real consiste en la cantidad de cosas necesarias y cómodas para la vida que se dan a cambio de él; su precio nominal, en la cantidad de dinero.” ⁵⁵

Todo trabajo humano creador de mercancía tiene doble carácter que Marx denomina “zweischlächtiger Charakter der Arbeit” (en el sentido de : carácter bifacético del trabajo) y que según él es el quid en torno al cual gira la comprensión de la economía política. Tras sus debidas dilucidaciones analíticas, concluye destacando que

“por un lado el trabajo es gasto de fuerza humana de trabajo en un sentido fisiológico, y es en esta condición de trabajo humano igual, o de trabajo abstractamente humano, como constituye el valor de la mercancía. Por otra parte, el trabajo es gasto de fuerza humana de trabajo en una forma particular y orientada a un fin, y en esta condición de trabajo útil concreto produce valores de uso” ⁵⁶

Ateniéndonos a esta última constatación, el **trabajo concreto** es la actividad específica realizada por el hombre, de carácter particular y útil. Cada trabajo productivo particular tiene caracteres concretos distintos de otros trabajos: la labor del ebanista es distinta a la tarea del obrero metalúrgico, y esta distinta a la faena del labrador, etc. Ergo: los caracteres concretos de los distintos trabajos son los que corresponden a la creación de los diferentes V_u .

Cada mercancía requiere un trabajo particular; adquiere V_u por su naturaleza física y por el trabajo concreto que el hombre ha ejecutado para elaborarla.

Todo trabajo humano queda materializado en el producto transformado en mercancía.

Todo tipo de trabajo supone siempre un gasto de energía más o menos intensivo. Visto desde una óptica abstracta, todos los trabajos tienen una peculiaridad común que requiere gasto de energía. Para comparar el V_c de distintas mercancías será indispensable reducir el trabajo a una unidad de medida común. Al abstraer los aspectos tan variados de los distintos trabajos productivos, es decir abstracción de los caracteres concretos, se llega a una concepción abstracta , válida para todos los trabajos, independientes de sus particularidades concretas. Se trata del grado de gastos de energía usual para todos los trabajos , manuales o intelectuales. Es, pues, el **trabajo abstracto** el creador de valor, o sea aquél considerado gasto de energía que Marx califica de **“gasto productivo del cerebro, músculo, nervio, etc., humanos”** ⁵⁶ en el proceso de producción, siempre y cuando dicho trabajo corresponda al estándar social de la productividad.

El valor de una mercancía equivale a la cristalización en ella del trabajo abstracto o también **trabajo simple** (einfache Arbeit) que Marx define como el **“gasto de la fuerza de trabajo simple que, término medio, todo hombre común, sin necesidad de un desarrollo especial, posee en su organismo corporal.”** ⁵⁶

Dicho con otras palabras, el trabajo simple se reduce a trabajo no calificado, pero imprescindible a la producción mercantil, además medio, es decir realizado con un grado de habilidad mediana, y social, efectuado en condiciones históricas y sociales dadas.

A diferencia del **trabajo** simple, en el **complejo** están incorporados otros elementos de trabajo que potencian su capacidad superando el promedio social de los trabajos simples. El trabajo complejo representa la multiplicación del trabajo simple (komplizierte Arbeit = multiplizierte einfache Arbeit); alcanza una eficacia equis veces superior al trabajo simple. El multiplicador queda en función de la composición profesional de la fuerza de trabajo, a saber: estudios, formación, cursos, especialización, altos conocimientos, habilidades, experiencias profesionales, etc. El trabajo complejo ha de considerarse trabajo calificado. Una cantidad mínima de trabajo complejo equivale a una gran cantidad de trabajo simple. Para simplificar y mayor claridad analítica, Marx considera *a priori* todo tipo de fuerza de trabajo como trabajo simple, establece una homogeneidad; aunque

“una mercancía sea el producto de un trabajo complejo, su valor la equipara al producto del trabajo simple y, por consiguiente, no representa más que determinada cantidad de trabajo simple.” ⁵⁶

Surge la pregunta: ¿Cómo se mide la cantidad de trabajo productora de valor, cristalizada en cada mercancía? Se recurre a la duración del **tiempo de trabajo**, que revela ser el medio práctico de cómputo.

Marx lo define como sigue:

“Un valor de uso o un bien, por ende, sólo tiene valor porque en él está objetivado o materializado trabajo abstractamente humano. ¿Cómo medir, entonces, la magnitud de su valor? Por la cantidad de “sustancia generadora de valor”- por la cantidad de trabajo-contenida en ese valor de uso. La cantidad de trabajo misma se mide por su duración, y el tiempo de trabajo, a su vez, reconoce su patrón de medida en determinadas fracciones temporales, tales como hora, día, etc.” ⁵⁶

Consecuentemente, respetando la reducción a trabajo simple, todos los trabajos realizados por los productores de mercancía pueden ser comparados entre sí mediante la duración del tiempo de trabajo:

Mercancía A equivale a 6 horas de trabajo

Mercancía B equivale a 5 horas de trabajo

Mercancía C equivale a 3 horas de trabajo

El trabajo que crea la sustancia de los valores es el propio trabajo humano, es agotamiento de la misma fuerza humana de trabajo .

Marx precisa al respecto:

“El conjunto de la fuerza de trabajo de la sociedad, representado en los valores del mundo de las mercancías, hace las veces aquí de una y la misma fuerza, humana de trabajo, por más que se componga de innumerables fuerzas de trabajo individuales.” ⁵⁶

Por ende, el valor de una mercancía, en ningún caso, queda determinado por el tiempo de trabajo individual materializado en ella, sino por un **promedio social** que Marx califica de **tiempo de trabajo socialmente necesario** y que

"... es el requerido para producir un valor de uso cualquiera, en las condiciones normales de producción vigentes en una sociedad y con el grado social medio de destreza e intensidad de trabajo." ⁵⁶

El valor creado por el trabajo individual queda despojado de todo rasgo individual; se trasmuta en una realidad social, abstracta, cuya razón de ser se impone en el intercambio que es relación social.

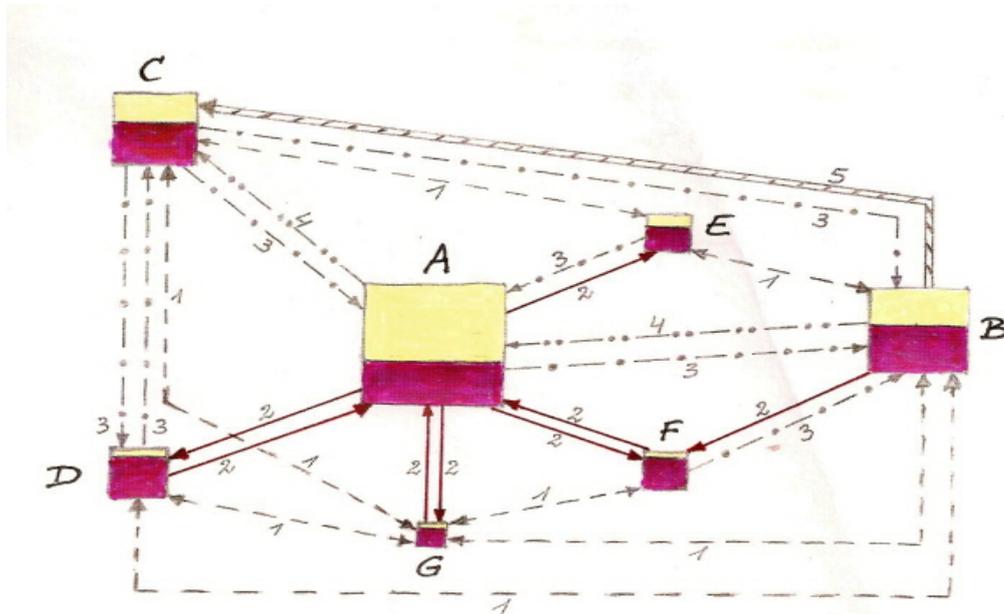
Manifiestamente, el valor de la mercancía logra su forma de expresión en el cambio; alcanza su mayor ampliación sólo en una sociedad de vastos intercambios. Bajo tales condiciones *sine qua non* se evidencia idónea la comparación de trabajos similares entre los distintos productores mediante la duración del tiempo de trabajo, indispensable a la producción de mercancías. En consecuencia, el tiempo de trabajo socialmente necesario despliega toda su pujanza.

Fuentes :

- 55 La riqueza de las naciones", Adam Smith, Libro Primero; Economía, Alianza Editorial, Madrid, 2004
- 56 El capital", Tomo I, Libro Primero, Karl Marx; Siglo veintiuno editores, S. A., México, 2003
- 57 • "Montesquieu, Oeuvres complètes", Roger Caillois, Bibliothèque de la Pléiade, 2 tomos, Paris, 1949
• "Montesquieu – Eine Einführung", Michael Hereth, Panorama Verlag, Wiesbaden, 2003

Comercio mundial 2000

Exportación de mercancías por áreas 58



Flujos de mercancías en millardos de dólares:

- 1 - - - - - inferior a 25 millardos en ambos sentidos
- 2 ————— entre 26 y 100 millardos
- 3 ········· entre 101 y 200 millardos
- 4 ········· entre 201 y 400 millardos
- 5 ═════════ superior a 400 millardos

Intercambio de mercancías
- en % aproximativo -
intrarregional extrarregional

	Millardos de dólares	Intercambio de mercancías - en % aproximativo - intrarregional	Intercambio de mercancías - en % aproximativo - extrarregional
A Europa occ.	2.441	72	28
B Asia	1.649	49	51
C América d. Norte	1.058	40	60
D América Latina	359	18	82
E Rusia y Eur. or.	271	27	73
F Oriente Medio	263	10	90
G África	145	9	91
Total	6.186		

58 Fuentes :

- Informe Anual 2001, OMC, www.wto.org
- Estadísticas del comercio internacional, OMC, 2001, www.wto.org
- Comercio y desarrollo de las Naciones Unidas, www.unctad.org
- Trade and Development Centre (OMC y Banco Mundial), www.itd.org

Comercio mundial de mercancías por áreas geográficas 1991 - 2000
(millardos de dólares) 59

Exportaciones												
Áreas	1991		1993		1995		1997		1999		2000	
		%		%		%		%		%		%
América del Norte (1)	555	15,7	611	16,8	775	15,9	903	17,0	934	17,1	1.058	17,1
América Latina	140	4,0	160	4,4	225	4,6	279	5,3	297	5,4	359	5,8
Europa occidental	1.610	45,6	1.590	43,7	2.190	44,8	2.276	42,9	2.353	43,0	2.441	39,5
Europa central y oriental, Estados Bálticos, CEI (2)	130	3,7	106	2,9	150	3,1	179	3,4	214	3,9	271	4,4
Asia	885	25,1	957	26,3	1.300	26,6	1.379	26,0	1.394	25,5	1.649	26,7
Oriente Medio	120	3,4	124	3,4	140	2,9	164	3,1	170	3,1	263	4,2
África	90	2,5	91	2,5	105	2,1	123	2,3	112	2,0	145	2,3
Total	3.530	100	3.639	100	4.890	100	5.305	100	5.473	100	6.186	100

Importaciones												
Áreas	1991		1993		1995		1997		1999		2000	
		%		%		%		%		%		%
América del Norte (1)	626	17,1	743	19,8	940	18,7	1.101	20,1	1.280	22,3	1.504	23,2
América Latina	146	4,0	195	5,2	245	4,9	319	5,8	335	5,9	388	6,0
Europa occidental	1.707	46,6	1.609	42,9	2.185	43,4	2.263	41,4	2.418	42,2	2.567	39,6
Europa central y oriental, Estados Bálticos, CEI (2)	142	3,9	109	2,9	145	2,9	193	3,6	214	3,7	242	3,7
Asia	826	22,6	878	23,4	1.260	25,1	1.321	24,2	1.200	21,0	1.481	22,8
Oriente Medio	120	3,3	120	3,2	130	2,6	144	2,6	150	2,6	171	2,6
África	93	2,5	98	2,6	120	2,4	127	2,3	133	2,3	137	2,1
Total	3.660	100	3.752	100	5.025	100	5.470	100	5.729	100	6.490	100

(1) Canadá y EE.UU.

(2) Estimaciones

59 **Fuentes:** - Informe GATT , 1991 – 1994
- Informe Anual , OMC, 1996 – 2001, www.wto.org

Apéndice N° 4

Distribución geográfica del comercio exterior de España 1991 – 2000 (millardos €) 60

I = Imp. E = Exp.	1991				1995				1997				1999				2000				
	I	%	E	%	I	%	E	%	I	%	E	%	I	%	E	%	I	%	E	%	
Área geográfica																					
1. Europa	38,9	66,9	29,1	77,8	60,8	70,6	53,3	77,7	75,5	69,9	69,7	75,9	97,4	71,7	79,4	77	110,5	68,8	96,5	77,2	
1.1 CEE12	34,8	59,9	26,5	70,9	56,4	65,4	49,6	72,3	70,3	65,1	64,2	69,9	91,9	67,6	74,0	72	101,3	63,1	87,1	69,7	
UE15																					
1.2 Europa del Este	0,9	1,5	0,6	1,6	2,2	2,6	1,2	1,8	2,6	2,4	2,8	3,0	3,2	2,4	2,9	3	6,1	3,8	6,1	4,9	
1.3 Otros	3,2	5,5	2,0	5,3	2,2	2,6	2,5	3,6	2,6	2,4	2,7	3,0	2,3	1,7	2,5	2	3,1	1,9	3,3	2,6	
2. América	7,5	12,9	3,5	9,4	9,8	11,4	7,0	10,3	12,0	11,1	10,4	11,3	13,2	9,7	11,3	11	15,7	9,8	14,3	11,4	
2.1 EE.UU.	4,6	7,9	1,8	4,8	5,6	6,5	2,8	4,1	6,8	6,3	4,1	4,5	7,4	5,5	4,5	4	8,5	5,3	6,1	4,9	
2.2 Latinoamérica	2,6	4,4	1,4	3,8	3,4	3,9	3,1	4,6	4,2	3,9	5,1	5,5	4,8	3,5	6,1	6	4,8	3,0	5,4	4,3	
2.3 Otros	0,3	0,6	0,3	0,8	0,8	1,0	1,1	1,6	1,0	0,9	1,2	1,3	1,0	0,7	0,7	1	2,4	1,5	2,8	2,2	
3. Asia	7,4	12,7	2,3	6,1	10,3	12,0	5,3	7,7	13,6	12,6	6,9	7,6	18,1	13,3	7,0	7	22,0	13,7	7,2	5,8	
3.1 Japón	-	-	-	-	2,8	3,3	0,9	1,3	3,0	2,8	1,0	1,1	4,3	3,2	1,1	1	4,7	2,9	1,2	1,0	
3.2 Otros	-	-	-	-	7,5	8,7	4,4	6,4	10,6	9,8	5,9	6,5	13,8	10,1	5,9	6	17,3	10,8	6,0	4,8	
4. África	4,0	6,9	1,7	4,6	4,9	5,7	2,7	3,9	6,5	6,0	3,2	3,5	6,6	4,9	3,8	4	11,7	7,3	4,1	3,3	
5. Resto del mundo	0,3	0,6	0,8	2,1	0,3	0,3	0,3	0,4	0,4	0,4	1,6	1,7	0,6	0,4	1,8	2	0,7	0,4	2,9	2,3	
Total	58,1	100	37,4	100	86,1	100	68,6	100	108,0	100	91,8	100	135,9	100	103,3	100	160,6	100	125,0	100	

60 Fuentes :

Cálculos establecidos a base de los datos de:

- Dirección General de Aduanas, 1992

- Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales, 2002, www.aeat.es

Evolución del turismo en España 1991 – 2008

Tradicionalmente, la tierra española ha sido una tierra acogedora y abierta al mundo. A excepciones de épocas históricas retrógradas con agobiantes sistemas político-religiosos o dictaduras cuyas consecuencias han provocado aislamiento y, ante todo, enormes retrocesos en el desarrollo social, técnico y económico, a partir de 1975, la Península Ibérica conoce un *boom* sin precedentes en muchos sentidos, en especial, en el sector turístico.

De nuestros días, España mantiene una sólida posición de liderazgo en la clasificación turística mundial. Las estadísticas de movimientos e ingresos de las últimas décadas del siglo XX e inicio del XXI dan pruebas concluyentes de ello.

En 1991, España alcanza unos 53,5 millones de visitantes con unos ingresos que se elevan a 17,6 millardos de euros; en 1995, con 58,4 millones, los ingresos suben a 19,0 millardos de euros; en 1998, ocupa el segundo lugar mundial en número absoluto de turistas, desbancando a EE.UU., y el sector turístico alcanza el 11 % del PIB. A continuación, en 2000, se clasifica en segunda posición mundial en el ranking de países por ingresos turísticos con unos 33,7 millardos de euros, logrando un 6,5 % del total mundial, después de los EE.UU. (17,9 %) y delante de Francia (6,3 %). Asimismo, ocupa el tercer lugar en el ranking de los principales destinos turísticos en el mundo con 74,4 millones de visitantes (de los cuales 48,2 de turistas).

Además de los bienvenidos ingresos en divisas, el sector da empleo directo e indirecto a más de 2 millones de personas y aporta tanto a la consolidación de las relaciones internacionales como al enriquecimiento social y cultural.

El término medio anual de visitantes en el decenio 1991 – 2000 fue de unos 63 millones de personas; la media anual de superávit o excedente turístico en el mismo decenio ascendió a unos 17,5 millardos de euros. El saldo por turismo creció el doble en cuestión de 10 años de 13,4 a 27,7 millardos de euros, marcando un suceso significativo que pocos países han conseguido en ese lapso de tiempo.

Mismo a inicio del nuevo siglo, el turismo sigue una evolución favorable que alcanza una media anual de unos 54,0 millones de turistas no residentes entre 2001 y 2008. Ya en 2005 y 2006, los resultados positivos han vuelto a colocar a España en el segundo puesto del ranking mundial después de Francia y delante de los EE.UU.

Turismo internacional en España 2001 – 2008 **61** (en millones y porcentaje)

	2001		2002		2003		2004		2005		2006		2007		2008	
Visitantes internacionales	75,6		79,3		82,3		86,0		92,6		96,1		98,9		97,8	
Turistas  internacionales	48,6	mill. %	50,3	mill. %	50,9	mill. %	52,4	mill. %	55,9	mill. %	58,0	mill. %	58,7	mill. %	57,3	mill. %
Reino Unido	13,3	27,3	13,8	27,4	15,2	29,9	15,6	29,8	16,1	28,8	16,2	27,9	16,3	27,8	15,8	27,6
Alemania	10,2	21,0	9,6	19,1	9,3	18,3	9,5	18,1	9,9	17,7	10,1	17,4	10,1	17,2	10,1	17,6
Francia	6,8	14,0	8,0	15,9	8,0	15,7	7,7	14,7	8,9	15,9	9,1	15,7	9,0	15,3	8,2	14,3
Otros países	18,3	37,7	18,9	37,6	18,4	36,1	19,6	37,4	21,0	37,6	22,6	39,0	23,3	39,7	23,2	40,5
	100		100		100		100		100		100		100		100	

 Se denomina turista toda persona que responde al criterio de pernoctaciones, al menos una, realizada en España.

