

Comercio Internacional

Gonzalo Ramiro Chacón Camacho

UNIVERSIDAD LA SALLE

COMERCIO INTERNACIONAL.

1º Edición
Gonzalo Ramiro Chacón Camacho, 2012

Editorial: Universidad La Salle
Bolognia, Calle Jorge Carrasco No. 450
(591) - 2 - 723732

Depósito Legal: 4-1-2183-12
ISBN: 978-99954-2-415-2
Impresión: Arellano Impresiones, (591) - 2415584
La Paz- Bolivia

Portada: Imagen de la campaña para un comercio justo internacional

A los bolivian@s en el propósito de favorecer a su inserción en la maravillosa y única comunidad que tenemos: la tierra.

PRÓLOGO

"No nos dimos cuenta de cuan frágil era nuestra civilización"

-Frederich von Hayek

Así es como se refirió este pensador en ciencias económicas de libre mercado, al opinar sobre el fin del mercantilismo con la primera guerra mundial en 1914. Pero el comercio internacional volvió a resurgir al finalizar aquella contienda con fuerza y política de liberalidad bajo el lema de "*los mercados funcionan los gobiernos no"* ya que de controlarse los salarios y los precios, los mercados jamás funcionarían, pues, se proponía que los mercados deberían autorregularse.

Esta ideología ejerció una fuerte influencia en la sociedad y en la vida de sus conciudadanos en oposición al dirigismo; cuya corriente intelectual por aquel movimiento se extendió hasta los años 90, aunque la primera liberación de precios fue establecido en Alemania occidental en 1948 por el entonces director económico Ludwing Herhart incubando un mercado libre que le permitió un crecimiento económico mayor al dirigismo de Gran Bretaña.

En los años 90 se desarrollo una revolución de libre mercado que fue alimentando a la nueva era de la globalización, como la mayor expresión del comercio internacional de toda la historia; sosteniendo que*: "la humanidad está viviendo una revolución de un solo mercado en el cual todos tienen participación, pero en el que nadie ejerce el control"*.

El comercio internacional ha confrontado una prosperidad inusitada, pero también se esta presentado crisis y riesgos, cuyo alcance solo se empieza a comprender, así mismo, está generando un debate internacional en torno a la riqueza y la pobreza, sobre todo, de las reglas de juego de esta nueva era de un flujo escalable de comercio de alcance mundial.

Es en este contexto el autor ha tenido la habilidad de integrar los pensamiento económicos comerciales de diferentes economistas que la humanidad ha tenido la dicha de cobijarlos y aprender de sus enseñanzas y, calzada con las regulaciones arancelarias además de

procedimientos operativos detallados de manera esquemática, logrando abarcar un periodo de 1500 años de comercio internacional.

El libro ofrece revelaciones de las ventajas comparativas de los modelos *ricardianos*, de hecho, perfecciona con los modelos de las *ventajas competitivas*, reinventándose permanentemente para exponer a las fuerzas cambiantes del intercambio comercial, más aún, ensaya el acercamiento de las prácticas del comercio internacional con los beneficios del derecho internacional, al aportar los medios de solución de controversias en las modalidades de arbitraje, arreglos judiciales, diplomáticos, transaccionales y de mediación.

Lucio Cuentas Pizarroso
Docente Universidad La Salle – Bolivia.

A manera de presentación,

El trabajo que se pone a su consideración está orientado a abordar el comercio internacional desde una perspectiva académica para las personas interesadas en tener un acercamiento a esta fascinante disciplina, motor del desarrollo de nuestra comunidad mundial y de muchos de los avances tecnológicos con los que cuenta la sociedad de nuestros días. Para ratificar lo dicho, basta mencionar que 2/3 partes de la producción mundial son comercio bien sea de mercancías, de servicios o propiedad intelectual.

Ello, junto al "achicamiento" de este nuestro mundo, tal como señala Thomas Friedman, en su libro "La tierra es plana", nos hace vivir en un planeta "diminuto", cuyo principal efecto es la abierta oportunidad, quién sabe la más importante que se la haya presentado a las personas como tales, gracias a la tecnología y las comunicaciones, para iniciar emprendimientos comerciales desde su propio hogar, tener clientes y competidores que pueden estar al otro lado del mundo, maravilloso desafío.

De esta manera, el comercio internacional adquiere una relevancia creciente en el contexto económico mundial, debido a que el porcentaje de la producción que se destina al mercado externo viene aumentando de forma sostenida. Así, en los últimos 50 años el volumen físico de la producción global creció 8 veces mientras que el volumen de exportaciones aumentó 25 veces (en valor monetario 150 veces).

Respecto a la estructura del trabajo, ésta responde a dotar de los elementos más significativos en el estudio del comercio internacional, factor que obliga a iniciar con las generalidades de la disciplina, su evolución hasta el proceso de globalización de nuestros días y su transcendencia como uno de los factores determinantes para comprender el sistema internacional contemporáneo.

En ese marco, y por su importancia en el entendimiento de la evolución hacia la internacionalización actual, se hace imprescindible detenerse en los procesos de integración que se han venido suscitando desde la segunda mitad del siglo pasado, cuyo principal objetivo, ni duda cabe, fue facilitar el comercio entre los países, mediante mecanismos de regulación consensuados y negociados, en el afán de liberalizar el mismo, que se consolida con la puesta en marcha del organismo mundial del comercio casi a mediados de la década de los noventa, caro anhelo postergado desde 1948.

En la segunda parte del texto se examina los lineamientos más importantes para llevar a cabo el comercio internacional por las personas sean naturales o jurídicas, tal como son las la determinación de la internacionalización de las empresas, sus estrategias y vocación para iniciar esta aventura, para continuar con el estudio de los aspectos que destacan más en los procesos de importación y exportación.

Se concluye con los temas jurídicos más relevantes de nuestra disciplina objeto de estudio, a saber los contratos comerciales internacionales más reconocidos en el sistema mundial y los mecanismos aprobados para la solución de los conflictos comerciales internacionales contemporáneos.

