

AAU

AMERICAN ANDRAGOGY
UNIVERSITY



ASPECTOS DEL COMERCIO EXTERIOR

FERNANDO LAFUENTE
Licenciado en
Ciencias Económicas

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, destronó 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 :

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

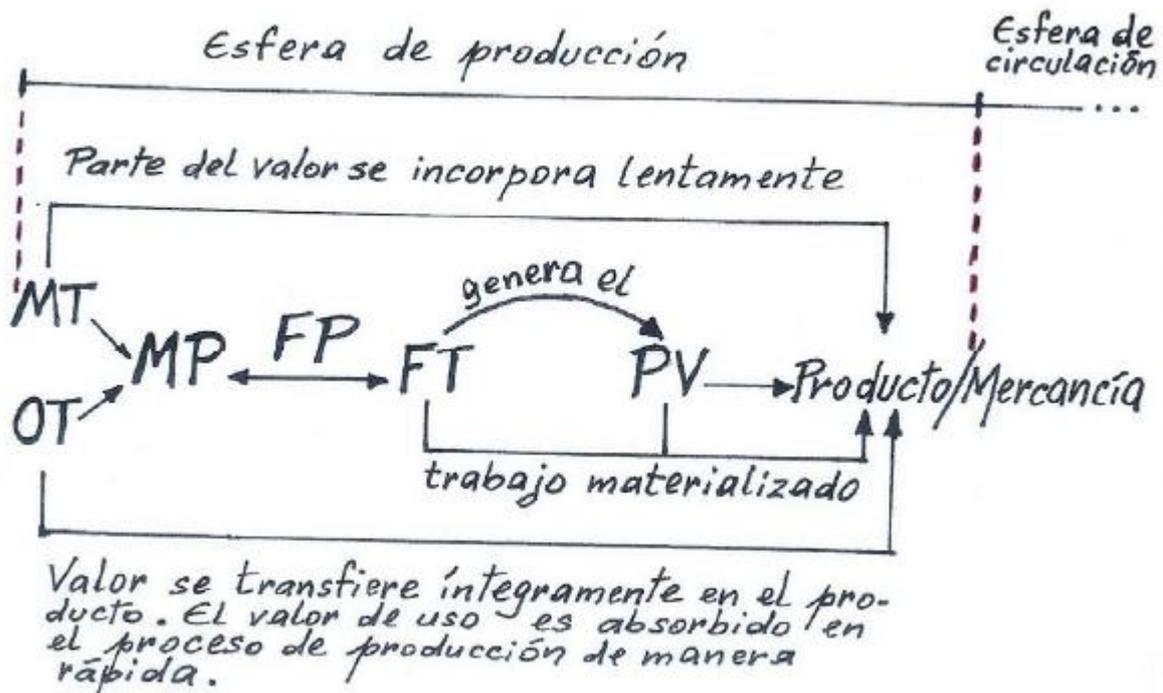
A su vez, los MP se componen de los **medios de trabajo (MT)**, o sea, bienes capitales como máquinas, herramientas, edificios industriales, etc., y **objetos de trabajo (OT)**, relativos a materias primas, productos intermedios, materiales auxiliares, energías, etc. :

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

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:

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

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 $V_{c\text{FT}} + PV = 20+15 = 35$.

Además de $V_{c\text{FT}} + PV$, 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:

$$\text{Mercancía} \quad = \quad V_{c\text{FT}} + PV + C_f + C_c$$

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.

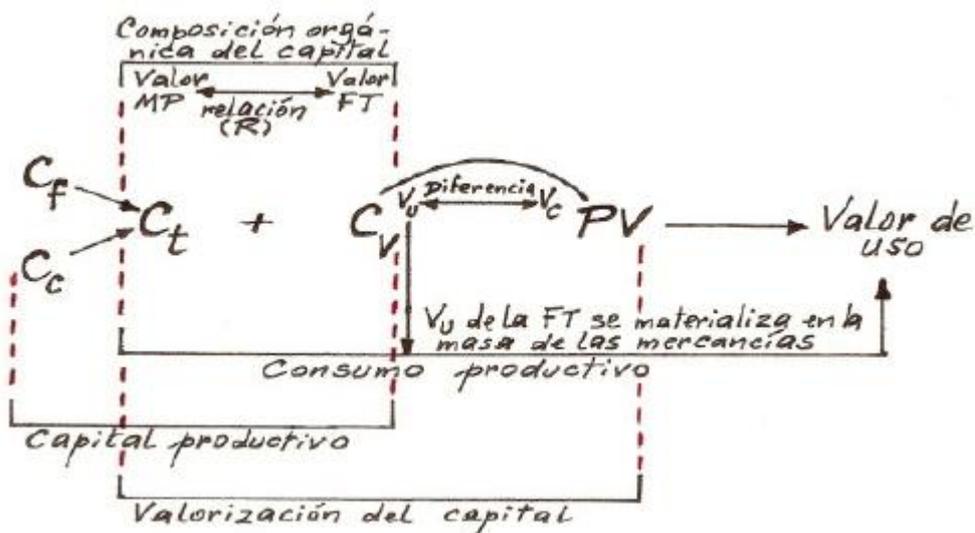
Ha de considerarse la creación de la PV como un proceso, o mejor dicho movimiento espiral y perpetuo cuyo origen radica en el ciclo transformador de dinero en capital «comprar para vender»:

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

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 sustituían 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,

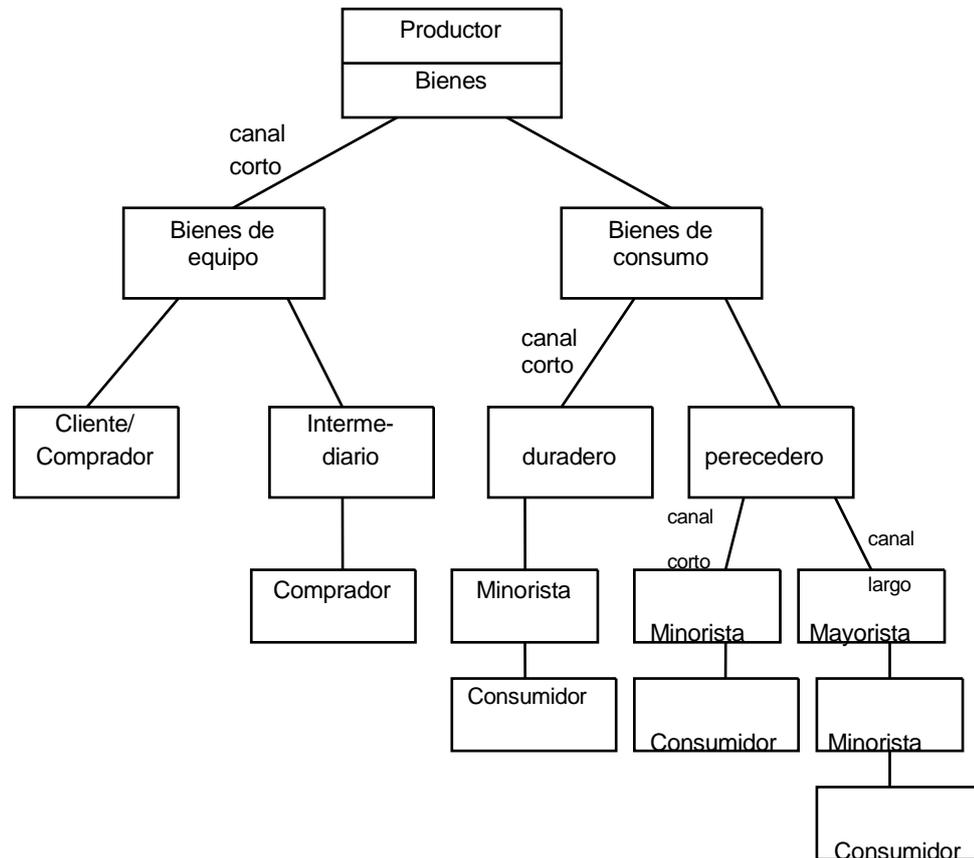
- la distribución de los productos pasa por **varios** intermediarios.