En los ocho primeros años del nuevo siglo, los tres principales mercados emisores de turistas abarcan a ellos sólo un promedio anual del 62% del total de turismo no residente, cuya dominación británica se impone, y los otros países un 38 %.

Ingresos anuales por turismo internacional 2003 – 2008 **62**

(en millardos de euros y porcentaje)

	2003		2004		2005		2006		2007		2008	
TOTAL	42,8		44,2		46,0		48,2		51,5		51,9	
	mrd. %		mrd. %		mrd. %		mrd. %		mrd. %		mrd. %	
☀ Reino Unido	12,9	30,1	13,3	30,1	13,1	28,5	13,3	27,6	13,4	26,0	13,3	25,6
☀ Alemania	8,3	19,4	8,4	19,0	8,6	18,7	9,2	19,1	9,2	17,9	9,3	18,0
☀ Francia	4,2	9,8	4,0	9,0	4,5	9,8	4,5	9,3	5,0	9,7	5,1	9,8
☀ Otros países	17,4	40,7	18,5	41,9	19,8	43,0	21,2	44,0	23,9	46,4	24,2	46,6
	100		100		100		100		100		100	

El promedio anual de los seis años expuestos se eleva a unos 47 millardos de euros. En ese mismo periodo, los gastos de los tres más importantes mercados emisores de turistas registraron una media anual del 56% y el resto del mundo un 44%. El gasto medio *per cápita* de los turistas internacionales se elevó a unos 855.- € .

Si bien el optimismo previsible de la Organización Mundial de Turismo (OMT) ha de acogerse con satisfacción, España logrará una media anual del 5% de crecimiento turístico en los años venideros, o sea unos 75 millones de turistas en 2020.

Sin embargo, hay que prever que la “salud de hierro” del turismo, que aporta cerca del 12% al PIB y genera un 10% del empleo, no podrá ser perdurable ni remediar *in aeternum* la enfermedad crónica que padece la economía nacional. Si el turismo ha podido contrarrestar o sanear la peor evolución del saldo comercial, su futuro desarrollo queda en suspenso debido a numerosas dificultades y retos a afrontar : conflictos mundiales, atentados, crisis económica o de los carburantes, creciente competencia por parte de otros países turísticos, política externa e interna de precios, necesaria diversificación del agotado turismo estacional de sol y playa, variedad de los «paquetes-oferta» internacionales, etc. Por ende, el sector queda sujeto a diversos factores exógenos y endógenos que, a la corta o a la larga, afectarán a su adelanto, pudiéndole convertir en el vulnerable “**talón de Aquiles**”.

Aunque las costas sigan repletas de veraneantes y la prestación básica de sol y playa parezca “marchar de primera” a inicio del siglo XXI, ello no son motivos convincentes para “dormirse en los laureles”. Nubarrones y borrascas de todo tipo, mismo climáticos, pueden hacer temblar los pilares de la tan exitosa industria turística de unos treinta y cinco años de continua rentabilidad, causando malestar e incertidumbre. El peligro de regresión y pérdida de liderazgo son patentes.

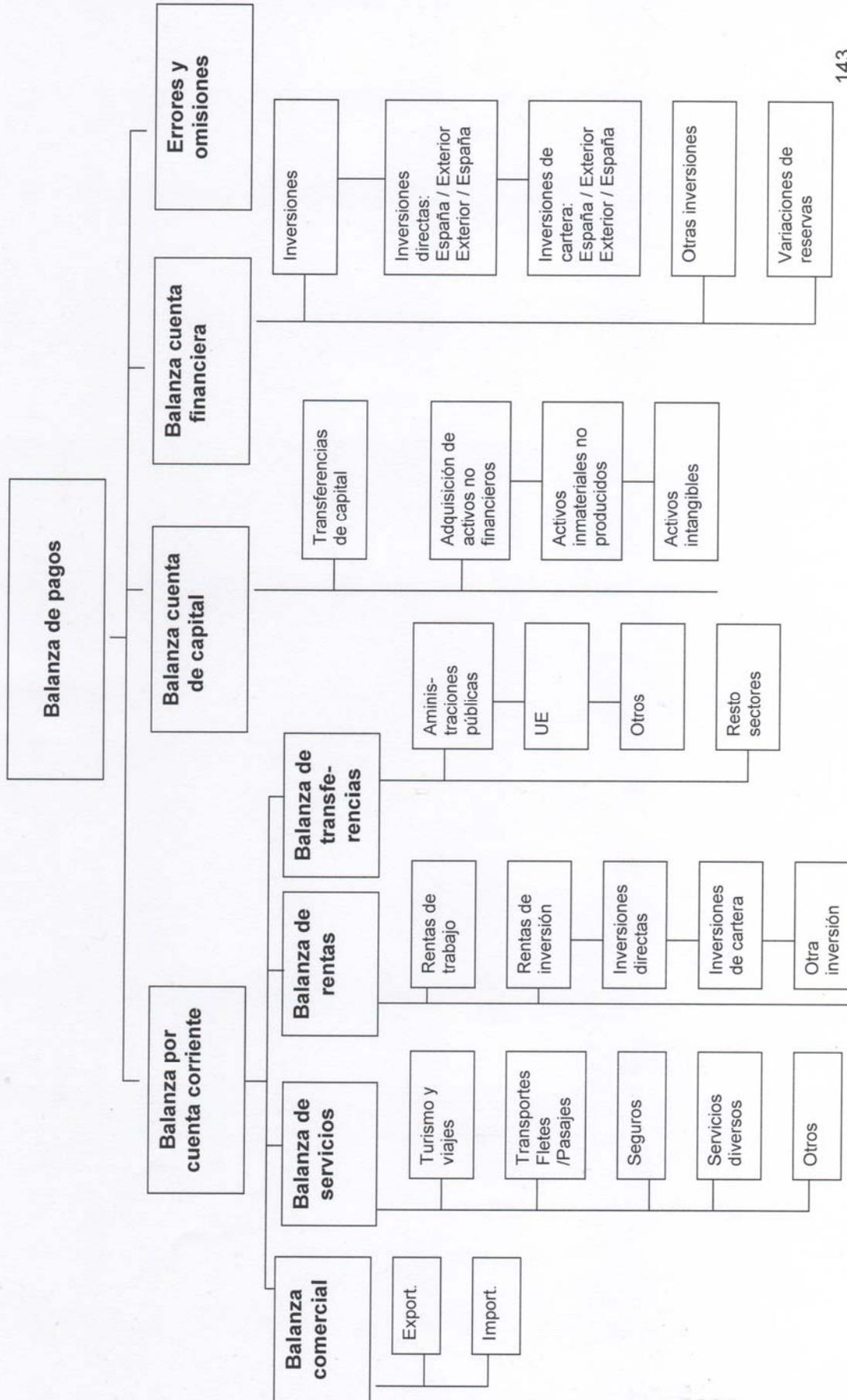
Fuentes : www.iet.tourspain.es

Instituto de Estudios Turísticos
Informes anuales 2001 – 2008

61 - Frontur (Movimientos Turísticos en Fronteras)

62 - Egatur (Encuesta de Gasto Turístico)

Organigrama de la balanza de pagos



Balanza de pagos – 2000 – 63

(millardos de euros)

Conceptos		Ingresos	Pagos	Saldo
1.	Cuenta corriente	211,8	230,7	- 18,9
1.1	Bienes (balanza comercial)	125,0	160,6	- 35,6
1.2	Servicios	58,2	34,0	24,2
1.3	Rentas	16,2	25,2	- 9,0
1.4	Transferencias	12,4	10,9	1,5
2.	Cuenta de capital	6,3	1,1	5,2
3.	Cuenta financiera	160,4	139,0	21,4
3.1	Inversiones	158,2	132,9	25,3
	3.1.1 Directas	39,7	58,3	- 18,6
	3.1.2 Cartera	62,2	65,1	- 2,9
	3.1.3 Otras	56,3	9,5	46,8
	3.2 Derivados financieros	2,2	—	2,2
	3.3 Reservas y activos	—	6,1	- 6,1
4.	Errores y omisiones	—	—	- 7,8

El saldo exterior para el año 2000 cerró con un déficit de 18,9 millardos de euros, lo que supone alrededor de un – 3,0 % del PIB. La balanza comercial, cuyo déficit registró más de 35 millardos, contribuyó decisivamente al empeoramiento, con un aumento del 10 % respecto al año anterior.

Nota:

Será menester señalar que en distintas publicaciones de prensa y revistas de los años subsiguientes al 2002, se han divulgado otros saldos exteriores deficitarios para el año 2000, tales 19.239 ó 20.991 millones de euros. Se supone que el Banco de España habrá precisado y rectificado las balanzas *a posteriori* o que las diferentes publicaciones se refieren a otras fuentes.

63 **Fuente :** Cálculos establecidos a base de los datos del Banco de España, www.bde.es, 2002

Apéndice N° 8

(en millardos de dólares) 64

	Balanza comercial – 10 países								
	1995 ¹			1998 ²			2000 ³		
Países	Valor export.	Valor import.	Saldo	Valor export.	Valor import.	Saldo	Valor export.	Valor import.	Saldo
1. Alemania	503,5	443,2	+60,3	539,7	466,6	+73,1	551,6	502,8	+48,8
2. Brasil	46,2	53,8	-7,6	51,1	61,0	-9,9	55,8	58,5	-2,7
3. China •	148,8	132,1	+16,7	183,8	140,2	+43,6	249,2	225,1	+24,1
4. EE.UU.	583,9	771,3	-187,4	682,5	944,4	-261,9	782,4	1258,0	-475,6
5. España	91,6	114,8	-23,2	109,0	132,8	-23,8	113,7	153,5	-39,8
6. Francia	286,2	274,5	+11,7	304,8	286,3	+18,5	298,1	305,4	-7,3
7. Italia	231,2	204,0	+27,2	242,3	215,6	+26,7	234,6	236,5	-1,9
8. Japón	443,1	336,0	+107,1	387,9	280,5	+107,4	479,3	380,0	+99,3
9. México	79,7	72,9	+6,8	117,5	129,0	-11,5	166,4	182,6	-16,2
10. Rusia	64,8	40,4	+24,4	73,9	59,2	+14,7	105,2	42,2	+63,0

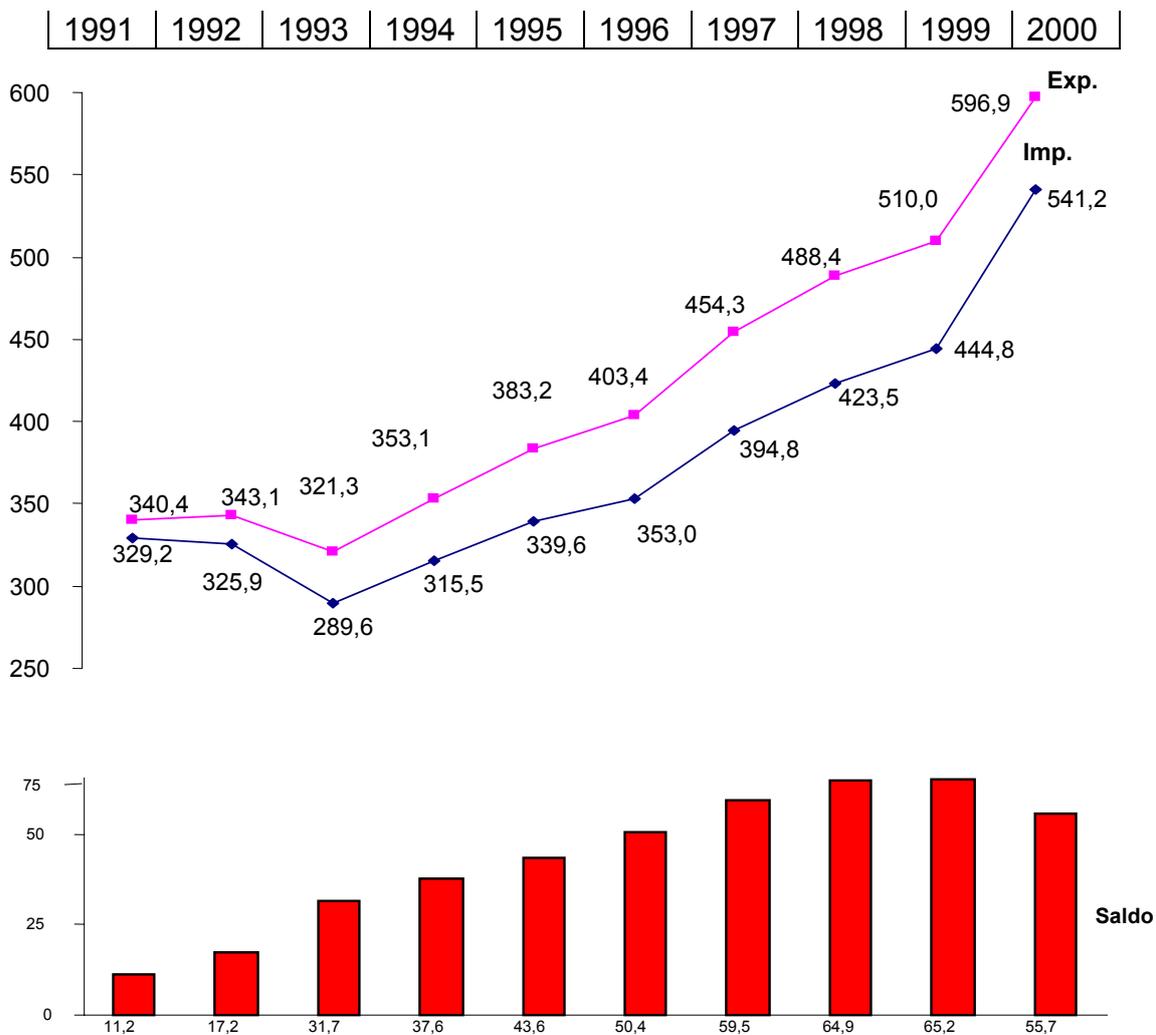
• Excluye Hong Kong

64 Fuentes :

- 1 – Informe Anual 1996, OMC
- 2 - Informe Anual 1999, OMC
- 3 - Estadísticas del comercio internacional 2001, OMC, www.wto.org
- Atlas del Banco Mundial 2001
Informe sobre el desarrollo mundial 2002

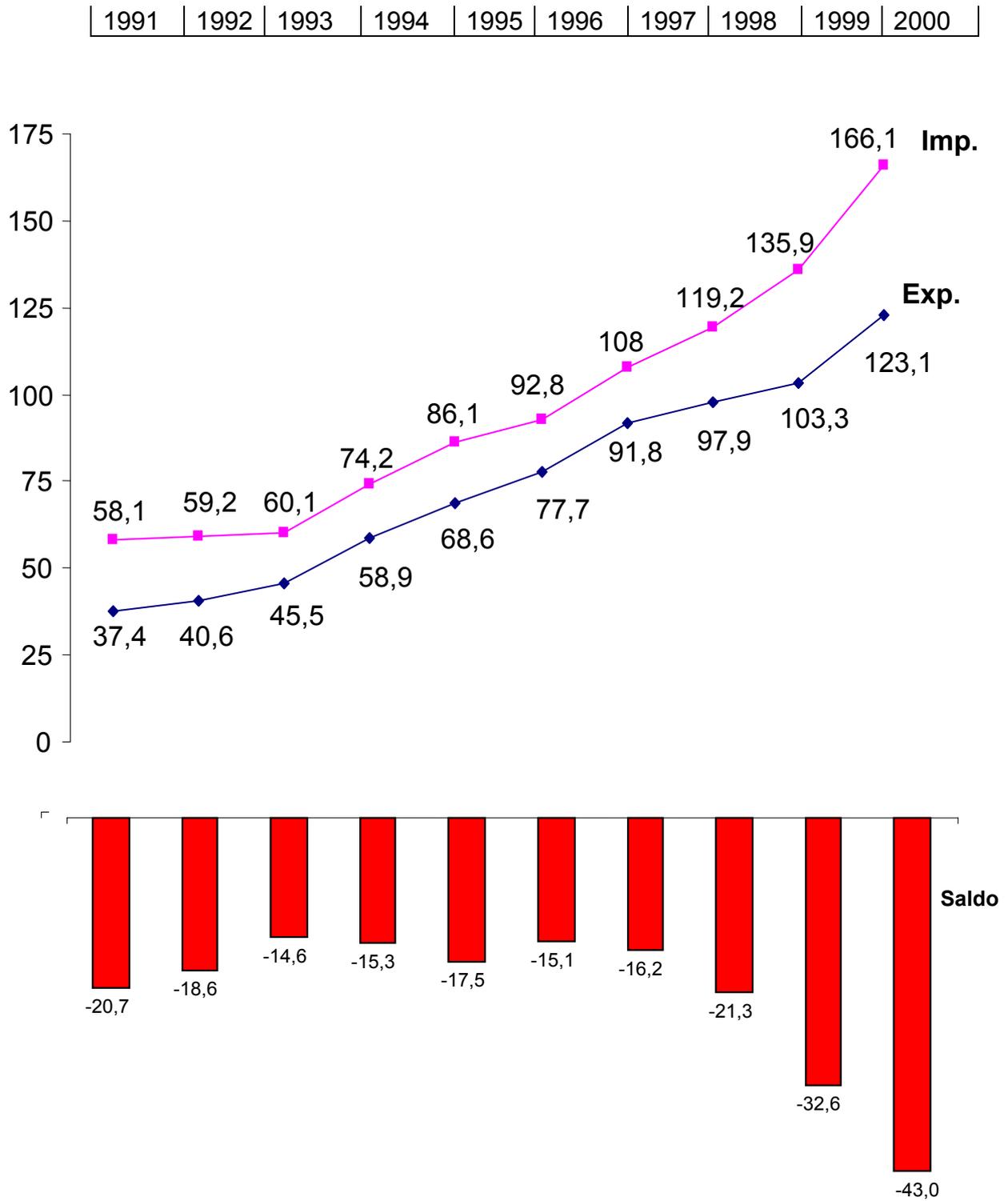
Comparación – Saldos comerciales
(en millardos de dólares)

Alemania – Saldo activo 65



65 Fuente : Statistisches Bundesamt, 2001

España – Saldo negativo 66



66 **Fuentes :** - Dirección General de Aduanas
 - Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales, www.aeat.es
 - Subdirección General de Estudios del Sector Exterior, Ministerio de Economía y Hacienda

Apéndice N° 10

Desarrollo real del comercio exterior, precios y terms of trade de ocho países industrializados, 1950 – 1985 - Índice 1980 = 100 67