Se que muchas temas y cosas se quedaron en el tintero, pero en el afán de asistir a la colectividad interesada en iniciar sus estudios y conocimientos de esta apasionante materia, este aporte no pasa de ser un manual, cuyo propósito es ser eso, un documento básico para la comprensión del comercio internacional en este nuestro mundo cada vez más interrelacionado.

El autor

La Paz, julio de 2012

Índice

CAPITULO I
COMERCIO INTERNACIONAL

1. Generalidades y Definición 3
1.1. El origen político y económico del Comercio Internacional 3
1.2. El comercio internacional 4
1.3. Importancia del Comercio Internacional 5
1.4. Causas del Comercio Internacional 6
1.5. Concepto y características del comercio internacional 6
1.6. Función y fundamentos 7
1.7. Aspectos que favorecen al Comercio Internacional 8
1.8. Aspectos que obstaculizan al Comercio Internacional 10
2. Globalización y Comercio Internacional 13
2.1. Globalización de los mercados 14
2.2. Importancia del Comercio Internacional 18
2.3. Origen y desenvolvimiento del Comercio Internacional 19
2.4. El financiamiento y la asistencia internacional 20
3. El desarrollo económico 20

CAPITULO II
EVOLUCION DEL COMERCIO INTERNACIONAL

1. Teoría Mercantilista 25
1.1. Balanza comercial mercantilista 27
1.2. Ideas mercantilistas supervivientes 28
2. Teoría clásica 29
2.1. Planteamientos básicos de los clásicos 29
2.2. El papel del comercio exterior para los clásicos 30
3. Teoría Neoclásica 38
4. Teoría de la Ventaja Competitiva 40
4.1. Antecedentes 40
4.2. Que es la competitividad 41
4.3. Etapas de la estrategia de competitividad 42
4.4. La competitividad en el comercio internacional 43
4.5. La ventaja competitiva 44
4.6. La producción y el comercio internacional 45

4.7. El rol de los Estados 46
4.8. Estrategia de las empresas 47
4.9. La innovación 49
4.10. Competitividad Mundial y en América Latina 50

CAPITULO III
INSTRUMENTOS DE POLITICA COMERCIAL

1. La apertura comercial 55
2. Políticas comerciales 57
3. Libre comercio vs. Proteccionismo 61
4. El tipo de cambio: Su importancia en la teoría de comercio internacional y política comercial 63

CAPITULO IV
INTEGRACION ECONOMICA

1. La Integración Económica 67
2. Concepto de integración 67
3. Características de los procesos de integración 68
4. Tipologías de la integración 69
4.1. Integración territorial 69
4.2. Clasificación de la integración según sus grados 69
5. La supranacionalidad 71
6. Condiciones claves del proceso de integración 72
6.1. Estabilidad, Gobernabilidad e Integración 72
7. Globalización e integración 73
8. Procesos de integración regional 74
8.1. Los procesos de integración regional 76

CAPITULO V
REGULACION INTERNACIONAL

1. La regulación internacional 109
1.1. Regulación y comercio 110
2. La Organización Mundial del Comercio (OMC) 110
2.1. Principios que determina la OMC 113
2.2 Las Rondas de Negocios del GATT 114
2.3. De la firma del GATT a la creación de la OMC 115
2.4. Importancia del GATT 116
2.5. La Ronda Uruguay 117
2.6. Antidumping 120
2.7. Subvenciones y medidas compensatorias 121

2.8. Salvaguardias: protección frente a las importaciones en casos de urgencia 122
2.9. Soluciones de controversias..... 124
2.10. La OMC y los procesos de integración regional..... 127
3. Reglas y usos uniformes de la Cámara de Comercio Internacional..... 128
3.1. INCOTERMS 128

CAPITULO VI
INTERNACIONALIZACION DE LAS EMPRESAS COMERCIALES

1. Antecedentes..... 147
2. La Globalización: apertura de fronteras para el comercio 148
3. Clima organizacional..... 149
4. Estrategias de crecimiento de las empresas de distribución comercial. 151
5. Internacionalización de la empresa 153
6. Proceso de internacionalización de la empresa..... 154
7. Tipos de empresas 155
7.1. Características de la empresa internacional 155
7.2. Factores organizativos 155
8. Los negocios internacionales. 156

CAPITULO VII
EL MERCADO INTERNACIONAL

1. Las empresas y el mercado internacional..... 161
2. Estrategias 161
3. Visión de futuro y predisposición..... 162
4. Estrategia global integrada..... 162
4.1. Componentes de una estrategia global total..... 163
5. Competitividad..... 164
5.1. Innovación y Competitividad..... 165
6. Factores determinantes para la selección de mercados 167
7. Factores a considerar en la elaboración de un estudio de mercado..... 168
8. Estrategia de penetración y alianzas estratégicas 170
9. Planteamiento estratégico en comercio internacional 172

CAPITULO VIII
PROCESOS DE IMPORTACION Y EXPORTACION

1. Proceso de importación y exportación..... 177
1.1. Proceso de importación. 177
2. Proceso de importación 182
2.1. Concepto 182
2.2. Compra de insumos en el extranjero 182

2.3. Póliza de importación 183
2.4. INCOTERMS 183
3. Proceso de embarque, contratación de flete y seguro 183
3.1. Embarque 183
3.2. Pago de la mercancía 184
3.3. Recepción de las mercancías 184
3.4. Retiro de mercancías y pago exterior 184
3.5. Clasificación de la Importaciones: (según su destinación) 185
4. Proceso de exportación 186
4.1. Concepto 186
4.2. Decisión de exportar 186
4.3. Clasificación de las Exportaciones 187
4.4. Proceso de exportación 188
4.5. Como afecta a la empresa la ampliación de mercados 193
5. El rol del intermediario en una exportación 194
5.1. Funciones de los intermediarios 194
5.2. Clases de intermediarios 194
5.3. Factores a valorar de los servicios ofrecidos por los intermediarios 195
6. Canales de distribución 195
6.1. Concepto 195
6.2. Factores que afectan a la selección del canal de distribución 196
6.3. Métodos de control de los proveedores sobre los intermediarios 196
6.4. Tipos de canales de distribución 197
7. Nomenclatura arancelaria 199
7.1. Concepto y fundamentos 199
7.2. Ventajas que ofrece una nomenclatura al comercio internacional 200
7.3. Sistema Armonizado de Descripción y Codificación de mercancías 200
7.4. Convenio Internacional del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de mercancías 201
7.5. Nomenclaturas arancelarias en la región 205