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 : *

2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
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 *fiasco 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 realzar 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)

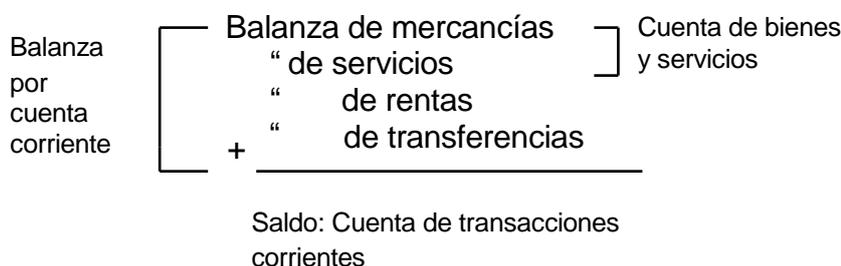
Será oportuno retener que las importaciones tienen que valorarse FOB, análogo a las aduanas, nunca en precios CIF que incluyen el flete y los seguros; ambos se contabilizan como servicios, en ningún caso mercancías.

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:

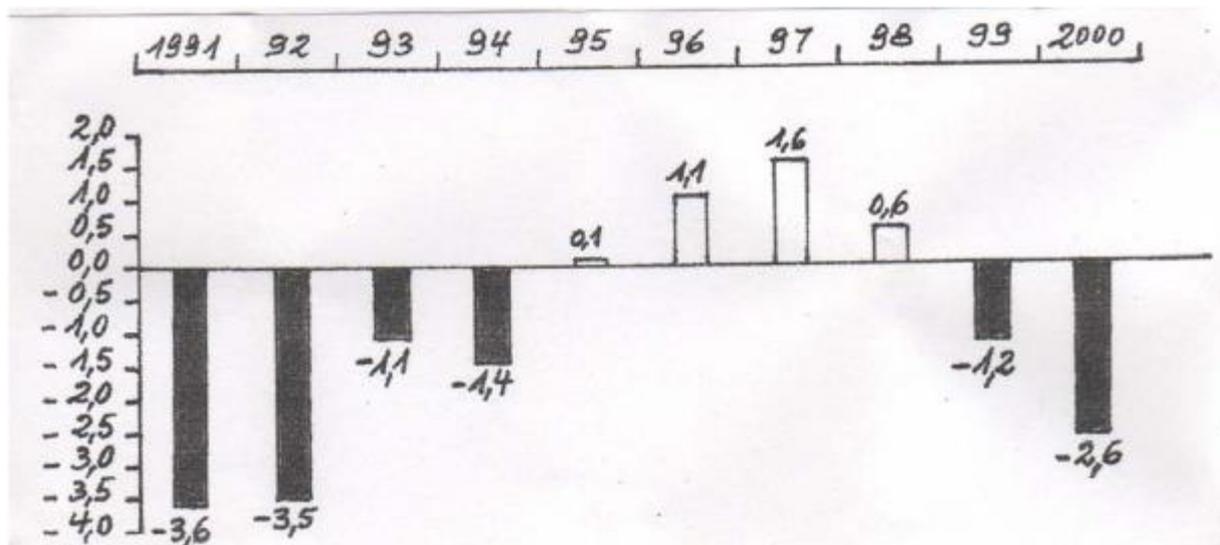
Saldos ¹³
(millardos de euros)

	Alemania - comparación - Agosto/ Octubre 1987		Francia 1998		España 1995 2000	
	Agosto/ Octubre 1987	Agosto/ Octubre 1988	1998	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 excesivo *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 —

	US – Déficit comercial 15	US – Déficit balanza de pagos 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

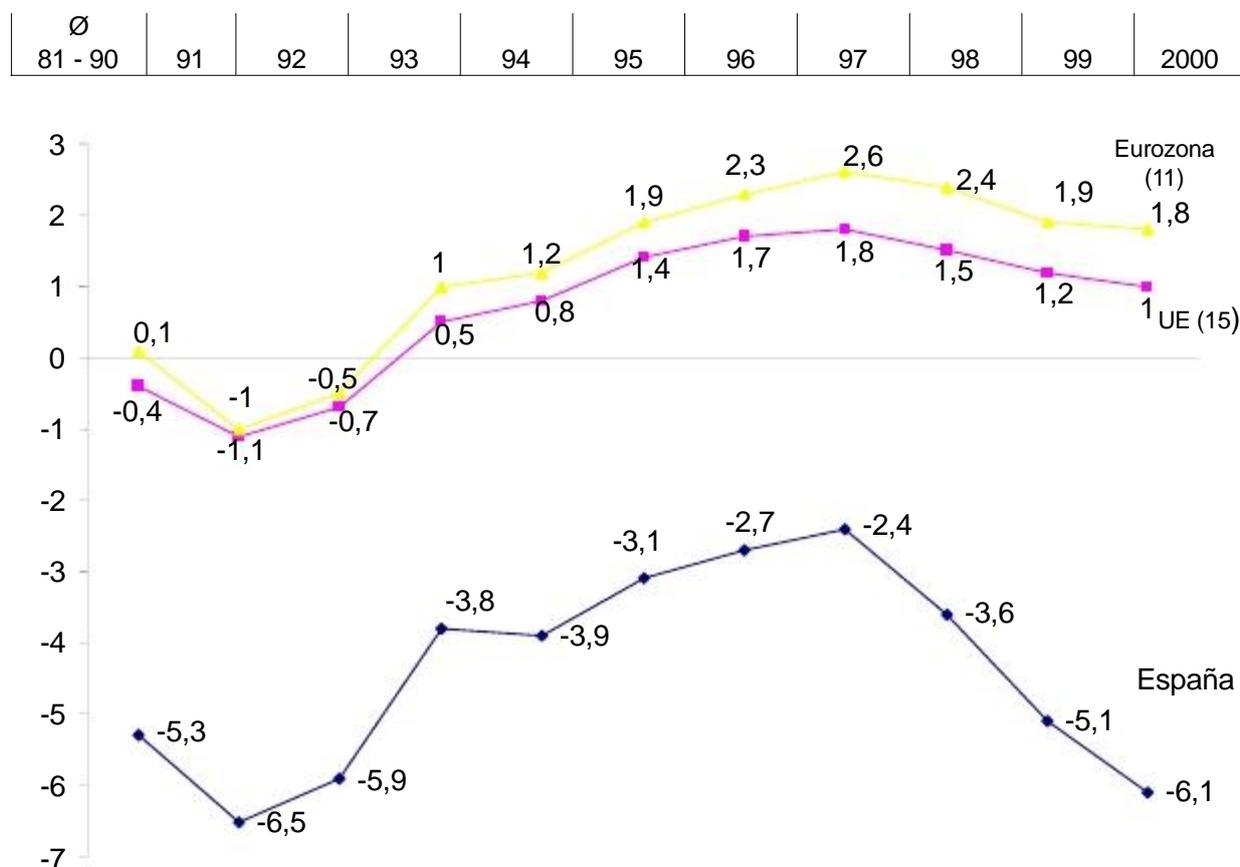
16 Fuentes : - Dirección General de Aduanas
- Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales , www.aeat.es
- Subdirección General de Estudios del Sector Exterior ,
Ministerio de Economía y Hacienda