Años	Alemania					Francia					Italia					Países Bajos				
	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
1950	6,2	5,1	38,3	-	-	10,9	8,7	20,4	21,4	95	5,4	7,2	22,4	15,7	143	9	13	44	39	113
1960	24,4	21,0	56,1	59,7	94	22,1	17,0	32,6	32,3	101	16,5	23,4	21,2	15,1	140	22	26	48	43	112
1970	59,2	62,1	60,5	51,7	117	50,3	48,7	41,7	38,0	110	55,2	66,4	22,4	16,6	135	54	65	51	46	111
1973	74,8	75,5	68,0	56,5	120	68,7	67,9	49,0	42,6	115	67,7	82,3	28,8	23,4	123	73	77	56	52	108
1975	73,7	72,3	85,8	74,7	115	72,2	65,8	65,2	61,5	106	75,6	69,4	45,3	42,4	107	79	79	76	73	104
1978	93,8	93,0	86,7	76,8	113	89,0	84,3	82,2	76,6	107	100,7	86,0	70,7	65,1	109	91	96	81	78	104
1983	109,8	100,1	112,4	114,1	99	103,2	98,2	142,5	143,2	100	110,5	92,9	149,8	153,2	98	105	96	120	119	101
1985	126,9	109,7	120,8	123,9	97	111,7	104,6	166,3	161,1	103	124,0	111,0	181,0	182,0	99	116	109	132	127	104
	Reino Unido					EE.UU.					Japón					Canadá				
1950	33,4	28,9	14,7	17,3	85	17,6	18,9	25,9	19,5	133	1,8	3,2	55,4	36,7	151	17,3	15,6	24,4	28,2	87
1960	39,6	45,6	19,0	20,0	95	28,6	28,5	31,3	22,1	142	7,7	16,1	65,2	31,7	206	25,8	26,0	27,7	29,6	94
1970	62,7	69,7	25,8	25,6	101	50,9	64,5	38,2	25,7	149	39,8	61,5	59,5	34,8	171	65,2	54,9	34,3	36,5	94
1973	76,7	90,4	32,6	35,6	92	68,0	83,3	47,4	34,4	138	53,6	91,1	63,6	35,9	177	83,1	81,9	40,9	40,9	100
1975	79,0	82,9	50,9	58,6	87	72,3	72,3	67,6	55,5	122	64,4	79,4	87,4	67,9	129	74,2	85,3	60,0	58,1	103
1978	95,6	95,9	79,0	85,0	93	84,2	107,4	77,4	66,9	116	85,2	94,6	82,2	55,3	149	99,5	95,4	71,0	74,9	95
1983	102,2	107,8	125,7	126,4	99	81,1	107,5	111,6	99,5	112	117,5	98,5	101,1	95,2	106	113,9	98,6	105,8	108,6	97
1985	119,2	124,3	143,4	143,1	100	85,0	144,8	112,2	98,8	114	142,0	110,0	100,0	89,0	112	145,3	126,1	109,8	119,6	92

- 1 – Desarrollo real de la exportación de mercancías
- 2 – Desarrollo real de la importación de mercancías
- 3 – Precios de exportación
- 4 – Precios de importación
- 5 – Terms of trade

A pesar de los serios apuros de crisis infligidos a la economía mundial en los años setenta y ochenta, muchos países incrementaron la exportación de bienes en precios comparativos (1) de manera considerable. En los tres quinquenios de 1970 – 1985, el crecimiento alcanzó:

Japón	102%
Canadá	80%
Italia	69%
Alemania	68%
Países Bajos	62%
Francia	61%
Reino Unido	57%
EE.UU.	34%

67 **Fuentes:** Véase el cuadro “ Desarrollo real del comercio exterior, precios y terms of trade de España, 1960 – 1984 “

Significativo es el incremento conseguido por el Japón durante ese período, mientras que la economía yanqui logra un aumento de poca monta. La evolución de los TOT se caracteriza por un mantenimiento bastante estable en la mayoría de los países, aunque a partir de 1981 se perfila un declive que atañe en especial a Alemania, Italia y Canadá, que no superan el 100 % en el lustro 1981 – 1985 (5). Patente son los elevados TOT que registran los EE.UU. y Japón entre 1950 – 1985, lo que equivale a la evolución relativa media de los precios de exportación más favorable.

Funciones económicas del Estado

Funciones reguladoras	Funciones proveedoras	Funciones redistributivas	Funciones estabilizadoras	Funciones fiscales
<p>Denominadas también intervenciones reguladoras. Aquellas que regulan la actividad económica mediante leyes y disposiciones administrativas (leyes civiles y mercantiles), cuyas normas generales de conducta han de ser respetadas o cumplidas. El Estado regula también por ley conductas específicas referentes a:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Requisitos para industrias o comercios, • Concesión de licencias para profesiones, • Permisos de construcción, • Contratación de trabajo, etc. 	<p>Aquellas dedicadas a los bienes y servicios públicos (enseñanza, seguros sociales, defensa, etc.), a la producción de bienes de equipos o consumo, al control de las exportaciones e importaciones de bienes y servicios, etc.</p>	<p>Aquellas dirigidas a reformar o modificar la distribución de la renta o riqueza resultante de la actividad económica. El Estado recurre a leyes, normas y regulaciones para redistribuir la renta.</p>	<p>Aquellas previstas para controlar los grandes agregados económicos con el fin de evitar excesivas fluctuaciones de los mismos. Entre otras se hallan las medidas para limitar los efectos del descenso de la actividad productiva, mejorar la balanza de pagos, estabilizar los precios, aumentar el nivel de empleo, etc.</p>	<p>Aquellas orientadas a aplicar el sistema fiscal. El cobro de los impuestos permite financiar todas las medidas y actividades del Estado. Impuestos directos:</p> <p>el Estado grava entre otros</p> <ul style="list-style-type: none"> • los ingresos de las personas físicas (IRPF), • los beneficios de las sociedades, • el tráfico mercantil (tráfico de empresas, el lujo, el IVA, etc.), • el tráfico exterior (renta de aduanas), • el patrimonio, las sucesiones, etc., <p>Impuestos indirectos Afectan el precio de venta de los géneros de consumo, que incluye un gravamen (p. ej., tabaco, bebidas, gasolina, etc.)</p>

Clasificación de las empresas según criterios

1ª clasificación Sector económico	2ª clasificación Tamaño	3ª clasificación Forma jurídica	4ª clasificación Propietario	5ª clasificación Ámbito geográfico
<p>1. Empresas sector primario. Se concentran en la obtención de materias primas (subsectores de minería, explotación de la madera, agricultura, ganadería, pesca)</p> <p>2. Empresas sector secundario. Empresas transformadoras de materias primas mediante procesos industriales (subsectores de siderurgia, las industrias textil, mecánica y química, los bienes de consumo y otros)</p> <p>3. Empresas sector terciario. Se dedican a los servicios (transporte, comunicaciones, turismo, banca, seguros, patentes y otros)</p>	<p>1. Grandes empresas. Más de 500 empleados</p> <p>2. Medianas empresas. Entre 50 y 500 empleados</p> <p>3. Pequeñas empresas. Menos de 50 empleados</p>	<p>1. Empresas individuales. Empresa tiene un único propietario.</p> <p>2. Empresas sociales. Empresa tiene varios propietarios. Prototipo de este tipo de empresa son las sociedades mercantiles:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Sociedad de responsabilidad limitada, • Sociedad anónima, • Sociedad colectiva, • Sociedad comanditaria 	<p>1. Empresas públicas. El propietario es el Estado.</p> <p>2. Empresas privadas. Los propietarios son personas particulares</p> <p>3. Empresas mixtas. Propiedad de la empresa es del Estado y de inversores privados.</p>	<p>1. Empresas locales. Actividad en una localidad.</p> <p>2. Empresas provinciales. Actividad en una provincia con sucursales por la zona.</p> <p>3. Empresas regionales. Actividad en una región o comunidad con sucursales por la zona.</p> <p>4. Empresas nacionales. Actividad en un único país con sucursales nacionales.</p> <p>5. Empresas multinacionales. Grandes y potentes empresas con actividades en varios países mediante empresas filiales.</p>

Apéndice N° 13

Ranking de las 20 empresas exportadoras más importantes – 1999 –
– Por ordenación exportadora –

Empresa	Exportaciones	Ventas	Exportaciones/ Ventas %
	(en millones de euros)		
1. Repsol YPF	9.136	25.633	35,6
2. Fasa Renault	4.486	7.185	62,4
3. Seat	3.702	5.823	63,6
4. Opel España	2.869	4.655	61,6
5. Ford España	2.568	4.210	61,0
6. Citroën Hispania	1.872	4.534	41,3
7. VW Audi España	1.764	4.054	43,5
8. Mondragón Corp.	1.640	6.274	26,1
9. Cepsa	1.518	8.136	18,7
10. Acerinox	1.131	1.429	79,1
11. Tafisa	1.121	1.299	86,3
12. Casa	1.112	1.214	91,6
13. Grupo Dragados	1.102	3.582	30,8
14. Michelin	1.097	1.764	62,2
15. Fiat Ibérica	1.040	2.777	37,5
16. Inditex	973	2.026	48,0
17. Nissan Motor	962	1.463	65,7
18. R. Bosch España	905	1.199	75,5
19. Aceralia	902	3.310	27,2
20. Peugeot España	794	2.942	27,0
	40.694	93.509	43,5

Las 20 empresas exportaron el 43,5 % de sus ventas. Dichas exportaciones representan un 39,4 % de las exportaciones totales españolas, declaradas en la balanza comercial para 1999.

Apéndice N° 14

Ranking de las 20 empresas exportadoras más importantes – 2000 – – Por ordenación exportadora –

	Empresa	Exportaciones	Ventas	Exportaciones/ Ventas %
		(en millones de euros)		
1.	Repsol YPF	22.799	44.043	51,8
2.	Fasa Renault	4.709	7.265	64,8
3.	Seat	4.113	6.351	64,7
4.	Opel España	3.201	4.918	65,1
5.	Citroën Hispania	3.029	5.872	51,6
6.	Ford España	2.692	4.128	65,2
7.	Cepsa	2.460	12.174	20,2
8.	VW Audi España	2.041	4.364	46,8
9.	Mondragón Corp.	1.944	7.065	27,5
10.	Repsol Petróleo	1.654	12.818	12,9
11.	Acerinox	1.522	1.957	77,8
12.	Mercedes Benz España	1.292	2.546	50,7
13.	Aceralia	1.211	4.006	30,2
14.	EADS Construcciones Aeronáuticas	1.210	1.292	93,7
15.	Grupo Ferrovial	1.150	3.598	32,0
16.	Nissan Motor	1.148	2.202	52,1
17.	Fiat Ibérica	1.134	3.152	36,0
18.	Michelin	1.118	1.880	59,4
19.	Inditex	1.099	2.615	42,1
20.	Grupo Dragados	1.094	4.299	25,4
		60.620	136.545	44,4

Las 20 empresas exportaron el 44,4 % de sus ventas. Dichas exportaciones representan un 48,5 % de las exportaciones totales españolas, declaradas en la balanza comercial para 2000.

Apéndice N° 15

Desarrollo de las sociedades mercantiles constituidas en España, forma jurídica, número de sociedades y capital : 1980 – 2000 y 2004 – 2008 68

Año	Total		Soc. Resp. Limitada		Soc. Anónimas		Otras	
	Número	Capital social (Mill. €)	Número	Capital social (Mill. €)	Número	Capital social (Mill. €)	Número	Capital social (Mill. €)
1980	15.182	409,65	4.156	57,60	10.976	351,85	50	0,20
1983	25.844	741,70	6.734	74,60	19.060	666,80	50	0,30
1985	32.736	1.147,40	7.062	78,10	25.619	1.068,60	55	0,70
1988	70.164	3.241,15	24.328	289,30	45.778	2.951,00	58	0,85
1990	56.642	2.895,00	45.413	855,60	11.162	2.038,10	67	1,30
1991	69.117	3.330,35	62.027	1.636,20	7.025	1.687,85	65	6,30
1992	70.446	7.060,60	65.808	1.508,60	4.567	5.548,30	71	3,70
1993	83.077	3.621,70	79.053	1.890,30	3.919	1.726,10	105	5,30
1994	101.421	3.332,55	97.365	1.893,30	4.009	1.433,55	47	5,70
1995	106.657	3.440,60	102.967	2.156,70	3.655	1.283,50	35	0,40
1996	93.811	3.658,20	90.434	2.086,30	3.357	1.597,10	20	1,70
1997	94.606	4.946,80	90.820	2.657,10	3.749	2.281,30	37	8,40
1998	104.678	7.721,80	100.588	4.285,80	4.069	3.435,30	21	0,70
1999	102.019	9.236,10	97.705	5.106,40	4.258	4.127,40	56	2,20
2000	113.168	10.866,30	108.242	5.888,20	4.881	4.976,60	45	1,50

	Total		S.R.L.		S.A.		Otras	
	Número	Capital (en miles de euros suscrito)	Número	Capital (idem)	Número	Capital (idem)	Número	Capital (idem)
2004	130.992	9.052.784	128.726	6.986.796	2.259	2.065.711	7	277
2005	138.981	10.583.865	136.768	7.991.946	2.182	2.588.409	31	3.510
2006	148.964	10.576.198	146.837	7.771.402	2.109	2.802.537	18	2.259
2007	142.763	13.733.226	140.815	10.286.069	1.934	3.446.717	14	440
2008	103.565	8.046.961	102.247	6.111.600	1.299	1.933.695	19	1.666

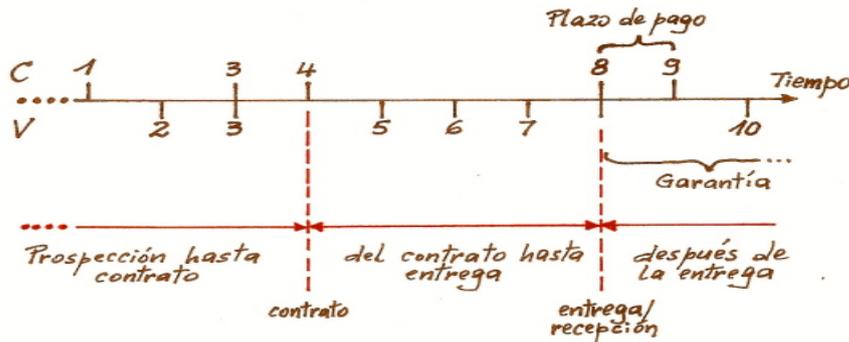
68 Fuente : Cálculos establecidos a base de Estadística de Sociedades Mercantiles y los cuadros 2.1 para los años 2004-2008, Instituto Nacional de Estadística (INE)

Operación comercial corriente

Iniciada por una de las partes, solicitante u oferente, la operación se desarrolla en varias fases, que, de forma resumida, abarca las siguientes etapas esenciales:

C = comprador

V = vendedor



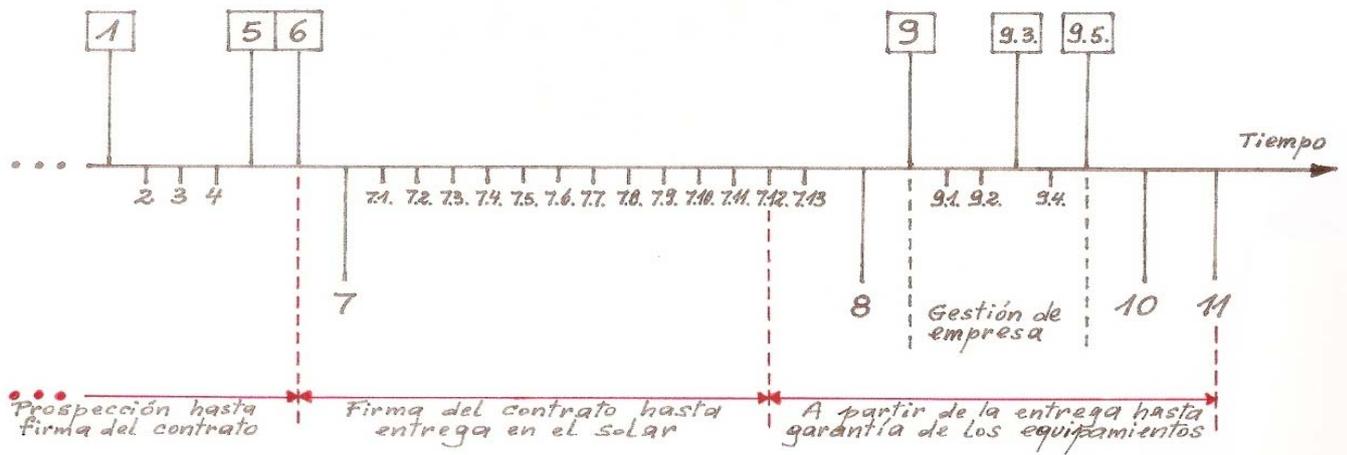
- 0 Prospección
- 1 Solicitud de oferta (C)
- 2 Oferta 1 (V)
- 3 Negociación de la oferta (C+V) – en caso de necesidad entre las partes
- 4 Aceptación de la oferta (C) = Pedido
Perfección del contrato 2
- 5 Confirmación del pedido (V)
 - Pedido corresponde a la oferta → confirmación del V
 - Pedido **no** corresponde a la oferta 3:
 - V acepta las modificaciones del C
 - V rechaza la contraoferta del C
- 6 Embalaje y marcación 4 (V)
- 7 Expedición / Aviso de despacho
(Nota de expedición / Facturación)
Transporte y seguros 5 (V+C)
- 8 Entrega / Recepción 6 (V+C)
 - Entrega conforme al contrato → confirmación del C al V
 - Incumplimiento del contrato → notificación del C al V (reclamaciones)
- 9 Pago del precio 7 (C)
- 10 Cobro (V)

Véase la Convención de Viena de 1980 :

- 1 Art. 14
- 2 Art. 18 y 23
- 3 Art. 19
- 4 Art. 35
- 5 Art. 32
- 6 Art. 31, 33, 34, 38, 39, 45, 46, y 60
- 7 Art. 53 a 59

Planning de una planta industrial

(Producto en mano)



Planning de una planta industrial

(Producto en mano)

- 0 Prospección
- 1 Licitación internacional (Call for tenders)
- 2 Oferta (Tender)
- 3 Consultas / Deliberaciones entre las partes
- 4 Revisión y adaptación de la oferta
- 5 Negociación hasta adjudicación (Award)
- 6 Firma del contrato / Entrada en vigor
- 7 Contratación de los subcontratistas para realizar las prestaciones contractuales establecidas:
 - 7.1 Concesión de licencia ¹
Elaboración de la tecnología especial adecuada a los productos por fabricar
 - 7.2 Planificación de ejecución / Proyecto de todas las instalaciones necesarias para el proceso de producción, entre otras:
 - parque de maquinaria / equipos tecnológicos
 - abastecimiento de energía eléctrica (estación de transformadores, subdistribución, cableado eléctrico hasta las instalaciones consumidoras)
 - aire comprimido (estación de compresores, abastecimiento hasta los equipos)
 - gases técnicos
 - abastecimiento de aguas y desagües
 - otros medios tecnológicos condicionales.
 - 7.3 De 7.2 resulta la elaboración del proyecto (Previsiones de ingeniería civil) para la planificación de ejecución técnico-constructiva.
 - 7.4 Planificación de ejecución de todas las prestaciones de obras (incl. calefacción) respetando las normas específicas del país

¹ en caso que sea requerido por el comitente.