CAPITULO IX
CONTRATACION EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

1. Concepto 209
2. Clasificación de los contratos 210
3. Principios en la interpretación de los contratos internacionales 211
4. Principios de validez y formación de los contratos internacionales 212
5. Elementos esenciales en el contrato comercial 213
6. Los Contratos Modernos Internacionales 214

CAPITULO X
MEDIOS DE SOLUCION DE CONTROVERSIAS

1. Las controversias internacionales 227
2. Medios de solución de controversias internacionales 227
2.1. Medios de solución de controversias pacíficas y no pacíficos 227
3. Factores que favorecen al desarrollo del arbitraje 233
4. Clases de arbitraje 233
5. Organismos internacionales y el arbitraje 235
7. Arbitraje comercial en Bolivia 247
7.1. Estudio de un caso de arbitraje comercial regional 250

B I B L I O G R A F I A 265

CAPITULO I
COMERCIO INTERNACIONAL

1. Generalidades y Definición

    1.1. El origen político y económico del Comercio Internacional
        Las Rutas Comerciales
    1.2. El comercio internacional
    1.3. Importancia del Comercio Internacional
    1.4. Causas del Comercio Internacional
    1.5. Concepto y características del comercio internacional
    1.6. Función y fundamentos
    1.7. Aspectos que favorecen al Comercio Internacional
    1.8. Aspectos que obstaculizan al Comercio Internacional
        1.8.1. El proteccionismo
            1.8.1.1. Mitos del Proteccionismo
            1.8.1.2. Las barreras al comercio internacional
            1.8.1.3. Obstáculos al Libre Comercio

2. Globalización y Comercio Internacional

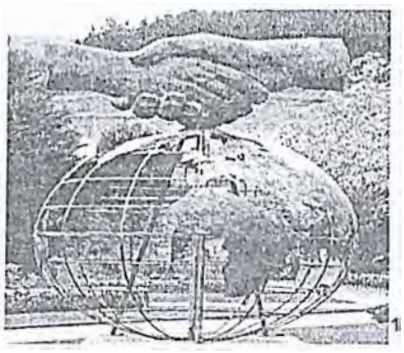
    2.1. Globalización de los mercados
        2.1.1. Globalización: Generalidades
        2.1.2. Oportunidades y amenazas de la Globalización
    2.2. Importancia del Comercio Internacional
    2.3. Origen y desenvolvimiento del Comercio Internacional
    2.4. El financiamiento y la asistencia internacional

3. El desarrollo económico

CAPITULO I
COMERCIO INTERNACIONAL

1. Generalidades y Definición

1.1. El origen político y económico del Comercio Internacional



Desde siglos atrás los países o naciones han mantenido relaciones comerciales para obtener los productos o mercancías con las que no contaban. En los inicios de la historia del comercio mundial, cada país determinaba su política en función de sus propias necesidades, sin tener en cuenta el interés general. La Revolución Industrial también incidió bajo estas características, siendo necesario asegurar el aprovisionamiento de materias primas y encontrar nuevas salidas a una producción creciente, lo que se tradujo en el desarrollo del comercio colonial que favoreció a las economías dominantes en detrimento de las dominadas.

El origen político del comercio internacional explica la importancia que la competitividad ha tenido y tiene en su desarrollo. Carl Schmitt, determinó el concepto de "enemigo" como algo básico en la sustanciación de lo político, por lo que se hizo algo sustancial dotar de agresividad al comercio internacional, destacando su aspecto competitivo, y como algo inseparable de la diplomacia. Así, hace más de 200 años el noble prusiano Mariscal Von Clausewitz, ya señaló que "el comercio es la continuación de la política por otros medios".

Por ello, el lenguaje pseudo militar que se usa en los libros y manuales abocados al tratamiento de estrategias comerciales que permite distinguir si van dirigidos a generales belicosos, a estrategas políticos o agresivos directores de empresas.

Inicialmente, fue el trueque la manera en que las antiguas civilizaciones empezaron a comerciar, se trataba de intercambiar mercancías por otras mercancías de igual valor.

La moneda, o dinero surgió posteriormente como un medio acordado en una comunidad para el intercambio de mercancías y bienes. El dinero, no sólo tenía que servir para el intercambio, sino que también fue considerada como una unidad de cuenta y una herramienta para almacenar valor.

Las Rutas Comerciales

En la Edad Media, empezaron a surgir rutas comerciales transcontinentales que intentaban suplir la alta demanda europea de bienes y mercancías, sobre todo de lujo. Entre las rutas más famosas destaca la Ruta de la Seda, pero también había otros importantes como las rutas de importación de pimienta, de sal

[1] http://2.bp.blogspot.com/-m3Gpl0JCQuA/TcXHYP7tg5I/

o de tintes. Así, las Cruzadas fueron una importante ruta comercial creada de manera indirecta. La ruta que se creó por el movimiento de tropas, suministros, armas, artesanos especializados, botines de guerra, etc. reactivó la economía de muchas regiones europeas. Este mérito se atribuye en parte al rey ingles Ricardo I Corazón de León, que al involucrarse en la Tercera Cruzada consiguió importantes victorias comerciales para Europa, como por ejemplo el restablecimiento de la Ruta de la Seda y la recuperación de las rutas de la pimienta.

Con los barcos de vapor, a partir del siglo XIX, las travesías fueron más rápidas y seguras, empezando a surgir grandes compañías oceánicas con travesías más frecuentes.

El comercio trasatlántico convirtió Nueva York en el primer puerto de Norteamérica, y como consecuencia, atrajo la mayor parte de las futuras mercancías transatlánticas y todo el tráfico de pasajeros. Nueva York se convirtió en la capital comercial de los Estados Unidos y una de las ciudades más importantes del mundo. Además, la mayor parte de los inmigrantes que iban de Europa a EE.UU., llegaban a Nueva York.