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 Tasa de cobertura %	1999 Tasa de cobertura %	2000 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

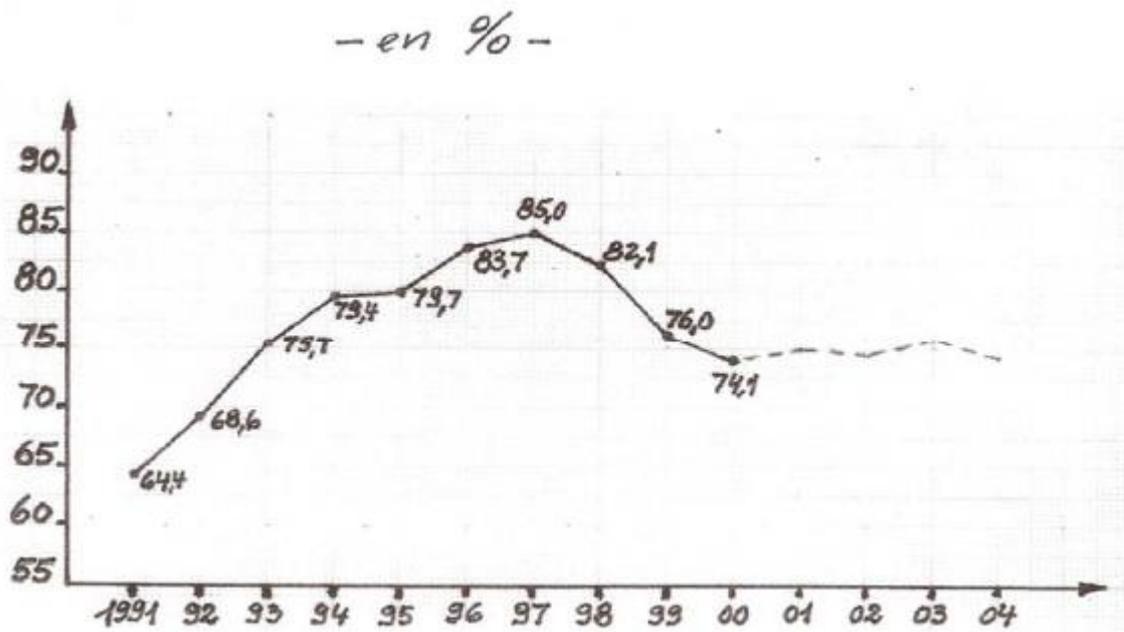
*) Excluye Hong Kong

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 millones 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
	- en % -	
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:

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

- T_a = tasa de apertura
 $\sum X$ = suma exportaciones
 $\sum M$ = 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 ²² 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):

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

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.

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

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

Bloques Comerciales	- 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:

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

donde:

RIt = 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
 (Índice 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 segun 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 aportarían 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.

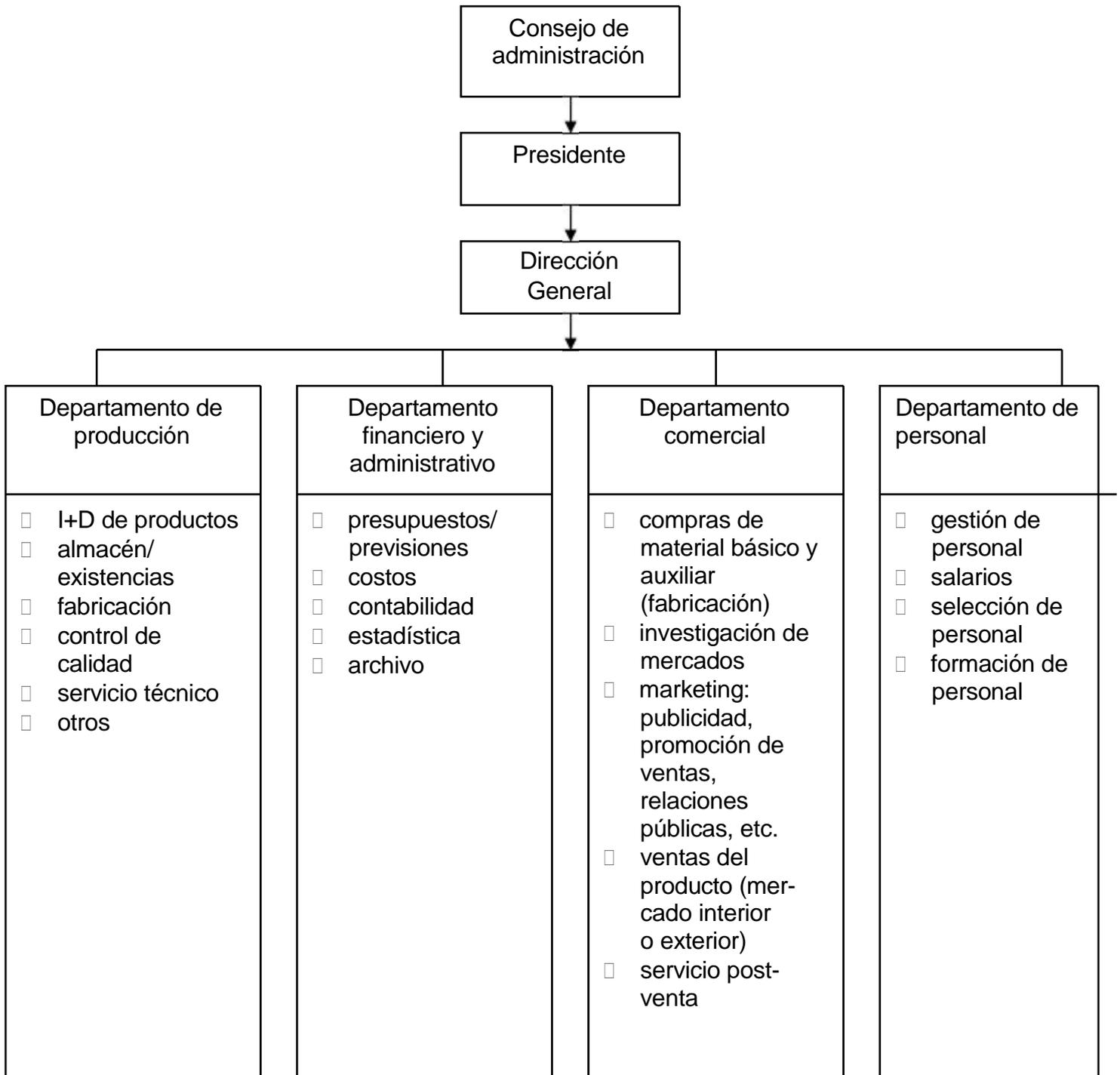
En el orden económico imperante se considera al hombre como una magnitud de la producción: como consumidor o como mercancía en el mercado de trabajo. Desgraciadamente, el mundo mercantil se caracteriza por convertir todo en mercancía, mismo la mano de obra, expuesta permanentemente al dictado del capital.