7.5 Coordinación permanente de la planificación de todas las partes tecnológicas

› por un lado, entre ellas (7.2) y,

› por el otro, con la planificación técnico-constructiva (7.2 + 7.4)

7.6 Control / Inspección de las prestaciones de obras durante las fases de la planificación y realización en cuanto a conformidad con las exigencias tecnológicas (previsiones de ingeniería civil)

7.7 Fabricación de los equipamientos / Suministro incl. embalaje (marítimo)

7.8 Expedición / Transporte

7.9 Operaciones de selección en el país del comitente para la formación del personal técnico (obreros especializados, diploma de maestría, ingenieros, ingenieros diplomados) en el país del contratante y/o del comitente.¹

7.10 Elaboración del proyecto de estructura y organización para la gestión de la planta industrial.¹

7.11 Ejecución de las prestaciones de obras / Construcción de los edificios.

7.12 Recepción de los equipamientos / Entrega en el país del comitente incl. despacho aduanero, transporte hasta el solar, almacenaje y reclamación por deterioros o pérdidas.

7.13 Montaje incl. ensayo de cada equipamiento.

8 Puesta en marcha progresiva de los grupos de equipos y/o de los departamentos de fabricación.

9 Dirección industrial / Gestión de empresas (Gerencia iniciadora)³

9.1 Puesta en marcha de todos los equipos / Entregas y prueba de conjunto de la planta industrial – Iniciación de la producción.

9.2 Producción

¹ en caso que sea requerido por el comitente.

² la gestión de empresas tiene lugar en el período de adaptación establecido. El adiestramiento del personal gerente y técnico del comitente se lleva a cabo a partir de la puesta en marcha progresiva en tres etapas consecutivas:

› por el personal del contratante asistido del personal del comitente,

› por el personal del comitente bajo la dirección del personal del contratante,

› únicamente por el personal del comitente bajo supervisión del personal del contratante.

9.3 Entrega-recepción provisional (interina) de la planta.

9.4 Comprobación de rendimiento / Producción de cantidad y calidad de los productos conforme al contrato con el personal técnico formado por el contratante.

9.5 Entrega-recepción definitiva de la planta industrial.

10 Asistencia técnica.

11 Garantía de los equipamientos suministrados hasta la fecha final del conjunto estipulada contractualmente.

Estimación de la IED 1995 - 2001

A) Evolución 1995 - 99

De más de 200 países y territorios, se han elegido 75, integrados en tres grupos, con el propósito de justificar las concentraciones de entradas de inversión. Para los años 1995 – 98, las inversiones en % PIB de los distintos países quedan detalladas en la tabla subsiguiente:

IED – Entradas – % PIB 69

Países industrializados					Países en desarrollo					Países en transición				
	1995	96	97	98		1995	96	97	98		1995	96	97	98
EE.UU.	-	1,0	1,2	1,9	México	2,8	2,3	3,1	2,4	Rusia	0,6	0,6	1,4	1,6
Japón	-	0,0	0,1	2,9	Brasil	0,7	1,3	2,4	2,1	Rep. Checa	5,7	2,6	2,5	3,0
Alemania	-	-0,1	0,0	2,1	Argentina	0,5	1,5	2,0	2,0	Polonia	3,1	3,3	3,6	2,6
Francia	-	1,4	1,7	1,7	Chile	3,4	5,5	7,0	2,7	Hungría	10,3	4,4	4,5	3,1
Italia	-	0,3	0,3	1,8	Venezuela	1,2	2,7	5,8	2,0	Eslovaquia	1,1	1,5	0,8	3,9
Reino Unido	-	2,8	3,0	1,6	Uruguay	0,7	0,9	0,8	1,6	Bulgaria	1,1	1,2	4,9	1,5
Canadá	-	1,1	1,2	2,0	Guatemala	0,5	0,5	0,5	1,6	Rumania	1,2	0,7	3,5	1,8
Holanda	-	2,0	2,4	2,0	China	5,1	4,9	4,9	3,8	Ucrania	0,3	0,8	1,3	2,1
Luxemburgo	-	-	-	2,4	India	0,4	0,7	0,9	2,4	Bielorrusia	0,1	0,1	0,9	2,6
Suiza	-	1,2	1,2	2,0	Filipinas	2,0	1,7	1,5	2,1	Estonia	5,0	3,5	5,7	2,9
Irlanda	-	3,5	3,6	2,0	Indonesia	2,2	3,5	2,2	1,4	Letonia	3,0	6,5	9,4	2,3
Dinamarca	-	0,4	1,7	2,1	Vietnam	6,9	6,4	7,2	2,9	Lituania	1,0	2,0	3,7	2,4
España	-	1,1	1,0	2,1	Malasia	6,8	4,5	5,2	2,7	Albania	3,2	3,4	2,0	1,6
Bélgica	-	-	-	1,8	Tailandia	1,2	1,3	2,4	2,5	Croacia	0,4	1,8	2,8	2,3
Suecia	-	2,2	4,3	1,4	Pakistán	0,7	1,1	1,2	1,7	Eslovenia	0,9	1,0	1,8	3,5
Grecia	1,2	0,7	0,9	2,0	Turquía	0,5	0,4	0,4	2,5	Moldavia	1,8	2,2	3,2	2,6
Portugal	-	0,6	1,7	2,6	Líbano	0,3	0,6	1,0	2,8	Macedonia	0,0	0,7	0,7	2,3
Austria	-	1,7	1,2	2,5	Arabia Saudí	-1,5	-1,5	-0,8	2,1	Mongolia	1,2	0,5	0,8	2,6
Finlandia	-	0,9	1,8	1,7	Kuwait	-	-	0,1	1,4	Armenia	0,4	1,0	3,1	1,9
Noruega	-	2,5	2,3	2,5	Suráfrica	0,0	0,1	1,3	1,6	Geogia	0,0	0,2	1,0	0,8
Corea d. Sur	-	0,5	0,6	2,1	Marruecos	0,9	0,8	3,6	2,3	Turkmenistán	0,0	2,5	2,5	-
Nueva Zelanda	-	0,4	1,4	2,1	Túnez	1,5	1,6	1,7	2,8	Azerbaiyán	3,2	16,5	14,8	3,9
Hong Kong (China)	-	-	-	3,0	Egipto	1,3	0,9	1,2	2,2	Kazajistán	1,3	1,5	6,0	1,7
Singapur	-	10,0	9,0	3,4	Rep. Centrafrica	0,3	0,5	0,5	1,4	Kirguizistán	0,5	2,6	2,8	1,8
Australia	-	1,6	2,3	2,2	Congo	0,0	0,3	0,4	3,5	Usbekistán	0,5	0,2	1,1	1,9

69 Fuente : Atlas del Banco Mundial “Informe sobre el desarrollo mundial” para los años 1997 – 2001

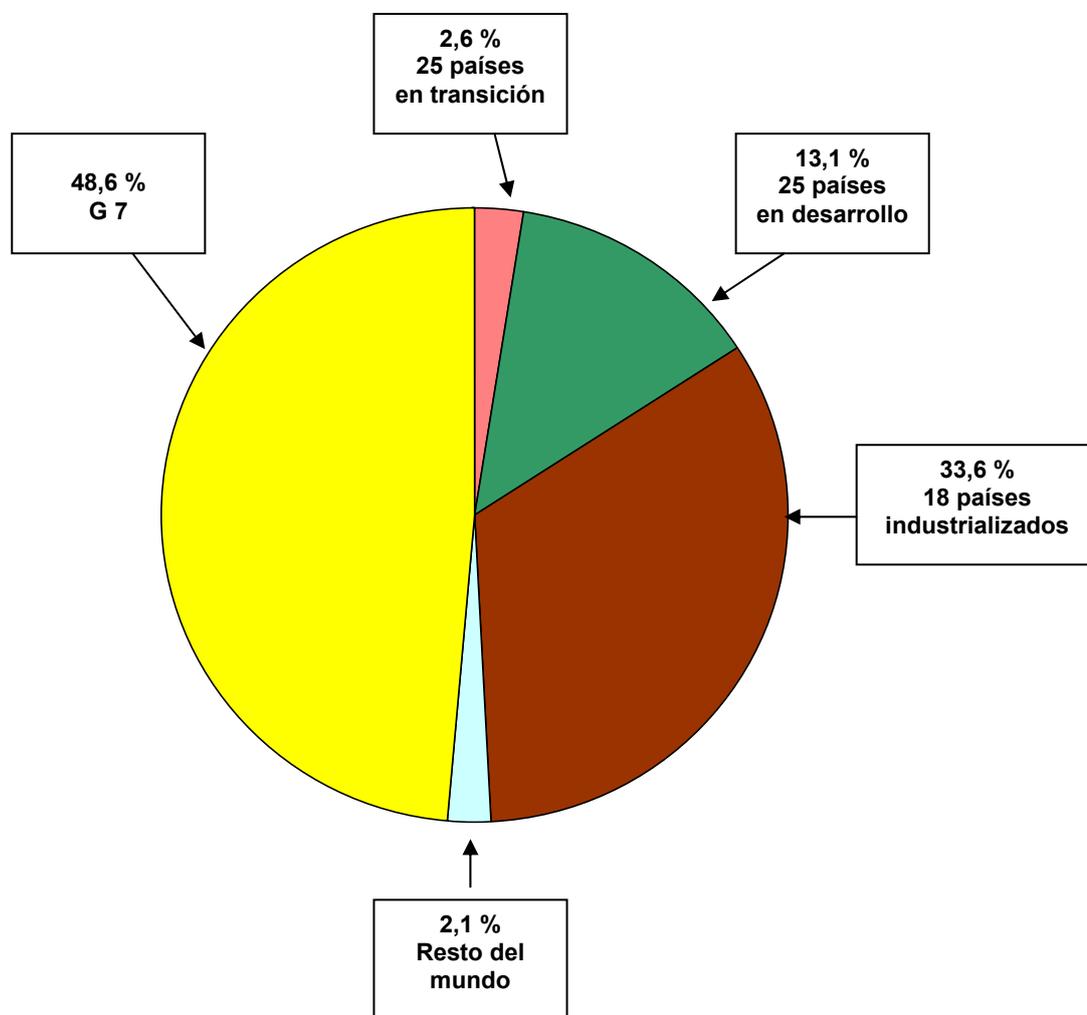
Las inversiones efectuadas en los 75 países mencionados se reparten en 1999 como sigue: 70

- millones de dólares -

1.	25 países industrializados				%
	1.1	G 7 (7 países)	495.291		48,6
	1.2	Resto (18 países)	342.273		33,6
				837.564	82,2
2.	25 países en desarrollo				
	2.1	Latinoamérica (7 p.)	74.166		7,3
	2.2	Asia meridional y oriental (8 p.)	54.145		5,3
	2.3	África y Oriente Próximo (10 p.)	4.699		0,5
				133.010	13,1
3.	25 países en transición				
	3.1	Europa central y oriental (17 p.)	23.378		2,3
	3.2	Asia central y Transcáucaso (8 p.)	2.560		0,3
				25.938	2,6
4.	Resto del mundo			21.301	2,1
	Total *			1.017.813	100,00

70 **Fuente:** Cálculos establecidos a base de los datos del Atlas del Banco Mundial 2001, Informe sobre el desarrollo mundial 2002

* Se estiman unos 31 millardos de dólares, o sea un 3 % del total, por falta u omisión de datos oficiales, entre otros motivos.



Una estimación global de la política inversora internacional permite llegar a deducciones que patentizan las desproporciones existentes.

De los siete principales países industrializados (G 7), EE.UU., el Reino Unido y Francia resultan ser los mayores receptores de inversión continua.

En el abanico de los otros 18 países industrializados, se destacan las altas entradas permanentes en Suecia, Holanda, Irlanda, Noruega y en parte Singapur.

En América Latina, de siete países elegidos, Chile consigue unas entradas favorables entre 1995 – 98, seguido de México y Venezuela.

Brasil y Argentina no son lo bastante atractivos para el capital extranjero entre 1995 y 1998; sólo, a partir de 1999, las entradas ganan en volumen, y superan a sus países vecinos. Curioso es el bajo influjo de Guatemala y del Uruguay que no excede el 1 % PIB. Al contrario, otros países latinoamericanos como Colombia y Bolivia han sido objeto de un respetable incremento de inversiones en esos años, situados entre el 2,5 y el 7,5 % PIB.

En Asia meridional y oriental se revela el mayor impacto de inversiones en la década de los noventa. China, Vietnam y Malasia son los países más favorecidos, mientras que India se “adapta” muy difícilmente a la política inversora extranjera.

Otros países asiáticos gozan también de alta inversión, como son los casos de Laos y Camboya, donde las asignaciones oscilan entre el 5,0 y 9,4 % PIB. Cabe recordar que Asia, entre otros factores, representa un enorme potencial de mano de obra barata, dúctil y dispuesta a trabajar para sobrevivir, donde el sindicalismo es desconocido, lo que incita a las multinacionales a transferencias de tecnología y persistentes inversiones en detrimento de las economías nacionales.

En Europa central y oriental, los países en transición con mayor intensificación inversora son Hungría, Polonia y la República Checa. En los otros países con tendencia reformista, se va notando un incremento bajo pero continuo, mismo en Rusia.

Los países en transición del Transcáucaso y Asia Central se destacan, en general, por muy bajas inversiones, aunque dos de ellos, Azerbaiyán y Kazajistán, superan de lejos a sus vecinos de la región.

En lo que al continente africano atañe, es un hecho irrefutable que el flujo de IED deja mucho que desear; la situación es deplorable.

Mientras en el Japón el Producto Nacional Bruto (PNB) *per cápita* se elevaba a 32.230.- dólares, en los Estado Unidos a 30.600.- y el promedio *per cápita* en la UE a 23.400.- en 1999, el promedio del PNB *per cápita* de 55 países formando parte de la comunidad africana alcanzaba sólo 1.150.- dólares (en 31 países, el PNB *per cápita* no superaba los 400.- dólares) ⁷¹. En el 2000, de esos 55 países elegidos, la clasificación según su renta era:

- Ingreso alto (superior a 9.361 \$) : 0
- Ingreso medio alto (entre 3.031 y 9.360 \$) : 8 países
- Ingreso medio bajo (entre 761 y 3.030 \$) : 9 países
- Ingreso bajo (hasta 760 \$) : 38 países

En los 8 países de ingreso medio alto se destacan Libia, Gabón, Suráfrica y Botsvana. Al grupo de ingreso medio bajo pertenecen Túnez, Namibia, Argelia, Egipto, Marruecos y otros.

Desde el punto de vista económico, África se está convirtiendo en el continente más pobre del mundo. No cabe duda que sigue siendo la “**terra incognita**” para las inversiones directas a pesar de una continua apertura de sus mercados. Tanto los intercambios comerciales como el flujo de capitales se caracterizan por una tendencia decreciente.

En sólo dos años, 1999 y 2000, los gobiernos africanos introdujeron 30 cambios de leyes para liberalizar los mercados y ofrecer mejores condiciones de entrada a los inversores extranjeros. Según estimaciones efectuadas por la UNCTAD en Ginebra, las inversiones directas retrocedieron en un 13 % en el 2000, situándose a unos 9.000 millones de dólares.

71 Cálculos establecidos a base de los datos publicados por el Banco Mundial, Informe sobre el desarrollo mundial 2000-2001.

Si a comienzos de los años 90 la recepción de inversiones internacionales directas había bajado a 2 %, a finales del decenio se situó a menos de 1 %. Además, la distribución regional de la afluencia de capitales sigue marcada por una situación dramática en detrimento de los países más pobres del continente. Entre los diez países más atractivos para los inversores transnacionales cuentan Suráfrica y tres del norte: Túnez, Marruecos y Egipto; estos tres últimos han podido acrecentar su contingente a unos 2.600 millones de dólares.

De los 34 países más pobres, declarados oficialmente Países Menos Adelantados (PMA o LDCs en inglés) – mundialmente están clasificados 49 PMA -, once de ellos han conseguido menos de 10 millones de dólares en el 2000, o sea, una gota de agua en el desierto.

Mientras algunos Estados africanos aprovechan sus riquezas naturales, en especial las materias primas, para atraer a los inversores, otros, como Angola o el Sudán, han llevado a cabo reformas de estructuras con éxito parcial. Pese a los esfuerzos, uno de los dilemas clave que atosiga a los gobiernos, es el problema de las privatizaciones: muchas de las inversiones directas sustituyen las inversiones públicas inexistentes. Así, en 1998, del total de las inversiones de 8.300 millones de dólares, 1.400 millones fueron destinados a privatizaciones de capacidades públicas. En Tanzania, p. ej., entre 1999 y 2000, más de 300 entidades públicas fueron vendidas en subasta, desde compañías telefónicas hasta explotaciones mineras; ulteriormente siguieron bancas, administraciones portuarias, compañías de seguros, etc., sin conseguir los resultados esperados. Tales casos patentizan que las inversiones no pueden aportar a todo trance la deseada efectividad o el auge de la economía nacional, mismo cuando crean nuevas capacidades. Ello se refleja igualmente en las prácticas realizadas en el 2000, al invertir gran cantidad de los capitales en las minas de oro u otros sectores de extracción de materias primas que están considerablemente aislados del resto de la economía. Querer dar una orientación unilateral a las inversiones directas resulta, pues, tener efecto inoperante. El desarrollo depende en primer lugar de una política inversora adecuada y del éxito de los propios actores nacionales. Las inversiones directas sólo pueden flanquear ese proceso. Cometer el error de confundir las afluencias de capital extranjero con un creciente nivel de vida, sería caer en una trampa. Ejemplo significativo de ello es Suráfrica, uno de los líderes africanos de las inversiones, que en 2001 había recaído al nivel de 1990, año antes de la caída del Apartheid.

Merece detenerse en un aspecto esencial de la economía surafricana. Es sabido que la producción automovilística desempeña un gran papel, con más de 30.000 trabajadores en el ramo y aportando una cuarta parte del PNB. Las potentes multinacionales (Ford, Volkswagen, BMW, Daimler Chrysler, Toyota, Nissan, etc.) han concentrado su fabricación en los alrededores de Pretoria y Port Elizabeth. En el año 2000, dichos consorcios acrecentaron su producción en un 14 % y consiguieron rebajar los costos por unidad de trabajo en un 11,5 %. Desde 1992, la exportación ha seguido creciendo, y en 2001 había aumentado de un 40 % en comparación con 1991. A ella sola, la casa alemana BMW ha invertido aprox. 200 millones de dólares en la producción a partir de 2001 para forzar su expansión. Ya, al construir el proyecto inicial de Rosslyn a partir de 1998, BMW invirtió más de 150 millones de dólares. En pocos años, la producción de coches BMW se cuadruplicó, alcanzando en 2001 un total de 49.000 coches. Con las nuevas inversiones, se prevé una producción de 60.000 coches anuales, con lo que se duplicaría la exportación.

En el futuro, el 75 % de los coches serán destinados a la exportación, preferentemente a Estados Unidos, Japón, Australia, Nueva Zelanda, Singapur, Hong Kong y Taiwan.

Además de las enormes riquezas naturales que ofrece, Suráfrica, al igual que otros territorios del continente, está considerado como un país de salario bajo y mano de obra barata. El salario mensual de un obrero especializado del ramo era de unos 3.600.-Rand en 2001, equivalentes aproximadamente a unos 360.- dólares.

El horario laboral legal es de 48 horas por semana. No existe ningún tipo de protección contra el despido ni se originan gastos adicionales para los seguros de enfermedad, desempleo o jubilación. Se desconoce toda medida social.