Antes del siglo XIX, las mercancías de consumo tenían que ser manufacturadas cerca del lugar de destino, lo que obstaculizaba a su traslado y determinaba económicamente, la inviabilidad de transportar mercancías desde un lugar distante.

La Revolución Industrial trajo consigo innovaciones en el transporte que fortalecieron el comercio, las mercancías podían ser manufacturadas en cualquier lugar y ser transportadas de una manera muy barata a todos los puntos de consumo.

Uno de los mayores aportes de la Revolución del transporte fue el ferrocarril. Gran Bretaña fue la pionera en este ámbito. En otros lugares de Europa y de EE.UU., se desarrolló particularmente el transporte fluvial, para lo que se realizaron trabajos de ensanchamiento y dragado de ríos para hacerlos navegables.

Finalmente, la construcción en escala de automóviles y construcciones de carreteras, provocó que las mercancías se pudieran transportar a los centros de consumo, conocida como distribución capilar de mercancías

1.2. El comercio internacional

Puede definirse al comercio internacional como el intercambio de bienes, servicios y conocimientos entre las naciones que integran el planeta. Es una fuerza que apunta al desarrollo económico, y promueve el bienestar de las naciones y sus poblaciones, los bienes que se transan están constituidos por productos terminados, intermedios, que sirven para elaborar otros productos y materias primas, a los que se suman los servicios y la propiedad intelectual.

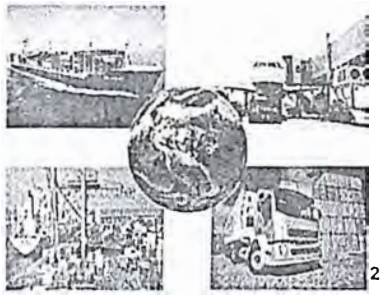
Es en el marco de la economía internacional que se estudia los problemas que plantean las transacciones económicas internacionales, por ende, el comercio, las inversiones y los flujos financieros.

Ese intercambio de bienes económicos que se efectúa entre los Estados o sus nacionales da origen a salidas de mercancía de un país (exportaciones) y entradas de mercancías (importaciones) procedentes de otros países.

Las estadísticas muestran que existe una relación entre un comercio más libre y el crecimiento económico. La teoría económica señala razones para esa relación: todos los países, incluidos los más pobres'. tienen activos (humanos, industriales, naturales y financieros), que pueden emplear para P:oducir bienes y seNicios para sus mercados internos o para competir en el exterior. Dicho sin:iplemente, el principio de la "ventaja comparativa", que posteriormente se abordará, significa que los paises prosperan, en primer lugar, aprovechando sus activos para concentrarse en lo que pueden

producir mejor, y después intercambiando estos productos por los productos que otros países producen mejor.

1.3. Importancia del Comercio Internacional

[2]

Contribuye a aumentar la riqueza de los países y de sus pueblos, riqueza que se mide a través del indicador de la producción de bienes y servicios que un país genera anualmente, Producto Interno Bruto (PIB). Sobre esta base se ha defendido la libertad de comercio como un instrumento que permite lograr la mejora de las condiciones de vida y de trabajo de la población mundial.

Sin embargo, esta visión no ha compartida por todos los países ni aplicada. Por el contrario, el enfoque que más ha prevalecido en la historia económica de los últimos tres siglos fue el de limitar y regular los flujos de comercio en función de los diferentes intereses económicos, políticos y sociales de los Estados.

El proceso de liberalización del comercio no ha sido automático ni generalizado, por el contrario, ha requerido de la voluntad política de los países que, progresivamente, han ido aceptando que un comercio libre reporta beneficios para la comunidad internacional.[3]

La importancia del comercio internacional se puede medir por el volumen de mercancía exportada, que ha ido creciendo en cantidad absoluta y respecto a la producción doméstica, y por el grado de interdependencia de las economías mundiales.

Así, el comercio internacional es el intercambio de bienes y/o servicios entre dos países y su importancia radica en:

Ser la fuente de divisas que el país necesita para financiar sus importaciones.
Contribuir al desarrollo y crecimiento económico, creando industrias y generando empleos
Permitir reasignar recursos de manera mas eficiente
Permitir aprovechar las ventajas competitivas de los países
Permitir la innovación de la tecnología

Dos países pueden comerciar con ventajas mutuas incluso cuando uno de ellos es más eficiente que el otro en la producción de todos los bienes y el menos eficiente compite solo pagando salarios inferiores. El comercio beneficia al permitir a los países exportar bienes cuya producción se realiza con una relativa intensidad de recursos que son abundantes en el país, mientras que importan aquellos bienes cuya producción requiere una intensidad en la utilización de los recursos que son relativamente escasos en el país.

También permite la especialización en la producción de productos más reducidos permitiendo a los países obtener mayor eficiencia con una producción a mayor escala.

---

[2] http:// *uaslpadministracioninternacional.wikispaces.com/.../FIGURAS+COMERCIO+INTERNACIONAL*

[3] Vale señalar factores negativos para la apertura comercial como las dos Guerras Mundiales del siglo XX y la Depresión norteamericana de los años 20, mientras que la Revolución Industrial fue un fuerte motor para respaldar políticas liberalizadoras del comercio.

1.4. Causas del Comercio Internacional



[4]

El comercio internacional obedece a dos causas:

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

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

Aunque el comercio internacional fue siempre importante, a partir del siglo XVI empezó a adquirir mayor relevancia con la creación de los imperios coloniales Europeos, el comercio se convierte en un instrumento de política imperialista. La riqueza de un pais se media en función a la cantidad de metales preciosos que tuviera, sobre todo oro y plata. El objetivo de un imperio era conseguir más riqueza al menor coste posible. Esta concepción del papel del comercio internacional, conocida como mercantilismo predominó en los siglos XVI y XVII.

El comercio internacional empezó a mostrar las características actuales con la aparición de los Estados nacionales durante los siglos XVII y XVIII.

1.5. Concepto y características del comercio internacional

Desde el punto de vista económico se ha considerado el comercio como: el conjunto de operaciones de intercambio de bienes y servicios que se requieren para la satisfacción de las necesidades de la sociedad en general, y de los seres humanos en particular.