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

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 regirá 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 vió 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 pretensión 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:

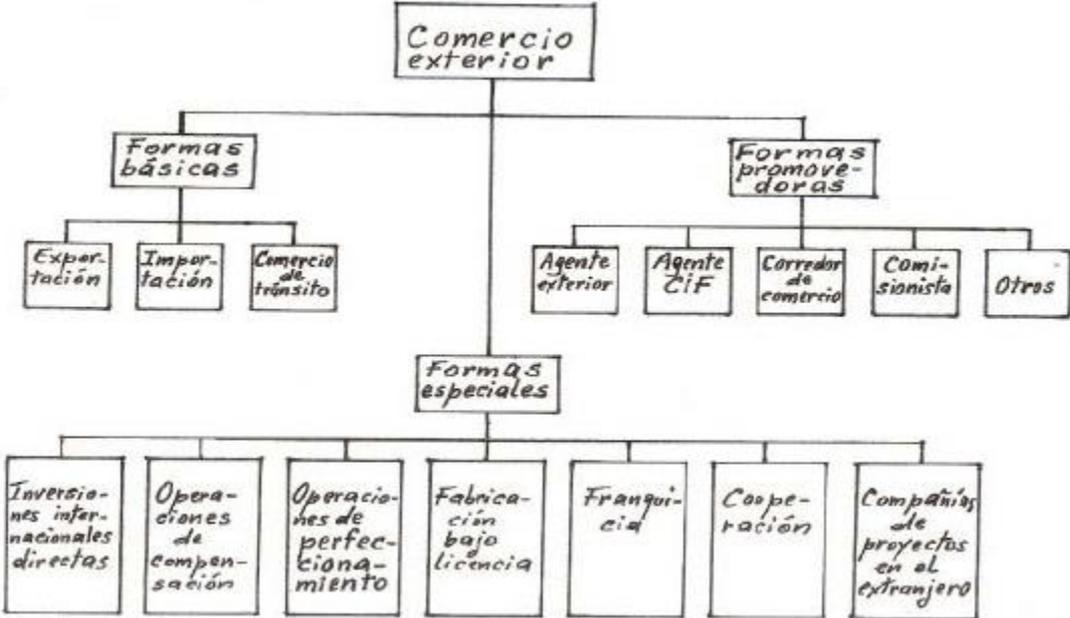
- inversiones internacionales directas,
- operaciones de compensación,
- operaciones de perfeccionamiento,
- fabricación bajo licencia,
- franquicia,
- cooperación,
- compañías de proyectos en el extranjero.

- 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.



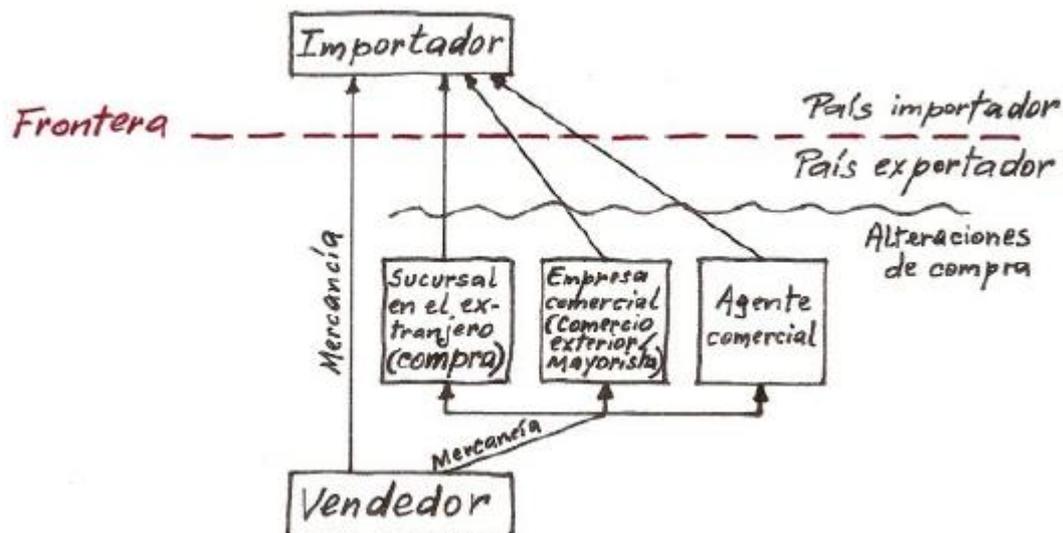
Importación directa

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.



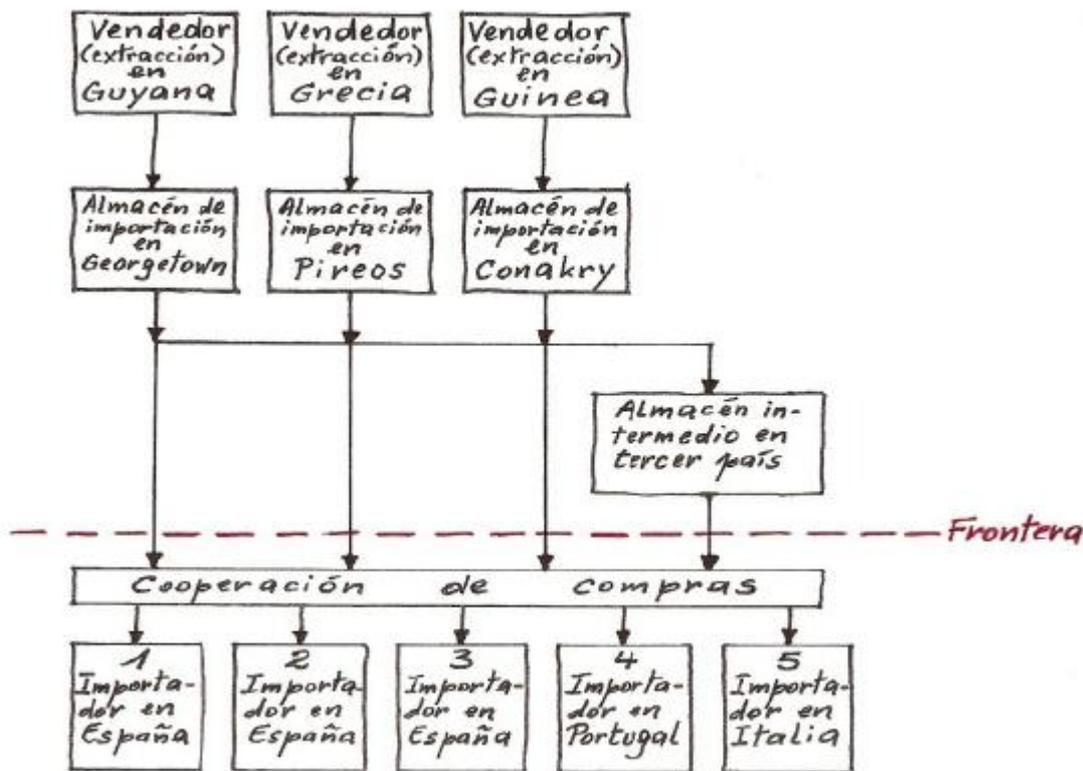
En muchos casos, las casas importadoras se ven obligadas a tomar medidas para asegurar y estabilizar sus necesidades de materias primas a largo plazo. Para tales fines erigen almacenes de importación y forman una cooperación de compras.