A mediados del año 2001, los trabajadores del ramo automovilístico se declararon en huelga durante una semana, logrando al final un aumento de salario de 9 %, escalonado en tres años consecutivos. Los sindicatos metalúrgicos consiguieron otras reivindicaciones, entre ellas, aquellas relativas a la promoción profesional de los obreros, la seguridad y protección en el trabajo. Suráfrica es uno de los pocos países africanos donde los trabajadores gozan de movimientos sindicales.

Unos 21.000 obreros del ramo están organizados en los sindicatos metalúrgicos.

B) Regresión de la IED en 2001

En el ámbito de la OCDE, las inversiones retrocedieron un 59 % entre 2000 y 2001. El mayor impacto se produjo en la UE y en otros países industrializados. Las retromedias registradas en la UE se situaron en un 60 %, en lo que a entradas se refiere, y en un 62 % para las inversiones en el exterior. El Reino Unido, Bélgica / Luxemburgo y Alemania fueron los más afectados.

Los EE.UU., igual que el año anterior, quedaron en 2001 a la cabeza de los países receptores de IED, con 124.000 millones de dólares, pese a una caída de 59 % frente a los 301.000 en 2000. Las inversiones emitidas disminuyeron de 165.000 a 114.000 millones, o sea, un 31 %.

Los países en desarrollo alcanzaron un decremento de 14 %, mientras que en Europa Central y del Este las inversiones incrementaron tan sólo un 2 %.

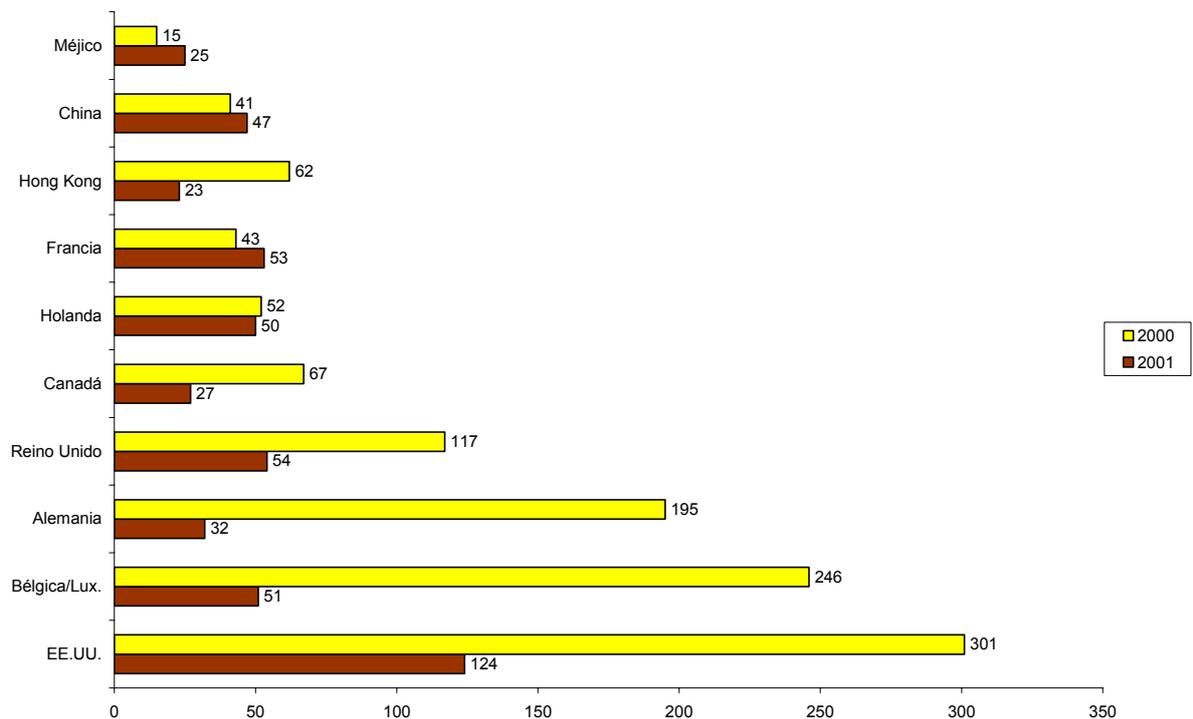
En Latinoamérica, tras un descenso de 13 % entre 1999 y 2000, en 2001 se repite la caída de IED en un 11 %, a 85.000 millones de dólares, lo que equivale a 24 % en dos años consecutivos. Los países más afectados son Argentina y Brasil que registraron un fuerte descenso del flujo de IED entre 2000 y 2001 con 70 % y 34 %, respectivamente. Méjico, con unos 25.000 millones de dólares en 2001, frente a unos 15.000 de 2000, se convierte en el primer país receptor de Latinoamérica.

En la región del sureste asiático, China se destaca por ser el país que más IED capta, con una subida de 15 % en 2001 (47.000 millones de dólares) con respecto a 2000 (41.000). Los pronósticos para los próximos años son favorables, con crecimientos importantes, tanto en las exportaciones como en el flujo de IED. En China, la participación de las filiales de empresas extranjeras en las exportaciones del país creció del 17 % en 1991 al 50 % en 2000. La IED está llamada a jugar un papel primordial en el desarrollo de la economía china. En el resto de la región, los flujos de capital involucraron un 24 % en 2001, con 102.000 millones de dólares frente a los 134.000 de 2000, retroceso originado ante todo por la caída de inversiones en Hong Kong en un 60 %.

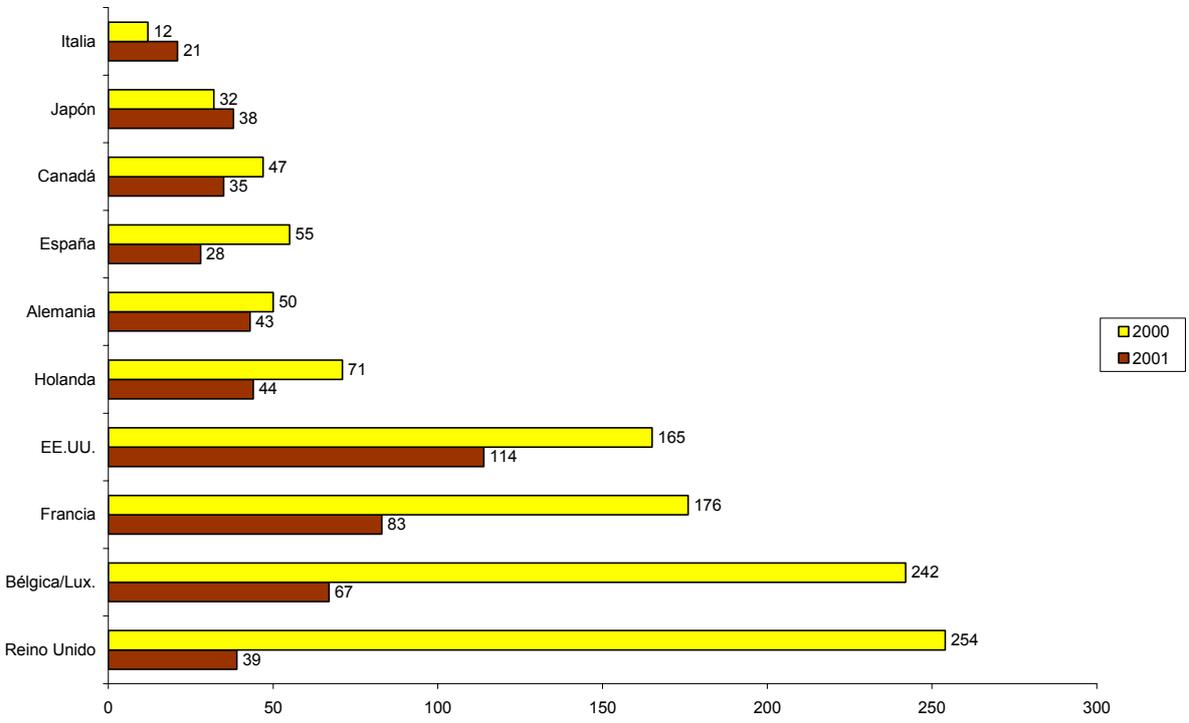
Contrariamente a la tendencia regresiva, el Japón y el continente africano experimentaron en 2001 una progresión en entradas de IED de un 19 % (38.000 frente a 32.000 millones de dólares) y de 89 % (17.000 frente a 9.000), respectivamente; aunque los crecimientos parezcan respetables a primera vista, se los considera insuficientes o de poca monta ante la importancia de ambos territorios.

La regresión registrada en algunos países es la siguiente: 72

A – Países receptores (entradas)
(en miles de millones de dólares)



B – Países inversores (salidas)
(en miles de millones de dólares)



Evolución de la IED en España

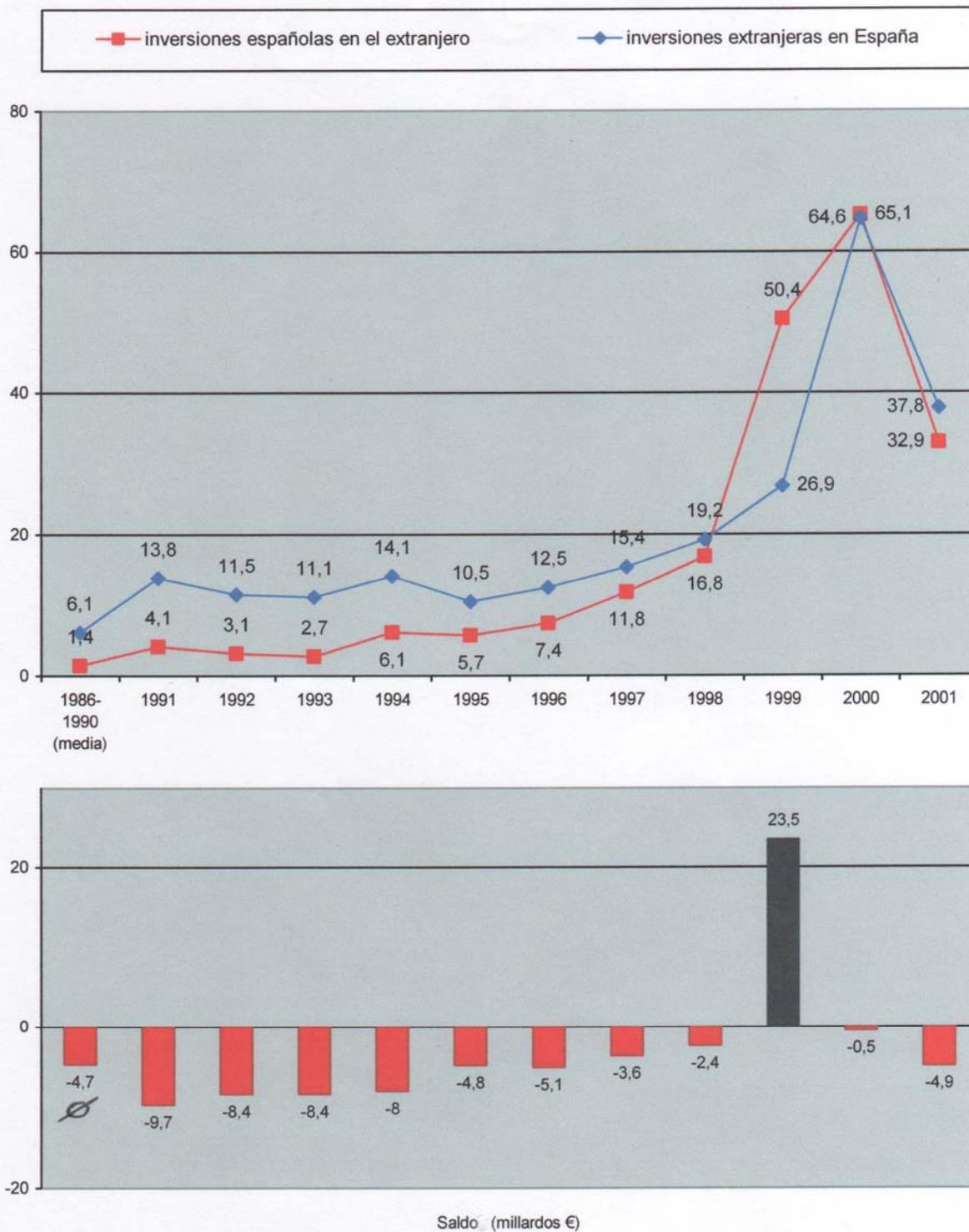
Conforme a los datos publicados oficialmente, el desarrollo de la IED en los últimos veinte años del siglo XX en España es el siguiente : 73

	Inversiones extranjeras en España (pasivos)	Inversiones españolas en el exterior (activos)
- millones de euros-		
1980	513,4	154,7
82	1.098,9	393,8
84	1.604,7	294,6
86	2.409,5	401,8
88	5.105,6	1.380,7
1990	10.937,5	2.733,5
91	13.829,3	4.068,3
92	11.506,3	3.113,6
93	11.149,8	2.666,5
94	14.110,6	6.130,2
95	10.506,3	5.698,7
96	12.501,6	7.414,4
97	15.417,9	11.764,1
98	19.208,1	16.793,5
99	26.896,1	50.436,1
2000	65.095,1	64.569,1

La entidad competente para el comercio confirmó en 2002 que el flujo de capitales había experimentado un serio retroceso entre 2000 y 2001. La inversión directa emitida dió un bajón de 49%, lo que equivale a una reducción de 31.639 millones y deja el valor emitido a 32.930 millones de euros, trasladando al país del sexto al noveno puesto en el ranking de inversores. El otro porcentaje dado a conocer afecta la regresión de la inversión recibida en un 42%, que originó una rebaja de 27.340 millones, situando las entradas en 37.755 millones de euros y al país del octavo al duodécimo puesto en la clasificación mundial. Este desplome rompe la tendencia creciente llevada a cabo años anteriores, calificados de “máximos históricos” en la economía española.

73 **Fuente :** Secretaría de Estado de Comercio, 2002, www.cmx.es
(Se han omitido cinco años con el propósito de abreviar)

Inversiones directas (millardos €)



Al igual de las décadas anteriores a los años 80 y a pesar de un significativo progreso industrial y económico en los decenios 1980 – 2000, la evolución inversora patentiza que España ha sido un país receptor de inversiones.

En 1999, por primera vez en su andadura económica moderna, deja de ser país receptor para mutarse en emisor de inversión, dando un paso de gigante de casi 67 % con respecto a 1998; la inversión recibida crece un 28 %, lo que, además, confirma el atractivo de la economía española. El auge prosigue en 2000 con un 22 % en la inversión emitida y más del 58 % en la recibida frente a 1999.

El destino de las inversiones en 1999 y 2000 se ha orientado, en especial, hacia Iberoamérica logrando, respectivamente, un 63 % y un 34 % del total de las inversiones, progresión respetable que, indudablemente, pone de manifiesto la importancia de ese mercado para España; hacia la UE se consiguió un 28 % y un 49 %, respectivamente. En ambos años, las inversiones más destacadas se concentraron en Argentina, Brasil, Chile, Luxemburgo, Holanda y Dinamarca, mercados que a ellos sólo abarcaron en 1999 un 75 % y en 2000 un 59 % del total emitido o salidas.

Los sectores relevantes en inversión española en el último lustro de los años 90 son:

1. Intermediación financiera, banca y seguros,
2. Industrias extractivas, refino de petróleo,
3. Transporte y comunicaciones,
4. Producción y distribución de energía eléctrica, gas y agua,
5. Comercio,
6. Alimentación, bebidas y tabaco,
7. Gestión de sociedades y tenencia de valores.

- en % -					
Sectores	1996	1997	1998	1999	2000
1.	27,7	33,3	12,6	14,8	18,6
2.	5,3	0,1	0,3	28,4	0,0
3.	3,9	4,2	1,1	6,8	19,5
4.	2,3	6,1	12,6	4,4	1,1
5.	2,3	2,1	2,3	2,6	1,9
6.	0,5	1,1	2,9	0,3	3,2
7.	-	-	-	-	46,4
Otros	58,0	53,1	68,2	42,7	9,3
Total %	100	100	100	100	100
Total	7.414,4	11.764,1	16.793,5	50.436,1	64.569,1
Millones €					

En los tres últimos años, las inversiones extranjeras se han concentrado en los sectores:

- en % -			
Sectores	1998	1999	2000
1. Intermediación financiera, banca y seguros	22,0	12,9	5,1
2. Transporte y comunicaciones	3,0	4,2	23,7
3. Producción y distribución de energía eléctrica, gas y agua	1,3	2,3	0,1
4. Comercio	15,4	3,7	3,5
5. Alimentación, bebidas y tabaco	5,4	3,6	2,7
6. Gestión de sociedades y tenencia de valores	-	-	51,2
7. Industria química	11,0	7,0	1,6
8. Industria papel, artes gráficas	1,9	2,3	1,0
Otros	40,0	64,0	11,1
Total %	100	100	100
Total Millones €	19.208,1	26.896,1	65.095,1

Distribucion geográfica – Inversiones 74

- millardos €-

Inversiones españolas en el exterior								
	1995	%	98	%	99	%	2000	%
UE	1,68	29,5	3,96	23,6	14,32	28,4	31,84	49,3
América Lat.	1,67	29,3	12,00	71,5	31,96	63,4	21,74	33,7
EE.UU.	0,27	4,7	0,41	2,4	0,29	0,6	5,09	7,9
Otros	2,08	36,5	0,42	2,5	3,86	7,6	5,90	9,1
Total	5,70	100	16,79	100	50,43	100	64,57	100

Inversiones extranjeras en España								
	1995	%	98	%	99	%	2000	%
UE	7,97	75,9	15,42	80,3	14,61	54,3	35,80	55,0
América Lat.	0,27	2,6	0,19	1,0	0,24	0,9	0,27	0,4
EE.UU.	0,75	7,1	1,68	8,7	10,71	39,8	27,19	41,8
Otros	1,51	14,4	1,92	10,0	1,33	5,0	1,83	2,8
Total	10,50	100	19,21	100	26,89	100	65,09	100

74 Fuente : Cálculos establecidos a base de los datos de la Secretaría de Estado de Comercio, 2002,
www.cmx.es

Inversiones directas con los cinco países principales 75

- millones €-

Países (por orden alfabético)	Salidas (Destino)								Entradas (Origen)							
	1990	%	1995	%	1998	%	2000	%	1990	%	1995	%	1998	%	2000	%
Alemania							5.235,1	8,1	738,9	6,8			1.413,6	7,4		
Argentina			688,6	12,1	1.292,8	7,7										
Brasil					6.249,4	37,2	13.572,7	21,0								
Chile					1.345,5	8,0										
Colombia					1.721,0	10,2										
Dinamarca							6.079,2	9,4								
EE.UU.							5.086,7	7,9			752,4	7,2	1.684,4	8,8	27.185,5	41,8
Francia	148,2	5,4	646,5	11,3					2.681,5	24,5	1.227,4	11,7	2.486,1	12,9	3.409,6	5,2
Holanda	554,9	20,3							2.280,0	20,9	1.880,8	17,9	3.571,4	18,6	8.784,1	13,5
Islas Caimán ¹			611,0	10,7												
Islas Virg. Brit. ¹			910,0	16,0												
Italia											866,4	8,2				
Luxemburgo							10.721,7	16,6					951,9	4,9		
Panamá ¹	161,1	5,9														
Portugal	237,2	8,7	633,2	11,1	853,0	5,1									3.431,3	5,3
Reino Unido	196,2	7,2							901,6	8,2					16.149,4	24,8
Suiza-Licht.									507,2	4,6	850,4	8,1				
Total cinco países	1.297,6	47,5	3.489,3	61,2	11.461,7	68,2	40.713,4	63,0	7.109,2	65,0	5.577,4	53,1	10.107,4	52,6	58.959,9	90,6
Total general	2.733,5	100	5.698,7	100	16.793,5	100	64.569,1	100	10.937,5	100	10.506,3	100	19.208,1	100	65.095,1	100

75 Fuente : dito cálculos 74

¹ Países de exención fiscal denominados “Paraísos fiscales”

De la evolución inversora 1990 – 2000 se desprende a grandes rasgos que

- más de la mitad de las transacciones se concentra en cinco países,
- los países de la UE y EE.UU. son los principales inversores en España, donde, para Europa, se destaca el capital holandés y francés,
- los países de inversión española son preferentemente los sudamericanos y algunos europeos como Luxemburgo, Francia, Portugal y Dinamarca,
- los países en transición europeos no tienen la debida atracción para el capital español; similar actitud ocurre con los países asiáticos. Debido a la ampliación de la UE hacia el Este y la creciente importancia de la economía china, no cabe duda que dichos mercados se convertirán en un futuro potencial inversor.
- España, excepto un corto período, es un país receptor de inversiones, cuyo saldo resulta deficitario alrededor de un 14 % en la década del 90.