Desde el punto de vista jurídico el comercio se define como: la actividad por medio de la cual las personas realizan actos de intercambio de bienes y servicios, con el propósito de lucro, y de cuyas actividades se generan derechos y obligaciones que son legalmente exigibles.

El comercio, ya sea domestico o interno, así como el internacional poseen en términos generales los mismos atributos y características fundamentales. No obstante, el comercio internacional tiene en la actualidad una gran importancia para las naciones que la practican, y esa importancia no es solo económica, si no también política, en virtud de que esa actividad permite al Estado que la desarrolla, establecer una serie de estrategias, actitudes y posiciones que no solo le producen el ingreso de divisas,

[4] http://www.cmigestion.es/wp-content/uploads/internacionalizacion.jpg

esenciales para el crecimiento de su economía, si no que también le da presencia y significación en el concierto internacional. Ejemplos: Chile, China, Irlanda.

Los términos comercio internacional y comercio exterior, se utilizan frecuentemente como sinónimos, empero, en su más cerrado concepto, poseen una diferencia: por comercio internacional debe entenderse a la actividad en su conjunto, es decir, a la serie de lineamientos, requerimientos, directrices y normas que regulan a la actividad misma, independientemente de la nación o naciones involucradas en ella.

En cambio el comercio exterior se aplica a la relación económica y jurídica que se da en un lugar y momento determinado entre dos o más naciones, específicamente señaladas. Así, se puede expresar por ejemplo, que la Organización Mundial de Comercio (OMC) es el máximo organismo rector del comercio internacional.

1.6. Función y fundamentos

El comercio tiene una importancia creciente en el contexto económico mundial, ya que la porción de la producción que se destina al mercado externo viene aumentando de forma sostenida. En los últimos 50 años el volumen físico de la producción global creció 8 veces mientras que el volumen de exportaciones aumentó 25 veces (en valor 150 veces). Una consecuencia de este fenómeno es la mayor interdependencia de las economías y la necesidad de incorporar la perspectiva internacional en las decisiones domésticas. De allí la importancia de destacar algunas características que presenta el comercio global.

Concentración. Actualmente, el valor total de las exportaciones de mercancías supera los 14 billones de dólares, a los cuales deben sumarse otros 4 billones correspondientes al intercambio de servicios comerciales. Una decena de países, con Alemania, EEUU, Japón y China a la cabeza, concentran casi el 60% del total.

A su vez, en los últimos 25 años se han registrado importantes cambios en los flujos comerciales entre las grandes regiones y países. Mientras que la participación de Asia ha ido creciendo de forma sostenida (actualmente exporta la cuarta parte del total mundial) las de América del Sur y África han declinado y hoy no alcanzan al 5% del total. A nivel de países, Estados Unidos y Japón han disminuido su participación en las exportaciones globales del 12% al 9% y del 9% al 6%, respectivamente. Europa es la excepción, ya que su participación se ha mantenido constante en cerca del 45% del total mundial.

Crecimiento. Tanto en términos de valor como de volumen, el comercio internacional ha tenido una tendencia creciente en la economía global. Mientras que los países desarrollados representan un 73% del comercio global, los países en desarrollo han incrementado su participación de 23% en 1970 al 28% para el 2009. El factor determinante es la búsqueda de mercados foráneos para la producción de más bajo costo.

Patrones geográficos. La geografía del comercio internacional revela un predominio de un pequeño número de países principalmente en América del Norte, Europa Occidental y el lejano Oriente. Una participación creciente corresponde a los países de Asia, liderado por la China.

Escala geográfica. Las relaciones norte-norte son las más significativas en términos absolutos. La mayor parte del comercio internacional tiene una connotación regional promovida por la accesibilidad geográfica y los bloques regionales. El desarrollo de regiones conformadas por países que han suscripto acuerdos de integración también ha producido sustanciales cambios en los flujos comerciales. En el caso de la Unión Europea y del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA) el intercambio de bienes al interior de la zona supera al que se realiza con terceros países. No ocurre lo mismo en la ASEAN, el Mercosur y la Comunidad Andina, cuyas ventas se siguen destinando principalmente a mercados extrazona.

Dependencia. Las naciones dependen de distinta forma del comercio internacional, la cual puede enfocarse en los productos como en los mercados, así muchos países en desarrollo dependen de la exportación de bienes tangibles (minerales, frutas, alimentos, etc.); otros dependen de mercados como es el de México respecto a los Estados Unidos.

Sectores. Los productos industrializados tienen una importancia creciente en el comercio mundial. En los últimos 50 años el volumen de manufacturas exportadas se multiplicó por 50, mientras que el de combustibles y minerales lo hizo 9 veces y los productos agrícolas sólo 7. Actualmente las manufacturas absorben las tres cuartas partes del valor del intercambio total, destacando la participación de productos químicos, equipos de transporte, elementos para oficinas, comunicaciones y electrónicos.

1.7. Aspectos que favorecen al Comercio Internacional



Ventajas del comercio internacional

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

Cada país se especializa en aquellos productos donde tienen una mayor eficiencia lo cual le permite utilizar mejor sus recursos productivos y elevar el nivel de vida de sus trabajadores.
Los precios tienden a ser más estables.
Hace posible que un país importe aquellos bienes cuya producción interna no es suficiente y no sean producidos.
Hace posible la oferta de productos que exceden el consumo a otros países, en otros mercados. (exportaciones)
Equilibrio entre la escasez y el exceso.
Los movimientos de entrada y salida de mercancías dan paso a la balanza en el mercado internacional.
Por medio de la balanza de pago se informa que tipos de transacciones internacionales han llevado a cabo los residentes de una nación en un periodo dado.
Promueve la innovación y la competencia. Ofrece a los consumidores la mayor cantidad de opciones y las mejores oportunidades para perfeccionar su nivel de vida. Fomenta la competencia alentando a las empresas hacia la innovación y el desarrollo de los productos superiores. También lo hace instándolas a que introduzcan en el mercado mayor cantidad de bienes y servicios, manteniendo los bajos precios y la alta calidad, para beneficio de los consumidores.
Genera crecimiento económico. Propicia las oportunidades para las empresas y recompensa la toma de riesgos permite el incremento en las ventas, en los márgenes de ganancias y en la participación en el mercado. Las empresas pueden decidir que esas ganancias se generen a

[5] h ttp://2.bp.blogspot.com/_2gouBrS6FCc/TL84MBmD1kI/

partir de la expansión de sus operaciones, del ingreso a nuevos sectores del mercado y de la creación de empleos mejor remunerados.