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.

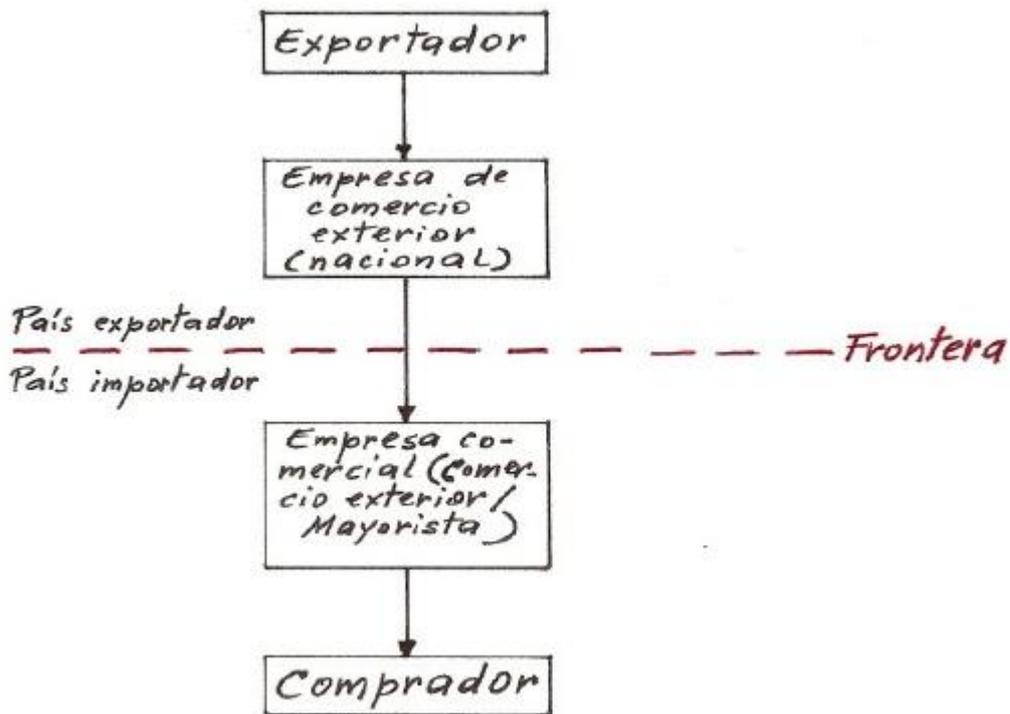


Exportación indirecta

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.

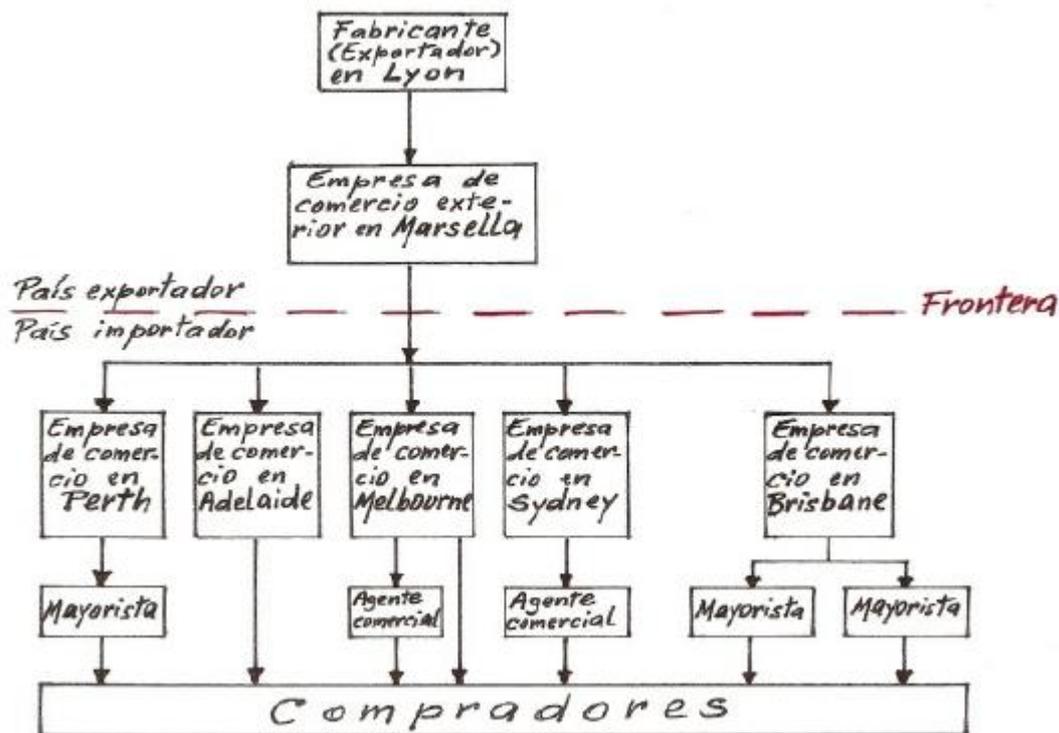
Mientras que la exportación directa, por lo general, interesa más bien a grandes y potentes compañías, la exportación indirecta conviene, en especial, al mediano comercio, ya que este sector, por cuestiones técnicas, no se puede permitir organizar y financiar una red de distribución en el extranjero 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.