Es un hecho que tanto el volumen de las inversiones emitidas como el de las exportaciones han incrementado sin cesar en los decenios del 80 y 90. El mayor impulso para ambos conceptos se registra en la década del 90: en 10 años las exportaciones se han multiplicado por 3,3 y las inversiones emitidas por 15,9. El imprevisto impacto entre ambos conceptos tiene lugar en 1999, al realizarse un crecimiento tope de las inversiones que alcanzan la mitad del volumen de las exportaciones, estado que prosigue en 2000: 76

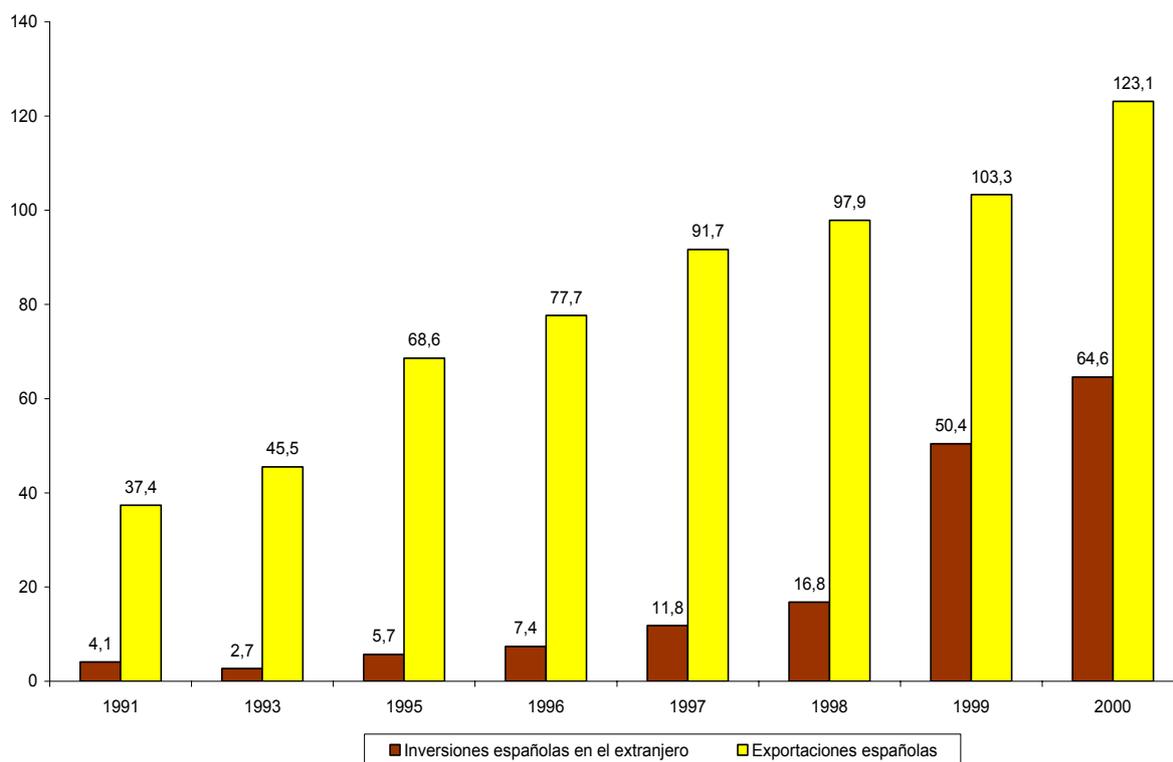
	Inversiones españolas 1 en el exterior	Exportaciones 2 españolas
	- millones €-	
1991	4.068,3	37.417,0
93	2.666,5	45.535,8
95	5.698,7	68.654,1
96	7.414,4	77.716,9
97	11.764,1	91.760,4
98	16.793,5	97.902,4
99	50.436,1	103.343,2
2000	64.569,1	123.099,5

76 **Fuentes :**

1 Secretaría de Estado de Comercio, www.cmx.es

2 Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales, www.aeat.es

– millardos € –



Dada la desaceleración de crecimiento global a comienzos de siglo, y en línea con el mundo, las inversiones directas sufrieron un fuerte retroceso. No obstante, a partir de 2004, con grandes esfuerzos empresariales, se nota una paulatina recuperación, con esperanzas de continua progresión en el transcurso de la década 2001.

Evolución del flujo de IED en el período 2002 – 2008 (FDI flows) 77

- en millones de euros -

	Del exterior en España (Inward) (pasivos)	De España en el exterior (Outward) (activos)
2002	245.166,2	155.992,2
2004	299.149,8	207.249,3
2006	349.721,5	314.051,1
2007	411.071,6	401.185,9
2008	456.124,2	432.456,2

77 Fuente : - Banco de España, Balanza de pagos y posición de inversión internacional de España, 2008, Resumen, www.bde.es

No cabe la menor duda que los dos últimos decenios del siglo XX han sido los de mayor aporte al fortalecimiento económico de España, colocándola en uno de los diez puestos de más peso en el concierto de la economía global. Testimonio contundente es el incremento de IED de la empresa española, que, recién salida del „cascarón ibérico“, se halla camino de la infancia a la adolescencia para abandonar, por fin, su „histórico refugio proteccionista“.

Tras haberse establecido con pie firme en América Latina a finales de siglo, la creciente capacidad inversora española gira hacia Europa, en especial la UE, a la cual destina un término medio del 69 % de sus inversiones en tres años, de 2006 a 2008. La oleada expansiva confirma la pujanza y el dinamismo del empresario español, expuesto al riesgo financiero de países emergentes o a meterse audazmente en la „boca del león“ norteamericano, en uno de los mercados más grande y competitivo del mundo. En 2006, el 10,5% de las inversiones emitidas se destinó a los EE.UU; en 2007 retrocedieron a un 7,7 para alcanzar un 9,6 % en 2008. Asimismo, la inversión española se despliega en América Latina de manera espectacular. Tras una marcada regresión a inicio de nuevo siglo que llega a un 3,3% en 2006, a partir de 2007 se nota una *Renaissance* que supera los 20%.

El debilitamiento cambiario del dólar frente al euro, la cesación de complejos de dependencia del pasado, la renovación de los cuadros directivos y modernización técnica empresarial, entre otros, han llevado a las compañías a dar un paso atrevido para afincarse en casa del „Uncle Sam“. En 2007, unas 300 empresas mantienen sucursales o filiales en ese mercado; entre enero y octubre, sus adquisiciones se elevan a un valor aprox. de 15.000 millones de euros. Los sectores más favorecidos son las constructoras, la banca y las empresas de energías renovables.

A causa de los enormes déficits comercial y de balanza de pagos, de la necesidad cada vez más urgente de inversión extranjera para financiarlos, así como de la continua escasez de inversiones en las obras de infraestructura de los distintos estados federales, la presencia inversora en el mercado estadounidense tanto española como extranjera será ineludible en el futuro .

Inversión española en el mundo 2006, 2007 y 2008 78

- en porcentaje -

	2006	2007	2008
Unión Europea	83,0	63,2	60,9
América Latina	3,3	23,0	22,6
EE.UU.	10,5	7,7	9,6
Resto del mundo	3,2	6,1	6,9
	100	100	100

78 **Fuentes:** – Dirección General de Comercio, 2007
 – Banco de España, Balanza de pagos y posición de inversión internacional de España, 2008, Inversión Exterior Directa, www.bde.es

Contrato de Licencia

Preámbulo

El cedente de licencia dispone de conocimientos y experiencias especiales recogidas en el desarrollo, la fabricación y la venta de productos ópticos y mecánicos de precisión. Para sus productos adquirió derechos de protección tanto en su país como en el exterior.

El concesionario está interesado por adquirir y aprovechar dichos conocimientos y experiencias.

Las dos partes convienen, por lo tanto, en lo siguiente:

Artículo 1

Objeto del contrato y volumen de la licencia

- 1.1 El cedente de licencia concederá al concesionario una licencia exclusiva para el aprovechamiento del know-how del cedente de licencia para el ensamble en Venezuela de los microscopios tipo “.....”, denominados en adelante “Producto de licencia” y suministrados en forma de grupos constructivos conforme al Anexo 1.
- 1.2 El cedente de licencia concederá al concesionario una licencia no exclusiva para la venta del producto de licencia en Venezuela. La venta de los productos fabricados por el concesionario se efectuará exclusivamente a través de la Fa.
- 1.3 El concesionario no estará autorizado para conceder sublicencias.
- 1.4 El derecho del cedente de licencia de vender el producto conforme al Anexo 1 en Venezuela no se afectará por las licencias de venta.
- 1.5 El cedente de licencia transferirá al concesionario el know-how en la forma de la documentación especificada en el Anexo 2, en los términos del presente Contrato.
- 1.6 El cedente de licencia transferirá al concesionario su know-how mediante el envío de sus especialistas y el adiestramiento de los especialistas del concesionario en los términos del presente Contrato.
- 1.7 El cedente de licencia concederá al concesionario el derecho no exclusivo de marcar el producto montado bajo licencia conforme al Anexo1 en los términos del presente Contrato.

Artículo 2

Prestaciones del cedente de licencia

y del concesionario

- 2.1 A título de transferencia del know-how, el cedente de licencia entregará al concesionario los documentos específicos en el Anexo 2, en la versión utilizada por el cedente de licencia en el momento de la firma del presente Contrato.

- 2.2 La documentación será puesta a disposición, en dos ejemplares, en idioma español, a base de las normas vigentes en y el sistema de medidas métrico.
- 2.3 La entrega de la documentación se efectuará en la sede del concesionario en Caracas, Venezuela, a través de un especialista del cedente de licencia dos semanas tras llegar el primer suministro de grupos constructivos conforme al Anexo 1.
- 2.4 La entrega de la documentación se efectuará en la sede del concesionario en Caracas, Venezuela, a través de un especialista del cedente de licencia.
Para la transferencia del know-how
- enviará el cedente de licencia a las fábricas del concesionario a 1 especialista por un período de 15 días calendarios. El concesionario pagará por este concepto al encargado del cedente de licencia Bs., por día calendario, incluyéndose el día de llegada y salida, correrá con los gastos de alojamiento en un hotel de primera categoría así como con todos los gastos de viaje, incluyendo los gastos de vuelo. El especialista emprenderá su viaje al tener a disposición el ticket o un M.C.O. respectivo.
- 2.5 El cedente de licencia se compromete frente al concesionario a entregar ... juegos de grupos constructivos conforme al Anexo 1 en el transcurso de 3 años, calculados a partir de la fecha de la primera entrega.
El concesionario se compromete a adquirir juegos de grupos constructivos conforme al Anexo 1 en el transcurso de 3 años, calculados a partir de la fecha de la primera entrega.
Ambas partes contratantes coinciden en que se entregarán resp. se adquirirán 75 juegos de grupos constructivos aproximadamente o más cada 45 días en intervalos proporcionales.
Las dos partes contratantes concluirán contratos específicos sobre todas las peculiaridades respectivas.
- 2.6 El cedente de licencia se compromete a entregar y el concesionario se compromete a adquirir dispositivos, herramientas, medios de ajuste y comprobación conforme al Anexo 3. La entrega y el pago se efectuarán junto con los 75 juegos de grupos constructivos de microscopio conforme al Anexo 1.
- 2.7 El concesionario se compromete a crear la infraestructura necesaria para la realización del montaje, tal como viene especificada en el Anexo 4.

Artículo 3

Responsabilidad material y saneamiento por evicción

- 3.1 El cedente de licencia garantizará que la documentación a entregarse al concesionario conforme al Artículo 2, al observar rigurosamente las indicaciones dadas en ellas y al emplear mano de obra calificada así como los materiales prescritos, está apropiada para aplicar el procedimiento tal como se emplea en los talleres del cedente de licencia en el momento de la firma del presente Contrato.
- 3.2 En caso de que se presenten deficiencias en la documentación, el cedente de licencia se compromete a corregir las partes deficientes de la documentación

dentro de las 4 semanas posteriores a la recepción de la reclamación escrita, por parte del concesionario y a remitírselas. No se asumirá responsabilidad más amplia.

- 3.3 El cedente de licencia afirma que en el momento de la conclusión del Contrato desconoce derechos de terceros relativos al procedimiento de fabricación. No se asumirá responsabilidad por la no existencia de derechos de terceros.

Artículo 4

Perfeccionamientos técnicos

- 4.1 Se entenderán por mejoras y perfeccionamientos en los términos del presente Contrato modificaciones técnicas y tecnológicas que favorecen la producción o la aplicación del producto de licencia sin alterar esencialmente, es decir en el sentido de una innovación a la concepción técnica y tecnológica fundamental.
- 4.2 Ambas partes se comprometen a hacer de conocimiento mutuo las mejoras y perfeccionamientos.
- 4.3 Cada parte contratante que cuenta con mejoras y perfeccionamientos ofrecerá a la otra parte, a su petición, una licencia en condiciones contractuales razonables.
- 4.4 La introducción de mejoras y perfeccionamientos en la producción del concesionario requiere el consentimiento escrito por parte del cedente de licencia.

Artículo 5

Pago de la licencia y condiciones de pago

- 5.1 El concesionario pagará al cedente de licencia por todos los derechos concedidos en el cuadro del presente Contrato y por las prestaciones a realizar conforme a los puntos 2.1 hasta 2.5 un precio de licencia ascendiente a :
US \$,- neto

Este monto vencerá y será pagadero como sigue :

Recargo de US \$, - en el precio de cada uno de los juegos de grupos constructivos correspondientes a una unidad del microscopio definidos en el Anexo 1 hasta entregarse el instrumento N°....

- 5.2 A fin de asegurar los pagos, el concesionario depositará a más tardar 30 días después de la entrada en vigor del presente Contrato a favor del cedente de licencia, una suma en moneda nacional que corresponde al contravalor de US \$... ,- .

El reembolso del depósito se efectuará tras la llegada del juego de los grupos constructivos N°...

- 5.3 a) Todos los importes a pagar al cedente de licencia en el marco del presente Contrato se entienden netos, es decir que correrán a cuenta

del concesionario, en particular, los impuestos, derechos, contribuciones, etc. que se originen fuera del país del cedente de licencia.

- b) Todos los impuestos, derechos, contribuciones, etc. resultantes del presente Contrato y originados en el país del concesionario serán a cargo del mismo.
- 5.4 Todos los pagos resultantes del presente Contrato han de efectuarse en la cuenta del banco ...
por concepto de la licencia concedida por el cedente de licencia.
Será lugar del cumplimiento del pago la sede del banco ...
- 5.5 Si el concesionario no efectúa en tiempo los pagos o si no expide o prolonga a tiempo – a ser necesario – las cartas de crédito, garantías bancarias, etc., el cedente de licencias podrá exigir el pago de intereses anuales ascendientes al 16 % por el período comprendido entre la fecha del vencimiento del pago y su realización.
- 5.6 Todos los pagos derivados de este Contrato se efectuarán por Cartas de Crédito documentaria, irrevocable, permitiendo despachos parciales o pago adelantado.
- 5.7 Causas de fuerza mayor de índole cambiario, arancelario u otros regímenes gubernamentales o estatales que afecten en manera determinante la importación o posibilidad de realizar la comercialización de los productos objeto del presente Contrato en el mercado venezolano, pueden causar la reducción de los volúmenes convenidos en el punto 2.5. En este caso cesará el pago de la licencia según punto 5.1 con la entrega de la última unidad suministrada y, por lo tanto, no será aplicable por el cedente de la licencia la garantía referida en el punto 5.2. El concesionario tendrá que mostrar el suceso de circunstancias de fuerza mayor.

Artículo 6

Aprovechamiento y publicidad

- 6.1 El concesionario se compromete a iniciar el montaje y la venta de los productos de licencia a más tardar 4 meses después de la fecha del 1er. despacho.
- 6.2 Si el concesionario no cumple con su obligación de aprovechar la licencia conforme al inciso 1, el cedente de licencia tendrá el derecho de rescindir el presente Contrato.

Artículo 7

Obligación de marcación

- 7.1 El concesionario estará autorizado para marcar el producto de licencia en una parte bien visible y en idioma español con el rótulo “Producto bajo licencia de” y con la denominación del aparato “.....”. En los materiales de

propaganda, en ferias, exposiciones, etc. deberá hacer referencia a esta cooperación a base de una licencia.

- 7.2 El concesionario estará obligado a comercializar los productos de licencia con una calidad que al menos corresponda a la de los respectivos productos del cedente de licencia en el momento de la firma del Contrato.
- 7.3 El cedente de licencia estará autorizado para realizar o hacer realizar controles de calidad incluso en las fábricas del concesionario. En caso de constatarse deficiencias en cuanto a la calidad del producto de licencia y de no subsanarse éstas en forma inmediata, el cedente de licencia estará autorizado para prohibir la marcación conforme al punto 7.1.
- 7.4 El concesionario reconoce el derecho exclusivo del cedente de licencia a la marca de fábrica tanto en el interior como exterior y se compromete a no registrar o hacer registrar ni en nombre propio ni a través de terceros marcas idénticas o similares ni durante la vigencia de este Contrato ni después de su terminación.

Artículo 8

Mantenimiento de secretos

- 8.1 El concesionario se compromete a mantener en secreto todas las informaciones tanto verbales como escritas obtenidas durante la realización de este Contrato y a emplearlas sólo y exclusivamente para los efectos del presente Contrato.
- 8.2 El concesionario responderá igualmente de la violación de la obligación de mantener los secretos, cometida por sus órganos o encargados. Esta obligación quedará vigente también después de terminada la relación jurídico-laboral con los encargados.
- 8.3 La obligación de mantener los secretos se extiende también al período posterior a la terminación del presente Contrato.