Ejemplo: Según Chárleme Barshefsky, Representante de Comercio de EE.UU ante la OMC, durante la primera década del presente 2000, señala que las exportaciones, por ejemplo, de EE.UU. generaron más de 12 millones de puestos de trabajo en ese país, y los empleos relacionados con el comercio cuentan con salarios de 13 a 16% más altos que los empleos que no están vinculados al mismo.

Beneficios que brinda el comercio exterior

Si un país produce un excedente de bienes y/o servicios con ventajas comparativas en sus costos de producción respecto de otros países y los exporta, obtiene recursos para importar otros bienes y/o servicios que le resulta más costoso producir o no está capacitado para hacerlo y accede a bienes que no podrá obtener si estuviera aislado. Cuanto mayor es la Relación Real de Intercambio, mayor será el beneficio del comercio Internacional. Incluso a veces, es necesario sacrificar parte de los bienes destinados al consumo nacional y exportarlos. Este; eventualmente; será el costo social del Comercio Exterior.

Los beneficios que brinda el comercio exterior son:

En el ámbito macroeconómico: lleva a las naciones del mundo a la especialización productiva (división internacional del trabajo).

Ello obedece a dos factores:

1) la desigualdad de los factores productivos (tierra, trabajo y capital)
2) la desigualdad en la composición tecnológica de los productos; lo que genera ventajas y desventajas comparativas.

Así, un país tiende a importar aquellos productos que no fabrica o fabrica en desventaja, respecto a otros y tratará de exportar aquellos en los que cuenta con ventajas.

En el ámbito microeconómico: Beneficia tanto al Sector Exportador como al Sector Importador.

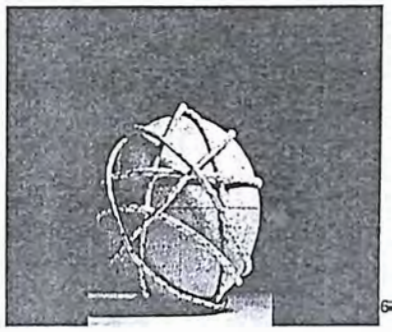
1) Beneficia al Importador; ya que este cuenta con diversidad de productos para ponerlos a disposición de los consumidores en su gran variedad, calidad y mejor precio; resultando ser éste último el más beneficiado.
2) Beneficia **al** Exportador, ya que con ello:
   - Amplía su mercado.
   - Reduce o elimina desniveles estacionales de la demanda interna.
   - Incrementa la producción.
   - Reduce la capacidad ociosa.
   - Absorbe mejor los costos fijos.
   - Mejora el producto dadas las exigencias, que le impone el mercado internacional.
   - Buen argumento para la obtención de apoyo crediticio.
   - Buen argumento para la consolidación de las ventas en el mercado local.
   - Motiva a los integrantes de la empresa y a sus directivos.

Diferencia entre beneficio, utilidad e incentivo a la exportación

Beneficios: El Comercio Internacional permite que un país cuente con mayor cantidad de bienes que los que podrían producirse en aislamiento, con una dotación escasa de recursos productivos. Mientras más favorable sea la relación real de intercambio para un país, mayor será el beneficio que le producirá el comercio internacional.

Utilidad: la determina la empresa: "utilidad pretendida"; condicionada por la competencia en el mercado internacional.
Incentivos: son los que promueve el Estado para el desarrollo de las exportaciones; tanto de orden fiscal como financiero.

1.8. Aspectos que obstaculizan al Comercio Internacional



1.8.1. El proteccionismo

Es un sistema de protección a la economía interna, dando así ayuda a las industrias nacionales, el método más utilizado es el incremento arancelario a las importaciones y las exportaciones. (aranceles a las exportaciones de materias primas o agrícolas por parte de un Gobierno).

La libre introducción de mercaderías oponía un obstáculo insalvable al desarrollo y mantenimiento de las industrias nacionales en la que los Gobiernos centrales tuvieron conciencia del problema e intentaron elevar los aranceles aduaneros a la importación para proteger los productos nacionales.

Es el desarrollo de una política económica en la que, para proteger los productos del propio país, se imponen limitaciones a la entrada de similares o iguales productos extranjeros.

La política proteccionista ha conocido distintos periodos de auge y decadencia. En situaciones de economía de guerra, se aplica de manera tajante. En situaciones de crisis económica, ciertos niveles de protección a los propios productos evitarían una caída fulminante de precios y el consiguiente descalabro de algún sector de la economía nacional.

En la actualidad el proteccionismo está presente en la Política Agrícola Común (PAC) de la Unión Europea y de Estados Unidos, frente al resto de las economías del Tercer Mundo para evitar que, con mano de obra y costos más baratos, la agricultura de aquellos se vea en claro retroceso, y este tema es uno de los debates en la Organización Mundial del Comercio, toda vez que tal nivel de protección impide el desarrollo de las economías más pobres.

1.8.1.1. Mitos del Proteccionismo

Se cree que un país con salarios altos no podría entablar relaciones comerciales con un país cuyos salarios son bajos, pues si esto ocurre podría enfrentar uno de estos casos:

1) Se venderán a bajos precios los productos, y todas las industrias se verán afectadas.
2) Los trabajadores tendrán que aceptar que su remuneración baje al igual que la de los otros y así conformarse con un estándar de vida pobre.

[6] http://www.urgente24.com/sites/default/files/notas/2012/03/28/Proteccionismo28Maio09.jpg

Esto es incorrecto puesto que los trabajadores que reciben salarios más altos están siendo recompensados por ser más productivos que los otros países, ya que la fuerza laboral de las naciones del primer mundo tienen más educación y por ende las empresas están dotadas de una mejor tecnología que en países pobres. Entonces un país desarrollado puede producir mayor producción que un pobre y el costo de producción será menor.