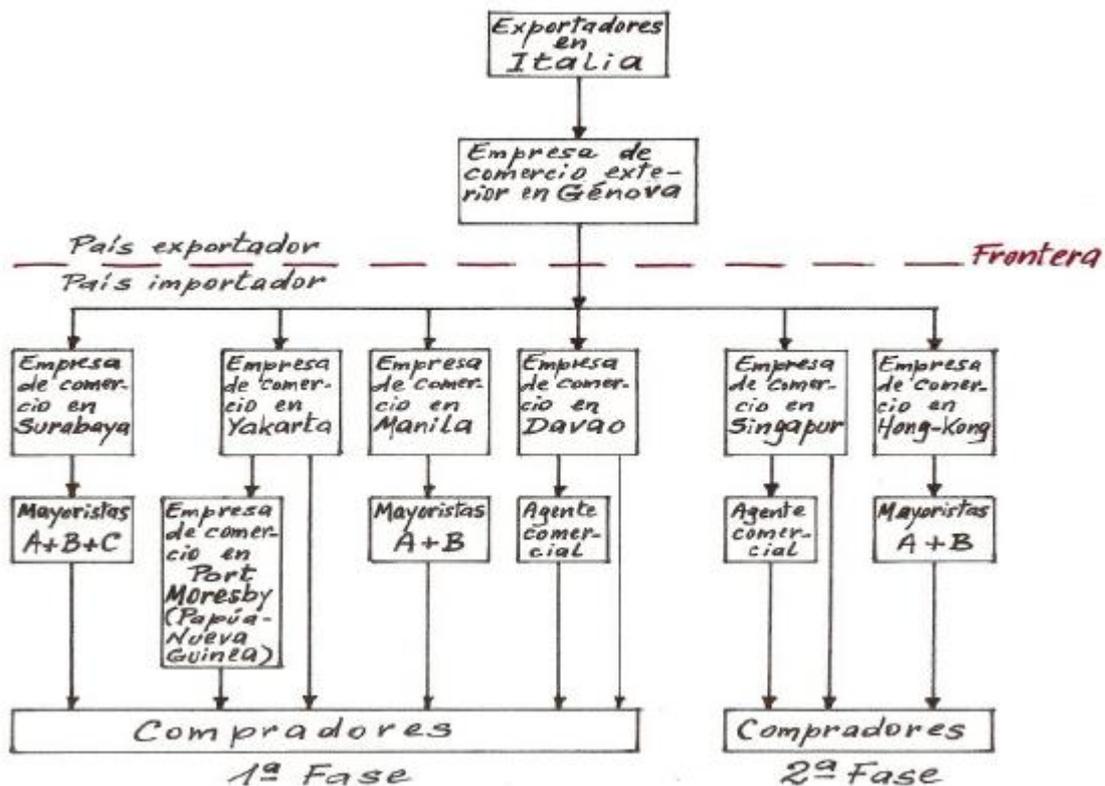
Veamos un ejemplo al respecto:

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 organigramma del siguiente circuito de distribución:



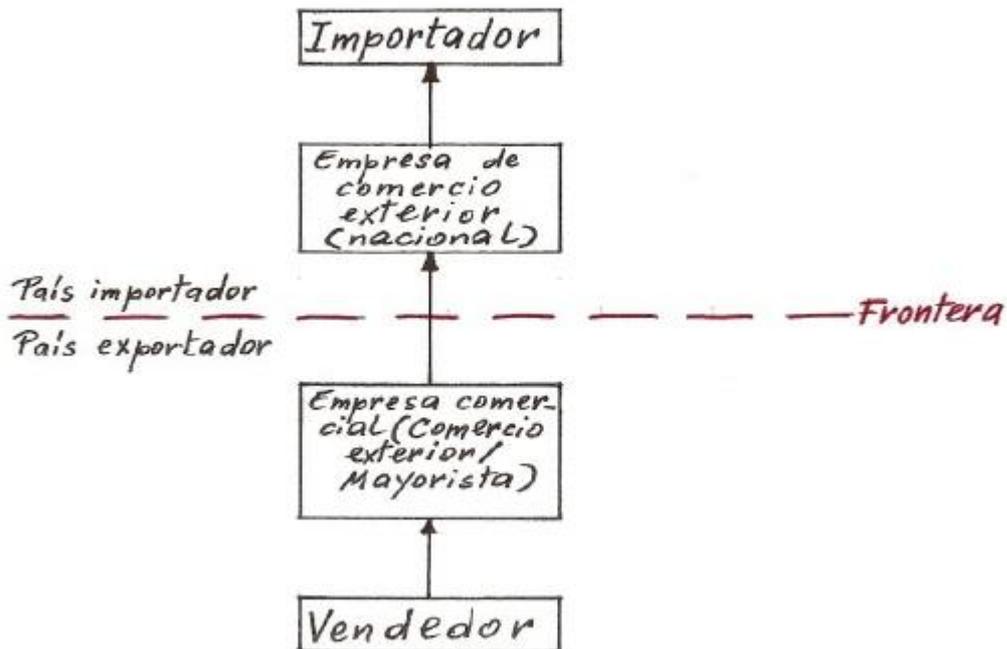
Importación indirecta

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.

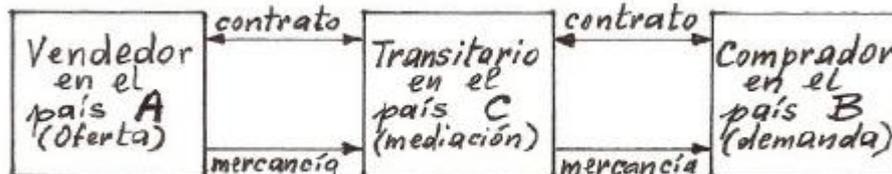
Las ventajas que ofrece una empresa comercial nacional se resumen en

- 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

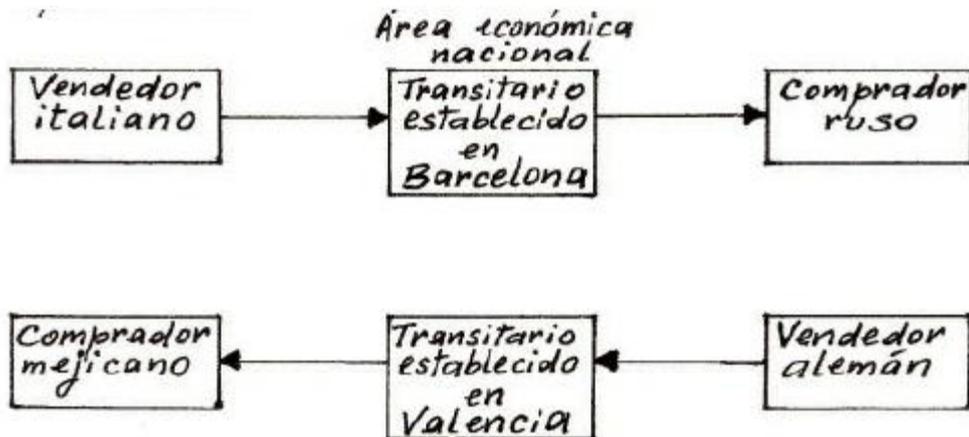
Es la mediación de bienes entre la oferta de un país exportador y la demanda de un país importador ejecutada por un transitario afincado en un tercer país. Se le considera como parte del comercio intermediario, siendo obligatorio que la mercancía pase por el país de tránsito.