Artículo 9

Lugar de jurisdicción y derecho a aplicar

- 9.1 Las partes contratantes se esforzarán por arreglar en consentimiento mutuo todas las discrepancias que surjan durante la realización del presente Contrato.
- 9.2 En caso de que no se llegue a un arreglo amigable, todos los litigios resultantes o relacionados con el presente Contrato serán resueltos por el tribunal de arbitraje de la Cámara de Comercio ...
- 9.3 La sentencia arbitral será definitiva y no dará lugar a recurso.

Artículo 10

- 10.1 El presente Contrato de licencia tendrá una vigencia de 4 años contados a partir de la fecha de su entrada en vigor. Se prorrogará automáticamente por cada vez un año si no se rescinde por una de las partes contratantes 6 meses antes de su terminación. Terminado el presente Contrato, caducarán todos los derechos y obligaciones de las partes contratantes con excepción de la obligación del concesionario a mantener los secretos conforme al Artículo 8 y a pagar todos los importes pagaderos. En caso de rescindir este Contrato, ambas partes se pondrán de acuerdo en la forma del finiquito del mismo dentro del plazo de los seis meses.

Artículo 11

Entrada en vigor de este Contrato

- 11.1 El presente Contrato firmado por las dos partes contratantes estará sujeto – para su eficiencia jurídica – a la autorización por parte de las autoridades estatales competentes para las partes contratantes, donde sea prudente.
- 11.2 Las partes contratantes se comprometen a solicitar la autorización necesaria inmediatamente después de la firma de este Contrato.
- 11.3 Las partes contratantes se comprometen a informarse mutuamente y sin demora sobre la autorización concedida y a canjear las fotocopias de los documentos de autorización. Las partes contratantes canjearán las fotocopias de los documentos de autorización mediante carta recomendada.
- 11.4 El presente Contrato entrará en vigor en la fecha de la concesión de la última autorización. Las partes contratantes se confirmarán esta fecha por fax.

Artículo 12

Disposiciones finales

- 12.1 Quedarán nulos y sin efecto todos los acuerdos precontractuales en caso de haberse celebrado entre las partes contratantes.
- 12.2 Cualquier modificación o suplemento a este Contrato requiere la forma escrita y la autorización conforme al Artículo 12 del presente Contrato.
- 12.3 El presente Contrato fué extendido en 2 ejemplares en el idioma español. Cada una de las partes contratantes recibirá un ejemplar.
- 12.4 Cada transmisión de los derechos y deberes resultantes del presente Contrato de licencia por el concesionario a un causahabiente requiere la autorización del cedente de licencia.
- 12.5 El concesionario se compromete a hacer registrar el presente Contrato, por cuenta propia, en la sede de la empresa.
- 12.6 Los Anexos forman parte integrante del presente Contrato. En caso de contradicciones, predominarán las disposiciones del texto del Contrato sobre las de los Anexos.

.....
Por el cedente de licencia

.....
Por el concesionario

Proyectos en el extranjero

Según las estimaciones presentadas por distintas entidades internacionales, tanto la cooperación como los consorcios de gestiones han conocido una tendencia al alza de facturación y contratación en los últimos decenios del siglo XX. El negocio que genera la obra internacional ha logrado cada vez mayor importancia para las empresas constructoras. La mezquindad presupuestaria que han vivido muchos países así como la escasez de una suficiente fuente de ingresos en el mercado interior han sido los dos principales motivos que han llevado a muchas empresas a buscar nuevos negocios fuera de las fronteras, a sacar al mundo su know-how y practicar la política de alianzas a pesar de la ruda competencia. Esta tendencia favorable a la exportación ha sido patente en una elevada participación en obras internacionales y, especialmente, en grandes obras o macroproyectos.

España se destaca por ser uno de los casos típicos en los ejercicios de los años noventa. Según la patronal española Seopan, la contratación y facturación de las constructoras consiguieron un auge considerable en dicha década. La contratación en 1988 alcanzaba unos 300 millones de euros, en 1994 superaba los 1.350 millones de euros para situarse en unos 2.160 en 1998, o sea un aumento superior a 7 veces en diez años. Asimismo, las casas constructoras francesas, alemanas y otras europeas lograron un desarrollo respetable, superior al español.

La obra internacional abarca todo tipo de proyecto, sobre todo los de gran tamaño. Para dar una idea concreta de las proporciones y envergadura, a continuación algunos ejemplos de fama mundial:

- ▶ el Eurotúnel entre Francia e Inglaterra, que cruza el Canal de la Mancha, fue construido entre 1988 -1994 con una longitud de 50 km y el costo se elevó a unos 16 millardos de euros, financiado por sociedades privadas,
- ▶ el puente de Rion Antirion en Grecia (Peloponeso) de 3 km de largo, proyectado por la firma francesa GTM-Entrepose y construido sobre un suelo inestable y en zona de riesgo sísmico,
- ▶ las Torres Petronas gemelas en Kuala Lumpur / Malasia con 88 pisos cada una y 450 metros de altura han sido el edificio más alto del mundo hasta 2003. A continuación, el rascacielos de Taipei (Taiwan), llamado "Taipeh 101", con una altura de 508 m y 101 pisos, le ganó la fama de "edificio más alto" durante seis años. En enero de 2010, la metrópoli árabe de Dubai inauguró el edificio bautizado Torre Jalifa con una altura espectacular de 828 metros, que desbanca de lejos al Taipeh 101. La torre emiratí, con unos 190 pisos, fue construida por la empresa promotora Emaar durante cinco años con la participación técnica de varios países, empleando a más de 5.000 obreros de distintos países. Los costos de la obra Burj Khalifa, la "ciudad vertical" para unos 12.000 habitantes, se elevan a 3,1 millardos de euros,
- ▶ iniciado en octubre de 2001, tras 14 años de estudios, el „Viaduc de Millau“ en la Vallée du Tarn / Francia fue inaugurado en diciembre de 2004. La obra ha sido una maestría arquitectónica y técnica. Con una longitud de 2,5 km y siete

pilones de cables de 343 m de alto, es el puente más alto del mundo que enlaza la autopista A 75 (Mérienne) de París hasta Perpignan. El costo del proyecto se eleva a unos 400 millones de euros y se prevé una duración de vida de 120 años. El constructor ha sido el Groupe Eiffage asistido de firmas como PERI France, PERI Germany y otras,

- ▶ en Hong Kong, se ha llevado a cabo una gigantesca obra que abarca tres proyectos en uno:
 - el nuevo aeropuerto en la isla de Lantau, cuya superficie ha sido acrecentada por la de la isla de Chek Lap Kok, cubriendo de peñascos y tierra el trozo de mar entre ambas,
 - la construcción del nuevo puerto de contenedores, uno de los mayores del mundo,
 - la nueva infraestructura de Kowloon con autovía para el tráfico rodado, una nueva línea de metro aéreo y el imponente puente Tsing Ma Bridge,

- ▶ también en Hong Kong se ha erigido uno de los edificios de congresos más grandes del mundo y segundo de Asia: el Hong Kong Exhibition Centre. El costo de la obra ha superado los 480 millones de euros,

- ▶ el túnel de base ferroviario San Gotardo en construcción en los Alpes suizos, una vez concluido, será el túnel más largo del mundo. El tiempo de construcción es de 23 años (1993 – 2016) y el costo previsto se elevará a unos 6,5 millardos de dólares. Su longitud tendrá 57 km y la totalidad de túneles y galerías alcanzará unos 153 km, que enlazarán el eje norte – sur de Zurich a Lugano; además, reducirá el trayecto entre Alemania e Italia de 40 km en ruta directa. El proyecto consta de dos túneles separados con una vía cada uno para trenes de alta velocidad. El constructor es Alp Transit Gotthard AG,

- ▶ en África, en las tierras altas de Lesotho y en partes del río Oranje, la construcción del gigantesco proyecto hidráulico es un gran desafío para la ciencia y técnica moderna de tantas empresas extranjeras que participan en él. El sueño ancestral de los nativos bóeres, el de captar las aguas vertientes para el riego de los cultivos, se convirtió en realidad a partir de 1986, cuando, por fin, un know-how sofisticado y el capital necesario consiguieron aunarse y dar la “ luz verde ”. La Banca Mundial y potentes inversores apoyan la costosa financiación del megaproyecto africano. Casas constructoras de Francia, Reino Unido, Alemania, Canadá, Italia, Suecia y Suiza cooperan en su realización. Iniciado en 1990 y previsto hasta el 2020, el proyecto consistirá en cinco inmensos diques y dos centrales hidráulicas de alta potencia cada una. El conjunto atraviesa tres estaciones de bombeo, tiene 225 km de túnel en la roca y queda conectado por 650 km de tubería de distribución. La parte esencial del proyecto es el embalse de Katse, a 3.000 metros de altitud en los montes de Maluti, con una capacidad de 2.000 millones de m³ y un muro de contención de 185 metros, el más alto de África. El pantano es uno de los lagos artificiales más grande del continente. El proyecto abastece una mínima parte de Lesotho con energía eléctrica y agua potable de primera calidad; su primer objetivo es la provincia surafricana de Gauteng, la principal región

económica del país donde se concentra un 42 % de la población urbana, se extrae el 60 % de los productos mineros y se produce un 79 % de los bienes industriales. Con las aguas de Lesotho, se prevé terminar una vez para siempre con la crónica escasez de agua que padece dicha región surafricana.

- ▶ En el mundo existen cinco enormes presas hidroeléctricas en funcionamiento; una de las más importantes se halla en Itaipú, fronteriza con Brasil y Paraguay, con una potencia de 12,6 millones de kilowatios (12.600 MW).

También en el Brasil, tras más de veinte años de polémica y profundos estudios, se ha decidido la edificación del megaproyecto del río Xingu, afluente del Amazonas. Hallada en pleno corazón de la selva amazónica, la presa de Belo Monte suministrará un 11 % de la demanda eléctrica del país a partir de 2015; en 2010, ya el 80 % del abastecimiento eléctrico nacional se realiza con energía hidráulica. La potencia de 11,0 millones de kilowatios (11.000 MW) situará a Belo Monte en tercera posición mundial detrás de las centrales hidroeléctricas de Itaipú y las Tres Gargantas (China). El costo previsto se elevará a unos 11 millardos de dólares, cuya mayor parte irá por cuenta del Banco de Desarrollo Estatal BNDES. El pantano inundará alrededor de 500 km cuadrados; la evacuación de más de 20.000 habitantes se hace obligatoria, lo que afecta ante todo a las poblaciones indígenas y al medio ambiente. Se han previsto pagos compensatorios por un valor de 800 millones de dólares a título de motivaciones, contraprestaciones y precauciones.

- ▶ En nuestros días, el proyecto más ambicioso de cuantos se han llevado a cabo en el mundo es, sin duda, el de la presa de las Tres Gargantas en China, el megaproyecto del río Yangtsé, el mayor proyecto hidráulico del mundo que ha obligado la evacuación de dos millones de personas para trasladarlas a otras regiones. Con un costo evaluado a unos 25.000 millones de dólares – cifra que no se maneja en ninguna otra obra actual del planeta –, la participación de firmas extranjeras se realizó adoptando el método usual internacional, entre otros, el sistema de licitación y el de supervisión. Alemania, Francia, Reino Unido, Canadá, Suiza y otros países han otorgado créditos a sus empresas multinacionales: Siemens, GEC, Alstom, General Electric, ABB, Kvaerner, etc., firmas que colaboran en la construcción.

La Banca Mundial negó su apoyo financiero a China y las compañías norteamericanas rechazaron su colaboración por “**motivos ecológicos y humanos**”. El megaproyecto chino (1994 – 2010) tendrá una capacidad de 22.150 millones de m³, una potencia instalada de 18,2 millones de kilowatios (18.200 MW), que equivale a unas 15 centrales nucleares, y el nivel de agua embalsada rondará los 180 m de altura sobre la cota normal, cubriendo un área susceptible de inundación de unos 635 km². Además del dique y de la central hidroeléctrica con 26 turbogeneradores, la obra estará compuesta de instalaciones que facilitan la navegación a lo largo de todo el cauce del Yangtsé (6.300 km de largo), el río más grande de China y el tercer más caudaloso del mundo. Las grandes ventajas de este proyecto se dejan resumir en tres primordiales:

- la principal es la protección contra las periódicas y devastadoras inundaciones de la cuenca y, consecuentemente, evitar las catástrofes causadas entre la población,
- generar electricidad, racionalizar el suministro de agua y mantener el río navegable,
- economizar millones de toneladas de combustibles, ante todo el carbón.

Concluido el megaproyecto, China estará en condiciones de producir y suministrar fluido eléctrico al Centro y Este del país. La obra, además, desempeñará un papel regulador entre las redes del Sur y del Norte.

Otro de los grandes proyectos chinos con participación extranjera es la construcción de siete presas en el cauce del río Mekong, en la provincia de Yunnan. En 2002 se ha iniciado la realización de la primera presa hasta 2012 con un costo de unos 2.700 millones de dólares. El embalse será el segundo más grande del mundo, después de las Tres Gargantas. Asimismo, para el futuro, se prevé la construcción de otras 17 presas, jalonadas a lo largo del Mekong, en Laos, Tailandia y Camboya.

► La cuenca del Orinoco, con unos 600 km de largo y 70 de ancho, pasa por tener las mayores reservas de petróleo del mundo. Según estimaciones geológicas de expertos, el yacimiento petrolífero equivale a unos 1.400 milardos de barriles (> 159 litros/barril), de los cuales un 20% puede extraerse mediante la tecnología disponible en los años 2009-2010.

Venezuela recurre a los inversores de fama mundial en la materia para que lleven a cabo la costosa explotación del aceite pesado con sus capitales y know-how. El consorcio estatal PdVSA detiene la participación mayoritaria con 60 %. El inmenso proyecto consta de una cuadrícula de extracción dividida en cuatro campos laborales, denominados Carabobo 1 a 4, y repartidos entre los consorcios petroleros participantes como Repsol, Petronas (Malasia), Indian Oil Corporation, Chevron (USA), Inpex y Mitsubishi (Japón), Gazprom (Rusia), China National Petroleum, etc. Las inversiones para los campos 1 y 3 se estiman a unos 30 millardos de dólares; en total, el megaproyecto se evalúa a unos 80 millardos de dólares hasta 2016.

Contrato de agencia comercial

De una parte:

..... , mayor de edad, con domicilio en , DNI N°... , actuando en su calidad de empresario de la sociedad mercantil "....", con nacionalidad española y domicilio social en , N.I.F. N°....

y de otra parte:

... , mayor de edad, con domicilio en ... y con documentación ...

Ambas partes reconociéndose mutuamente y teniendo la capacidad de obrar, en la calidad en que actúan, libre y espontáneamente,

exponen

- a) que la empresa ... (en adelante, el Principal) es una sociedad dedicada a la fabricación y comercialización de ... (productos).
- b) que ... (en adelante, el Agente) declara que está debidamente autorizado para actuar en ... (país o territorio) como agente comercial, siendo titular actualmente de una organización empresarial autónoma a través de la cual desarrolla su actividad de agente.
- c) que el Agente, al suscribir o ejecutar el presente contrato, no infringe obligaciones que haya contraído anteriormente con terceros.
- d) que ambas partes están interesadas en concertar un contrato de agencia que prevea un Agente no exclusivo para promover y concluir actos u operaciones de comercio de determinados productos fabricados y/o comercializados por el Principal, conforme al Art. 2, dentro de la zona geográfica indicada en el Art. 3. El Agente concluirá las operaciones comerciales cuando hayan sido aceptadas por el Principal.

Visto lo expuesto, pactan:

Artículo 1

Objeto del contrato

El Agente actuará como intermediario independiente en nombre y por cuenta del Principal para promover y concluir operaciones de comercio sin asumir el riesgo y ventura de dichas operaciones. Así, pues, realizará por sí mismo o mediante sus empleados la promoción y, previa aceptación del Principal, la venta de los productos pactados, dirigiéndose a la clientela y dentro de la zona de venta indicada en el Art. 3.

Artículo 2

Productos

2.1 En los términos estipulados en el Art. 1, le incumbe al Agente la venta de los siguientes productos:

.....
.....

cuya especificación detallada se relaciona en el Anexo N° 1.

2.2 Para garantizar la venta de los productos, el Principal pondrá a disposición del Agente toda documentación necesaria tanto de aspecto técnico como comercial con su debida antelación y en cantidad apropiada.

2.3 Toda documentación y material de propaganda previstos para la zona de venta deberán ir en el idioma de la zona o en inglés.

Artículo 3

Zona de venta

3.1 El Agente desempeñará su actividad en la zona geográfica (en adelante, zona de venta) determinada como sigue:

.....

El Agente no podrá actuar fuera de dicha zona de venta.

3.2 El Principal se compromete a remitir al Agente toda correspondencia proveniente de la zona que vaya dirigida al Principal relacionada con los productos y/o clientes objeto del presente contrato.

3.3 Asimismo le entregará los duplicados de toda la correspondencia, facturas u otros documentos comerciales emitidos por el Principal con destino a la zona que tengan relación con los productos y/o clientes objeto del contrato.

Artículo 4

Clientes

- 4.1 El Agente ejercerá su actividad ante los clientes potenciales en la zona de venta pactada. Será su función primordial la captación y aportación del mayor número posible de clientes, debiendo realizar en este sentido las oportunas actividades de promoción, sin perjuicio de la actividad promocional que pueda llevar a cabo el Principal.
- 4.2 Para la determinación de la clientela que facilite el Agente, se elaborará semestralmente un listado de los clientes aportados por el Agente como resultado de su actividad.

Artículo 5

Ventas

El Agente promoverá y concluirá el mayor número posible de ventas, considerando lo siguiente:

- 5.1 El Agente deberá acomodarse a las condiciones generales de venta que le indique el Principal.
- 5.2 El Principal se reserva el derecho de modificar a su conveniencia dichas condiciones generales de venta y de establecer que se apliquen determinadas condiciones a los clientes o a las operaciones que él convenga.
- 5.3 El Agente solamente podrá acordar condiciones particulares con los clientes al obtener autorización previa y por escrito del Principal.
- 5.4 El Principal suministrará a los clientes los productos de las operaciones concertadas por el Agente con los mismos.
- 5.5 El Principal podrá negar la entrega de los productos cuando el Agente y/o el cliente se hallen en situación de incumplimiento de cualquiera de sus obligaciones.
- 5.6 El Principal facturará directamente a los clientes y remitirá una copia de las facturas al Agente.
- 5.7 Incumbirá al Agente la gestión de cobro de las facturas correspondientes a los pedidos servidos, debiendo efectuar todos los actos precisos a tal fin.
- 5.8 El Principal estará obligado a colaborar con el Agente en la referida gestión de cobro, facilitándole, entre otros, la información necesaria y realizando los actos de colaboración que se estimen precisos.
- 5.9 En caso de litigio, el Principal podrá exigir al Agente que en la reclamación del pago siga las indicaciones del Principal.