Un país que tiene una producción baja no puede entablar relaciones con otro de mayor productividad, esto es totalmente falso puesto que el país con menor productividad puede seguir manteniendo ventaja comparativa con respecto al otro en uno o más productos.

Los trabajadores menos calificados de los países desarrollados se ven afectados por el comercio de su país con otras naciones, y estudios económicos han revelado que el comercio externo tiene poca responsabilidad sobre eso.

De acuerdo a quienes lo promueven, en algunas circunstancias los países pueden obtener beneficios al dar respaldo a ciertas industrias estratégicas que aportan ventajas a la sociedad como un todo, pero que de repente podrían ser incapaces de progresar en un ambiente de libre comercio. Este argumento surge de la observación que para disfrutar de todos los beneficios del comercio, los mercados deben asignar sus recursos a aquellos bienes en los que la nación tiene una ventaja comparativa, esto incluye no sólo a los mercados de recursos sino también los mercados financieros.

Los opositores de la política estratégica de comercio y apoyo a las industrias incipientes señalan tres problemas:

Si un principio de apoyo gubernamental a una determinada industria es aceptada, entonces grupos con intereses especiales de todo tipo lucharán por obtenerlo también sin importar que estos beneficien o no al público en general.
Si un país ofrece apoyo a una industria manteniendo restricciones a la entrada de bienes extranjeros, las otras naciones podrían responder de igual forma; y así ambos gobiernos pierden utilidades.
La política estratégica de comercio da por sentado que el Gobierno cuenta con la información para determinar que industrias incipientes o no son estratégicas y cuales no.

1.8.1.2. Las barreras al comercio internacional[7]

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

Hay varios tipos de barreras a las importaciones:

Los contingentes son barreras cuantitativas: el Gobierno establece un límite a la cantidad de producto otorgando licencias de importación de forma restringida. Cuando se establece un arancel, los importadores pueden adquirir la cantidad que deseen de bienes extranjeros, siempre y cuando paguen el arancel establecido. Pero cuando se establece un contingente a la importación, el Gobierno limita la cantidad de importaciones que pueden realizarse.

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

Las barreras administrativas son muy diversas, desde trámites aduaneros complejos que retrasan y encarecen los movimientos de mercancías, hasta sofisticadas normas sanitarias y de calidad que, al

[7] En el capítulo III se abordará con mayor profundidad las políticas comerciales y los obstáculos al libre flujo del comercio.

ser diferentes de las del resto del mundo, impidan la venta en el interior a los productos que no hayan sido fabricados expresamente para el país.

Las barreras no arancelarias y las subvenciones a la exportación, son otras formas que obstaculizan el libre comercio tales como: el establecimiento de procedimientos aduaneros muy complejos, costosos, el recurso a normas de calidad y sanitarias muy estrictas y, en general, el uso con carácter discriminador de regulaciones integradas bajo la denominación genérica de barreras no arancelarias. Las barreras no arancelarias son regulaciones administrativas que discriminan en contra de los extranjeros y en favor de los nacionales.

Las subvenciones a la exportación: El objetivo de este es fomentar las exportaciones nacionales, subvencionándolas directamente, eximiéndolas de determinados impuestos o concediéndoles líneas especiales de créditos a tipos por debajo del nivel de mercado. Subvenciones a la exportación son ayudas a los fabricantes nacionales de determinados bienes para que puedan exportarlos a precios menores y más competitivos.

Ahora bien, los acuerdos internacionales para derribar estas barreras no servirán de nada si no hay voluntad liberalizadora. La imaginación de los dirigentes políticos podrá siempre descubrir nuevos métodos "no prohibidos" de dificultar las importaciones, como las denominadas medidas no arancelarias.

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

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

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

Los instrumentos fiscales consisten en las desgravaciones fiscales, la devolución de impuestos y las subvenciones directas. Estos instrumentos son los menos aceptados internacionalmente ya que pueden conducir a situaciones de "*dumping*", a que el producto se venda en el extranjero a un precio inferior al nacional e incluso a precios inferiores a su coste.[8]

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

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

1.8.1.3. Obstáculos al Libre Comercio

[8] El tema del dumping será abordado con mayor profundidad en el capítulo relativo a la OMC.

Es muy corriente que los países establezcan diversas medidas encaminadas a defender la industria nacional (industrias nacientes o industrias consideradas estratégicas), que dificultan el desarrollo del comercio exterior. Entre estas medidas se encuentran:

Aranceles:

Impuesto aplicado a los bienes importados de una nación. Se aplica un impuesto de acuerdo a la tasa estipulada para el tipo de producto. Debido a que los bienes no pueden ser nacionalizados (incorporados a la economía del territorio receptor) hasta que el impuesto no sea pagado, es uno de los impuestos más sencillos de recaudar, y el costo de recaudación es bajo.

Tipos de aranceles:

1) Arancel de valor agregado o ad valorem: Se calcula sobre un porcentaje del valor del producto, ejemplo: 15 centavos por cada dólar.

2) Arancel específico, se basa en otros criterios como puede ser el peso, por ejemplo 2 $us por 10 kilos. o un monto determinado.

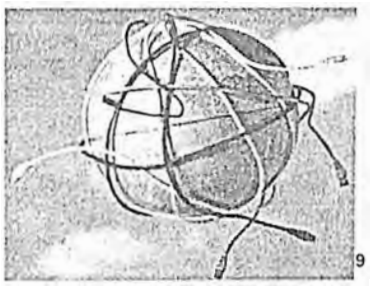
3) Arancel de renta: Serie de tarifas designadas fundamentalmente para recaudar fondos por un Gobierno. Por ejemplo, un arancel para importación de trigo (en un país que no produce trigo) recauda una cantidad monetaria para el Gobierno.