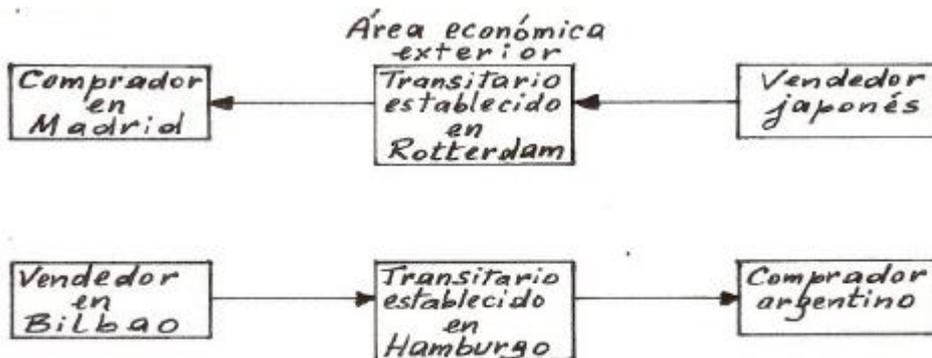
Tradicionalmente, las mercancías típicas de dicho comercio eran, ante todo, el tabaco, cereales, algodón, etc., traídas de ultramar. De nuestros días, abarca los productos más variados y la compra al por mayor de mercancías a granel o artículos fabricados en serie, almacenados en focos centrales de trasbordo, 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:

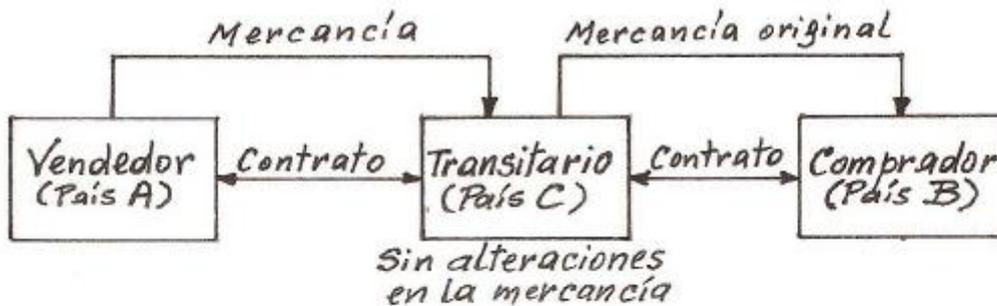


- se califica de pasivo cuando un transitario ubicado en el extranjero vende la mercancía proveniente de tercer país a empresas nacionales o también, cuando éste vende la mercancía fabricada en el ámbito nacional a clientes de terceros países:

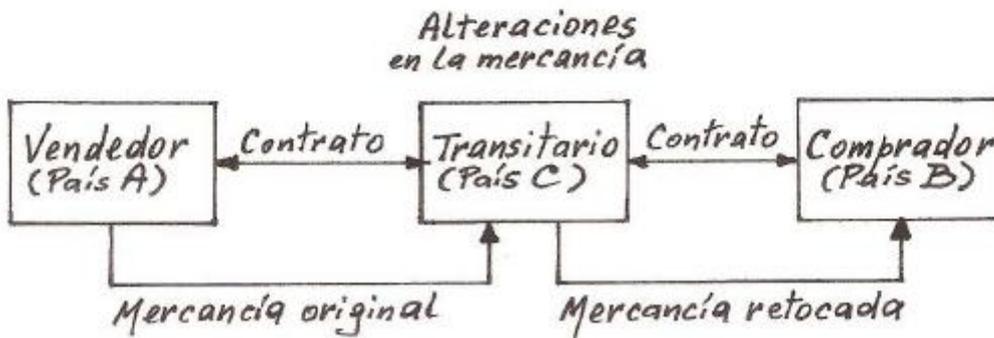


Se habla de comercio de tránsito directo cuando la mercancía << pasa >> del vendedor al comprador sin que ésta sea retocada o manipulada por el transitario, o sea, conserve su justificación de origen. En caso de que el transitario, por el motivo que fuere, proceda a un simple arreglo, transformación 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 esquemmatizar 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:

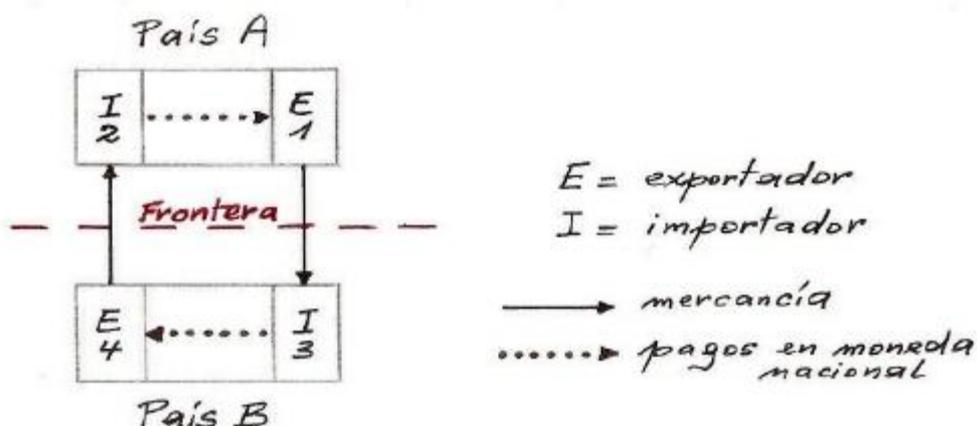
- el trueque o la barata (barter / troc / Tausch)
- la contracompra (counterpurchase / contre-achat / Gegenkauf)

■ 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:

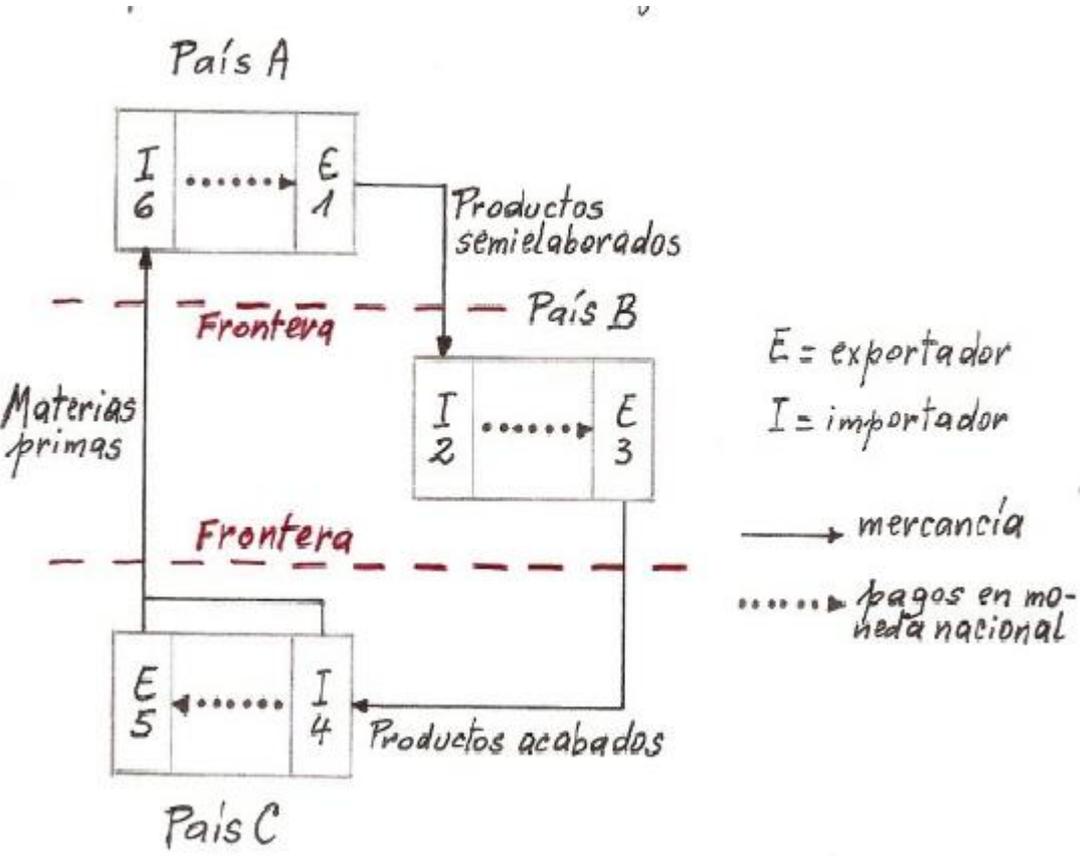
- se fijan contractualmente las entregas mutuas como obligación de los socios participantes,
- el compromiso de aceptación de las mercancías no se puede ceder a terceros, profanos en el asunto, por razones de cumplimiento,
- las transacciones, normalmente, se cumplen simultáneamente, por lo que, en principio, 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:

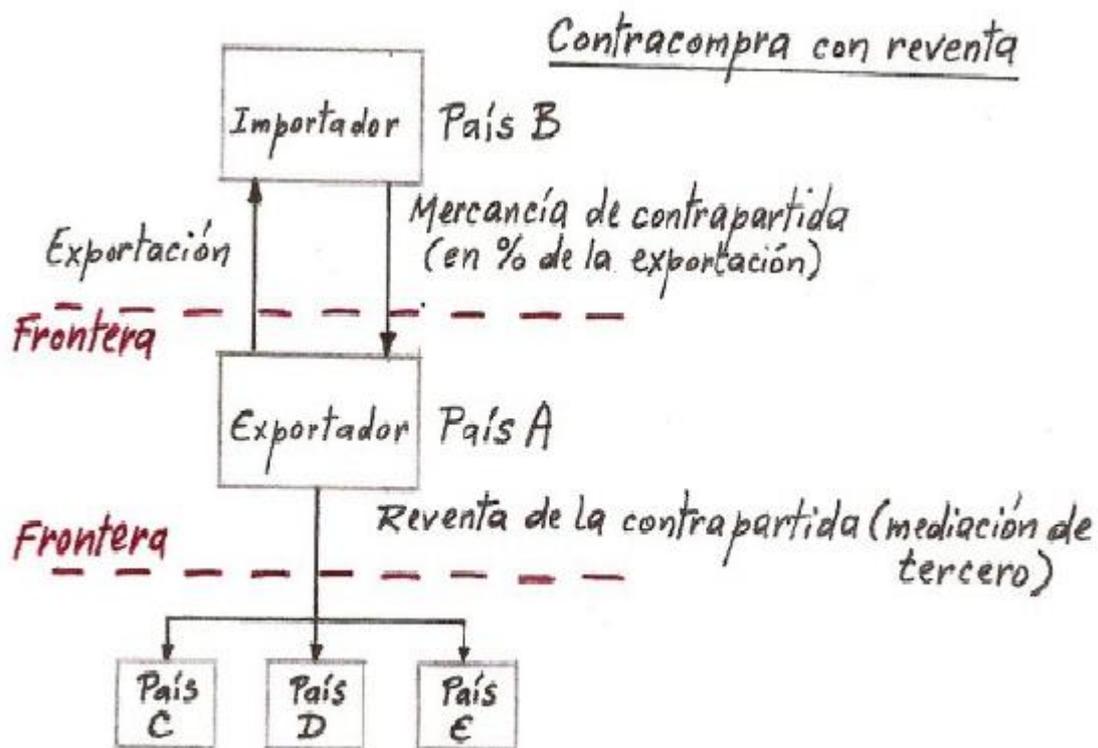


Al intervenir socios de un negocio barter en tres países, se habla de operación triangular (triangular transaction) que, sobre la base de convenios, sólo se aplica cuando no existen ningunas formas desarrolladas para compensar los créditos interestatales. Veamos un breve ejemplo: El país A elabora productos 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.

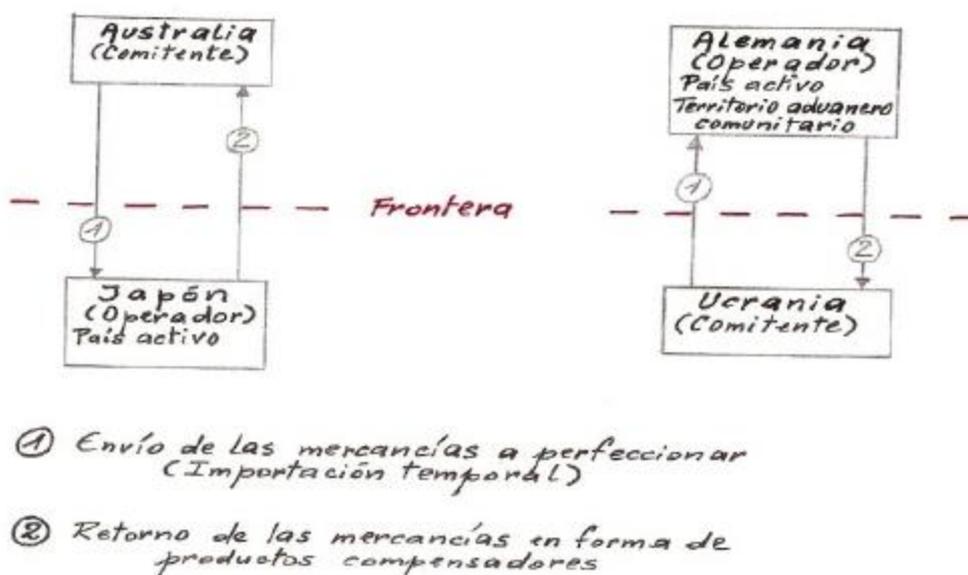
Los productos resultantes de todo proceso de perfeccionamiento se definen **productos compensadores**. Se diferencian en dos tipos:

- 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.



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

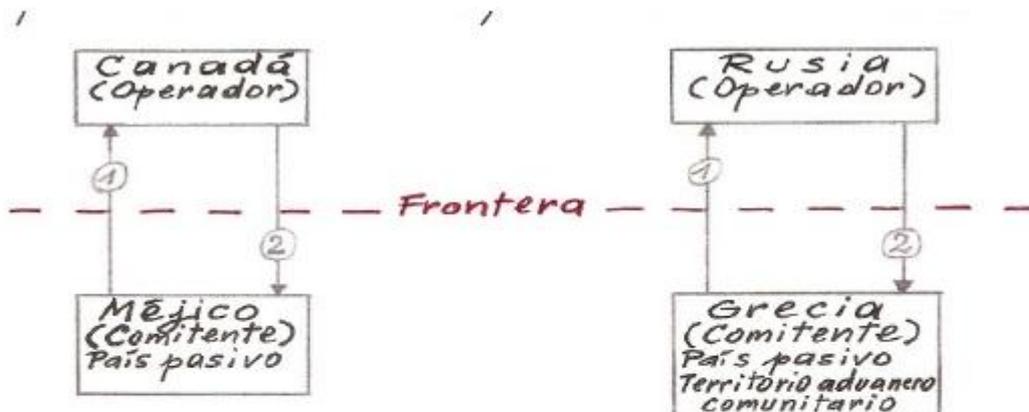
La entidad comercial puede conceder plazos superiores, inferiores o prórrogas. En caso de incumplimiento de las normas reguladoras del sistema elegido, las autoridades pueden revocar o anular las autorizaciones expedidas. El régimen de PA referente a las mercancías de importación se dará por concluido 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)