Artículo 6

Objetivos de venta

- 6.1 El Agente se compromete a conseguir un volumen de ventas mínimo de los productos objeto del presente contrato en la zona de venta pactada. Durante los doce meses de vigencia del contrato, el mínimo se eleva a
- 6.2 En caso de prórroga del contrato, para los períodos anuales sucesivos, el Agente se compromete a conseguir en la zona de venta el volumen mínimo definido como objetivo por el Principal en la reunión anual de comerciales.

Artículo 7

Remuneración y gastos profesionales

Tal como se prevé en el Art. 10, la duración del presente contrato de agencia se fija en doce meses. Dicha duración se divide en dos períodos semestrales en cuanto a remuneración y gastos se refiere:

7.1. Primer semestre

Considerando la iniciación del Agente y para facilitarle su actividad, el Agente percibirá los seis primeros meses una remuneración fija mensual de €, cantidad que será satisfecha a mes vencido.

Tendrá también derecho a una comisión por todas las ventas realizadas en dicho período. La cantidad percibida en concepto de comisión será el montante que resulte de aplicar el porcentaje del 2 % sobre el importe, neto de impuestos, de las ventas. La comisión será devengada una vez se haya cobrado el importe de las facturas correspondientes. Este montante será pagado mensualmente mediante cheque a nombre del Agente.

Durante los seis meses en cuestión, correrán por cuenta del Principal:

- los gastos por peajes, telefónicos, comidas y alojamientos en que incurra el Agente en cumplimiento de sus obligaciones contractuales. Los gastos deberán estar justificados documentalmente.
- los gastos por kilometraje, combustible, mantenimiento y otros gastos relacionados con la utilización del vehículo que quedarán satisfechos en € mensuales.

7.2. Segundo semestre

Se establece un nuevo sistema de remuneración que consiste en una comisión total del 3,5 % sobre el importe, neto de impuestos, de las ventas en la zona pactada, sin percepción de remuneración fija. Los gastos profesionales serán de cuenta del Agente, salvo los ocasionados durante sus desplazamientos a la sede de la empresa, justificados documentalmente.

Artículo 8

Condiciones de actividad del Agente

En el ejercicio de su actividad profesional, el Agente

- 8.1 se compromete a ocuparse con la diligencia de un ordenado comerciante de la promoción y venta de los productos objeto del Art. 2 y a mantener buenas relaciones con la clientela.
- 8.2 conforme al Art. 1, ejercerá su actividad como intermediario independiente organizando su labor profesional ajustada a sus propias pautas y criterios. Esa independencia y autonomía lo serán sin perjuicio de desarrollar aquella actividad con arreglo a las instrucciones generales previstas por el Principal y a las que éste pueda realizar por sí mismo o a través de terceros, comunicándoselo al Agente.
- 8.3 no podrá efectuar operaciones “*por su propia cuenta o por cuenta de otros empresarios ni llevar a cabo una actividad profesional relacionada con bienes que sean de igual o análoga naturaleza y concurrentes o competitivos*” con los que son objeto del presente contrato.
- 8.4 además de su propia actividad, podrá cumplir sus obligaciones contractuales por la actuación de subagentes de su elección; se hará cargo de las correspondientes remuneraciones y responderá ante el Principal de la gestión que desarrollen.

Artículo 9

Obligaciones de las partes

9.1 Obligaciones del Agente

El Agente deberá:

- 9.1.1 Llevar una contabilidad correcta de los actos u operaciones, actuar lealmente y de buena fe y velar por los intereses del Principal.
- 9.1.2 Comunicar al Principal toda la información disponible para la buena gestión de las operaciones y, en particular, la relativa a la solvencia de los terceros con los que existan operaciones pendientes.
- 9.1.3 Recibir cualquier clase de reclamaciones de clientes sobre defectos o vicios de calidad o cantidad de los productos del Principal.
- 9.1.4 Informar con regularidad al Principal del estado del mercado de la zona en cuestión, de los desos de los clientes en general y de las acciones comerciales de las empresas competidoras. A tal fin, dirigirá al Principal un amplio informe semestral que recoja los datos requeridos y las medidas a tomar.

9.2 Obligaciones del Principal

El Principal deberá:

- 9.2.1 Actuar lealmente y de buena fe en sus relaciones con el Agente, así como prestarle todo apoyo posible para garantizar una colaboración satisfactoria.
- 9.2.2 Entregar todo documento comercial, técnico y jurídico relacionado con los productos pactados.
- 9.2.3 Procurar todas las informaciones necesarias para la ejecución de las operaciones de comercio, en particular, informará al Agente con regularidad de su política comercial y de todos los acontecimientos relativos a la comercialización de los productos y, especialmente, de cualquier promoción o programa que afecte la zona de venta.
- 9.2.4 Advertir al Agente, desde que tenga noticia de ello, cuando prevea que el volumen de las ventas va a ser sensiblemente inferior al esperado.
- 9.2.5 Comunicar la aceptación o el rechazo de la operación comunicada dentro del plazo de quince días.
- 9.2.6 Comunicar la ejecución total, ejecución parcial o inejecución de la operación dentro del plazo más breve posible.
- 9.2.7 Satisfacer la remuneración pactada y entregar la relación de las comisiones devengadas, como máximo dentro de los quince días siguientes al final del mes natural correspondiente.
- 9.2.8 Facilitar, a requerimiento del Agente, la contabilidad referente a las comisiones *“para verificar todo lo relativo a ellas, así como proporcionar las informaciones de que disponga y sean necesarias para verificar la cuantía del Agente.”*

Artículo 10

Duración del contrato

- 10.1 El presente contrato se fija por una duración de doce meses a partir de la fecha de su entrada en vigor, si bien se renovará sucesiva y automáticamente por períodos anuales, salvo que cualquiera de las partes manifestare su voluntad de que el contrato no se renueve, con un plazo de preaviso por escrito de dos meses para cada período anual en curso.
- 10.2 No obstante, cualquiera de las partes contratantes podrá rescindir el contrato en cualquier momento, siempre que manifieste su voluntad por escrito en tal sentido, con una antelación mínima de dos meses. Dicho preaviso unilateral será al menos de tres meses a partir del tercer año, caso de que la prórroga se extendiera a dicho tercer o sucesivos años.
- 10.3 Como excepción a lo dispuesto anteriormente, *“cada una de las partes podrá dar por finalizado el contrato en cualquier momento, sin necesidad de preaviso, en los siguientes casos:*
- a) *Cuando la otra parte hubiere incumplido, total o parcialmente, las obligaciones legal o contractualmente establecidas.*
 - b) *Cuando la otra parte hubiere sido declarada en estado de quiebra, o cuando haya sido admitida a trámite su solicitud de suspensión de pagos.”*
- 10.4 El presente contrato sólo se extinguirá por muerte o declaración de fallecimiento del Agente, pero no por ambos casos referentes al Principal.
- 10.5 El Agente tendrá derecho a indemnización por clientela, cuando se extinga el contrato, si queda comprobado que su actividad continua originando ventajas sustanciales al Principal, siempre y cuando haya cumplido las obligaciones encomendadas de manera satisfactoria acorde con el contrato. Tal derecho existirá también en el caso de que el contrato se extinga por muerte o declaración de fallecimiento del Agente. La indemnización no podrá exceder del importe medio de las remuneraciones percibidas por el Agente durante todo el período de duración del contrato.

Artículo 11

Prohibición de competencia

- 11.1 Durante la vigencia del presente contrato, el Agente:
- a) empleará toda información sólo para los efectos del presente contrato,
 - b) se compromete a mantener en secreto toda información tanto verbal como escrita,
 - c) tiene prohibido divulgar cualquier información de orden técnico, comercial o financiero que pudiera favorecer las empresas competidoras
 - d) velará por impedir todo perjuicio al Principal obligando a sus empleados y subagentes a respetar la misma confidencialidad.
- 11.2 Extinguido el presente contrato por la causa que fuera, el Agente se compromete a no ejercer su actividad profesional de promoción y venta para otras personas o entidades competidoras durante un período equivalente al tiempo de vigencia del contrato, y no superior a dos años de duración a contar desde la extinción del contrato. La limitación de las actividades profesionales sólo se extiende a la zona de venta pactada en el Art. 3 y sólo afecta a los productos del Art. 2.
- 11.3 El incumplimiento de la cláusula de no-competencia citada arriba producirá obligación a indemnizar al Principal por los daños y perjuicios causados. A título de cláusula penal se fija el importe en una cantidad equivalente a las remuneraciones percibidas por el Agente en el transcurso de su actividad contractual y, en todo caso, no superior al máximo de una anualidad.

Artículo 12

Disposiciones diversas

- 12.1 A los efectos de carácter comunicativo e informativo se dan a conocer los domicilios de las partes contratantes:

Principal (Empresa)

.....
.....

Agente comercial

.....
.....

El cambio de domicilio no producirá efecto alguno hasta que haya sido comunicado por escrito a la otra parte.

- 12.2 Quedarán nulos y sin efecto todos los acuerdos precontractuales en caso de haberse celebrado entre las partes.
- 12.3 Cualquier modificación o suplemento al presente contrato requiere la forma escrita debidamente firmada por las partes.
- 12.4 Los anexos adjuntos forman parte integrante del contrato y serán firmados en todas sus hojas por las partes. En caso de contradicciones o equívocos predominarán las disposiciones del texto contractual sobre las de los anexos.
- 12.5 En caso de que alguno de los pactos establecidos por las partes fuera nulo o resultara anulado por común acuerdo, dicha invalidez no afectará al resto del contrato, que mantendrá su vigencia.
- 12.6 El presente contrato se extiende en dos ejemplares en el idioma español. Cada una de las partes recibe un ejemplar.

Artículo 13

Entrada en vigor

El presente contrato de agencia entrará en vigor a partir de la fecha de

.....

Artículo 14

Regulación del contrato

- 14.1 La relación comercial entre las partes emana de los pactos establecidos y excluye toda norma inherente al contrato de trabajo. Por tanto, en ningún caso podrá considerarse relación laboral la concertada entre las partes en virtud del presente contrato de naturaleza mercantil.
- 14.2 El régimen jurídico del contrato se configura bajo el principio de la imperatividad de los preceptos legales, salvo previsión en contrario.
- 14.3 En lo no previsto en los pactos se aplicará la normativa comunitaria “Directiva 86/653/CEE, de 18 de diciembre de 1986”, relativa a la coordinación de los Estados miembros en lo referente a agencia Comercial.
- 14.4 Las partes textuales del presente contrato puestas entre comillas y en cursiva han sido transcritas literalmente de la “Ley 12/1992, de 27 de mayo, sobre contrato de agencia” (B.O.E. núm. 129, de 29 de mayo) que representa la incorporación del contenido normativo de dicha directiva comunitaria al derecho español.

Artículo 15

Fuero

- 15.1 Las partes contratantes se esforzarán por solucionar en consentimiento mutuo todas las discrepancias que surjan durante la realización del presente contrato.
- 15.2 En caso de que no se consiga un arreglo amigable, todos los litigios relacionados con el contrato serán resueltos conforme a lo establecido en la Disposición Adicional de la Ley 12/1992, arriba mencionada, donde se acuerda explícitamente que *“la competencia para el conocimiento de las acciones derivadas del contrato de agencia corresponderá al Juez del domicilio del agente, siendo nulo cualquier pacto en contrario.”*

En (lugar), a (fecha)

Firmado:

El Principal

Firmado:

El Agente

Bibliografía

Además de las fuentes mencionadas en los distintos capítulos y apéndices, para la elaboración de la presente obra han sido consultadas las siguientes publicaciones e informaciones:

- Baumann, H., Außenhandel, Direktinvestitionen u. Industriestruktur der deutschen Wirtschaft, Berlin, 1977
- Braudel, F., Civilisation matérielle, économie et capitalisme, XV – XVIII^e siècle, 3. Bde., Armand Colin, Paris, 1979
- Brender, A., La France face à la mondialisation, La découverte, 1998
- Broder, A., Historia económica de la España contemporánea, Historia y Geografía, Alianza Editorial, Madrid, 2000
- Butler, R. / Douglas, P., Change in Tourism: People, Places, Processes, Routledge, New York, 1995
- Cabrillo, F., El nacimiento de la economía internacional, Ensayos sobre la historia de las doctrinas económicas, Espasa-Calpe, 1991
- Capra, F., La trama de la vida: una nueva perspectiva de los sistemas vivos, Anagrama, Barcelona, 1998
- Chandler, A. D., La mano visible: revolución en la dirección de la empresa norteamericana, Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, Madrid, 1988
- Conde, F. / Hurtado, I., Política comercial de la Comunidad Europea, Pirámide, Madrid, 2000
- Dicke, Th., Franchising in America: The Development of a Business Method 1840 – 1980, University of North California Press, 1992
- Edelmayer, F. / Landsteiner, E. / Pieper, R., Die Geschichte des europäischen Welthandels und der wirtschaftliche Globalisierungsprozess, Verlag für Geschichte und Politik, Wien, R. Oldenburg Verlag München, 2001
- Eisemann, F., Die Incoterms im internationalen Warenkaufrecht, Stuttgart, 1967
- Fischbach, I., Das Auslandsgeschäft, Wiesbaden, 1970
- Glastetter, W., Außenwirtschaftspolitik, 2. Auflage, Köln, 1979
- Görge, A., Die Internationalisierung von Franchise-Systemen, Göttingen, 1979

- Grützmacher / Schmidt-Cotta / Laier, Der internationale Lizenzverkehr, Heidelberg, 1985
- Keynes, J. M., La teoría general del empleo, el interés y el dinero, Aosta, Madrid, 1998
- Kindleberger, C. P., Comercio exterior y economía nacional, Aguilar, Madrid, 1968
- Kortüm, B., Zum Entscheidungsprozeß bei privaten Auslandsinvestitionen, Frankfurt/Main, 1972
- Krugman, P./ Obstfeld, M., Internationale Wirtschaft : Theorie und Politik der Außenwirtschaft , Pearson Studium ,München, 2006
- Kuske, H. M., Finanzierung multinationaler Unternehmen, Frankfurt/Main, 1973
- Love, J. F., Mc Donald's: La empresa que cambió la forma de hacer negocios en el mundo, Planeta De Agostini, Barcelona, 1995
- Martin / Grützmacher, Der Lizenzverkehr mit dem Ausland, Heidelberg, 1973
- Marx, K., Das Kapital, Dietz Verlag, Berlin, 1955
- Mascareñas, J. / Izquierdo, G., ¿Por qué se compran y se venden las empresas en España?, Instituto de Estudios Económicos, Madrid, 2000
- Masuda, Y., La sociedad informatizada como sociedad post-industrial, Tecnos, Madrid, 1984
- Mc Kenna, R., Marketing de relaciones: cómo crear y mantener un vínculo permanente entre la empresa y sus clientes, Paidós, Barcelona, 1995
- Meissner, H. G., Exportpolitik vom Standpunkt der Unternehmensführung, Herne / Berlin, 1974
- Meissner, H. G., Außenhandels-Marketing, Stuttgart, 1981
- Mirus, R. / Yeung, B., The economics of barter and countertrade, Edward Elgar Publ., Reino Unido, 2001
- Morcillo, E., El marco de los negocios en China: aspectos prácticos, Editorial Gestión 2000, Madrid, 2005
- Muns, J., Industrialización y crecimiento de los países en desarrollo, Ariel, Barcelona, 1972
- Olins, W., Brand. Las marcas según Wally Olins, Editorial Turner, 2004
- Rainelli, M., Le commerce international, La Découverte, 1997

- Riaño, M. / Santillana, I., Empresa responsable, Revista Economistas, N° 106, Colegio de Economistas de Madrid, 2005
- Rohweder, G., Der Transithandelsbetrieb als spezieller Außenhandelsbetrieb, Hamburg, 1971
- Rübiger, P., Lizenzmarketing, Linz, 1985
- Salvatore, D., Economía internacional, Prentice-Hall, 6ª edición, 1999
- Schroth, K.-O., Das kleine Lexikon des Außenwirtschaftsverkehrs, Düsseldorf, 1993
- Schwanfelder, W., Exportfinanzierung für Großprojekte, Wiesbaden, 1987
- Sittig, C. A., Marketing auf ausländischen Märkten für exportorientierte Unternehmen, Bonn, 1974
- Smith, A., Reichtum der Nationen, Voltmedia Verlag, Paderborn, 2004
- Stahr, G., Internationales Marketing, Ludwigshafen, 1993
- Stanworth, J. / Smith, B., The Barclays Guide to Franchising for the Small Business, Blackwell, Oxford, 1991
- Sweezy, P. M., Teoría del desarrollo capitalista, 10ª edición, FCE, Madrid, 1977
- Tamames, R., La Comunidad Europea, Alianza Editorial, Madrid, 1987
- Tamames, R., Diccionario de Economía, Alianza Editorial, Madrid, 1988
- Terrazas, C., La franquicia. Comentarios jurídicos y normativa, Ediciones Selina Olmedo, Madrid, 2005
- Treacy, M., Creciendo. Cómo consiguen crecer las mejores empresas, Ediciones Gestión 2000, Madrid, 2004
- Trigo, J. / Drudis, A., Alianzas estratégicas, Ediciones Gestión 2000, Barcelona
- Wallerstein, I., Das moderne Weltsystem. Der Merkantilismus. Europa zwischen 1600 und 1750, Promedia, Wien, 1998
- Ziegler, J., Das Imperium der Schande, Verlag C. Bertelsmann, München, 2005
- Leitfaden für die Abfassung von Verträgen über die Erstellung großer Industrieanlagen, Frankfurt/Main, 1973

- Rapport CEPIL (Centre d'études prospectives et d'informations internationales), Compétitivité de nations, Economica, 1998
- Revues Notes bleues de Bercy, 1999 – 2000

INTERNET

- Organización Mundial del Comercio, WTO, www.wto.org (www.wto.org)
- Unión Europea, EU, www.europa.eu.int (www.europa.eu.int)
- Eurostat, www.europa.eu.int/comm/eurostat (www.europa.eu/comm/eurostat)
- Organización Mundial del Turismo, www.world-tourism.org (www.world-tourism.org)
- Banco Africano de Desarrollo, www.afdb.org (www.afdb.org)
- OCDE, Organisation de coopération et de développement économique, www.ocde.org (www.ocde.org)
- CNUCED, Centre des Nations unies pour le commerce et le développement, www.unctad.org (www.unctad.org)
- CFCE, Centre français du commerce extérieur, www.cfce.fr (www.cfce.fr)
- Centre d'études prospectives et d'informations internationales, www.plan.gouv.fr/organismes/cepii (www.plan.gouv.fr/organismes/cepii)
- Trade and Development Centre (WTO und Weltbank), www.itd.org (www.itd.org)
- Weltbank / Banco Mundial, www.worldbank.org (www.worldbank.org)
- International Forum on Globalization, www.ifg.org (www.ifg.org)
- Stockholm International Peace Research Institute, www.sipri.org (www.sipri.org)
- International Institute for Strategic Studies, www.iiss.org (www.iiss.org)
- United Nations Institute for Disarmament Research, www.unidir.org (www.unidir.org)
- US Department of Commerce, www.commerce.gov (www.commerce.gov)
- Revista "Fortune", www.fortune.com/fortune/global500 (www.fortune.com/fortune/global)
- China Online, www.chinaonline.com (www.chinaonline.com)
- Transnacional China Project, www.ruf.rice.edu (www.ruf.rice.edu)