4) Arancel proteccionista: Se usa para elevar los precios de manera intencionada sobre un producto importado, para proteger a la industria nacional de la competencia extranjera. Por ejemplo: un arancel del 40% sobre un bien que los importadores habrían vendido a 1000 $us. y ahora, a causa del arancel, venden a 1400 $us. Sin ese arancel, los fabricantes locales podían vender la máquina a 1000 $us. o arriesgarse a que la gente se la compre a otros más barata, y ahora pueden hacer la misma venta a 1400 $us.

Argumentos a favor y en contra del establecimiento de aranceles

Defensa de la industria nacional.
Para compensar que la mano de obra de otros países es más barata.
Defensa ante las subvenciones de otro país.

2. Globalización y Comercio Internacional



[9]

La dramática internacionalización que ha sufrido las relaciones internacionales desde principios de los años 90 del siglo pasado, han provocado una dinámica de inter-relacionamientos particularmente en los aspectos comerciales y de flujos comerciales, que para muchos analistas de las relaciones económicas internacionales se denomina globalización.[10]

[9] http://3.bp.blogspot.com/-xl PkVoF4LaE/TzpeZUrr3kI/

[10] Para profundizar el tema de la globalización, particularmente en materia de comercio internacional, es

En el marco de las relaciones internacionales, los actores van delineando su protagonismo en diversos aspectos, ello, en procura, de consolidar un hegemonismo en el escenario y otros, los demás, de participar en este nuevo orden económico internacional evitando ser absorbidos por los primeros.

En ese escenario, en la materia que corresponde analizar, se encuentra la economía internacional, que abarca temáticas relativas a los campos del comercio y las inversiones internacionales, en la que los sujetos de derecho, llámense personas naturales o jurídicas, en sus diversas connotaciones, escriben esta nueva realidad.

2.1. Globalización de los mercados

En las últimas décadas del siglo XX se sucedieron un conjunto de transformaciones económicas-sociales y culturales cuya vertiginosidad y complejidad no admite precedente.

Caen rápidamente todo tipo de muros y barreras entre las naciones al mismo tiempo que se amplía la brecha en el nivel de desarrollo humano al que acceden los distintos pueblos.

La sociedad ve formas de producción y consumo, una preocupación por el deterioro incontenible de los recursos naturales, el avance de la pobreza; sin embargo, se hace referencia a un nuevo fenómeno que ha llegado a convertirse en un paradigma para los países en desarrollo.

La globalización engloba un proceso de creciente internacionalización del capital financiero, industrial y comercial, nuevas relaciones políticas internacionales y el surgimiento de nuevos procesos productivos, distributivos y de consumo deslocalizados geográficamente, una expansión y uso intensivo de la tecnología sin precedentes.

La identidad cultural de los diversos pueblos se va homogeneizando o generalizando según ciertas pautas comunes en marcha hacia una cultura estandarizada. Este proceso es propiciado por los poderes generadores de nuevas necesidades de consumo, que manejan a su vez los medios de comunicación social y la producción ofrecida.

Asimismo, debe tomarse en cuenta la nueva escena sociocultural que se presenta, dentro de la cual desfilan ciertos procesos reveladores del cambio, como ser una creciente pérdida de peso de las instituciones públicas locales y nacionales en beneficio de los conglomerados empresariales de alcance transnacional.

2.1.1. Globalización: Generalidades



[11]

La globalización significa el incremento de la vinculación, la expansión y profundización de las distintas relaciones sociales, económicas y políticas, la creciente interdependencia de todas las sociedades entre

imprescindible leer el libro de Thomas Friedman, "La tierra es plana" sin duda uno de los mejores trabajos de análisis en la materia.

[11] http://reporteciencianl.com/wp-content/uploads/2011/04/globemundo.jpg

sí, promovida por el aumento de los flujos económicos, financieros y comunicacionales y catapultada por la tercera revolución industrial que facilita que los flujos puedan ser realizados en tiempo real.

En su dimensión económica la globalización puede ser entendida como una nueva fase de expansión del sistema capitalista que se caracteriza por la apertura de los sistemas económicos nacionales, por el aumento del comercio internacional, la expansión de los mercados financieros, la reorganización espacial de la producción, la búsqueda permanente de ventajas comparativas y de la competitividad que da prioridad a la innovación tecnológica, la aparición de elevadas tasas de desempleo y el descenso del nivel de las remuneraciones.

La globalización se ha vuelto casi un lugar común en la justificación de cualquier medida o en la interpretación del cambio que se produce, tanto en la esfera pública como en la privada.

Como fenómeno de mercado, la globalización tiene su impulso básico en el progreso tecnológico y, particularmente, en la capacidad de éste para reducir el costo de mover bienes, servicios, dinero, personas e información.

Esta reducción de la "distancia económica" ha permitido aprovechar las oportunidades en los mercados de bienes, servicios y factores disminuyendo la importancia del papel de la geografía y la efectividad de las barreras de la política.

2.1.2. Oportunidades y amenazas de la Globalización

La inestabilidad de las condiciones económicas, de marginamiento y de limitación de las oportunidades se encuentran entre las más sobresalientes. Como todos los grandes fenómenos de la historia, la globalización es portadora de oportunidades y riesgos.

El proceso de globalización plantea la oportunidad de mejorar las condiciones de acceso a los mercados que anteriormente se hallaban fragmentados. Los flujos de información, tecnología y capital han sido los que han incrementado su movilidad y por consiguiente constituyen los mercados donde más han mejorado las condiciones de acceso para economías con menor capacidad relativa de generación interna.

También crea nuevas oportunidades en tanto incrementa la competencia, sienta las bases para el establecimiento de nuevas alianzas empresarias y societales.

Otra oportunidad para los países es la de proporcionar una ampliación de mercado, y también un instrumento fundamental de política externa. De darse esta condición, orientada adecuadamente, tendería a producir un doble beneficio:

Contribuir significativamente en la construcción de un orden mundial multipolar.
Proporcionar a los países que lo integran importantes beneficios económicos y políticos.

Como amenaza destaca la heterogeneidad de un fenómeno que se aplica a los bienes, servicios, capitales y de manera bastante desigual, a los hombres.

El riesgo de marginamiento de los más pobres se ve aumentado por el hecho de que los países más avanzados tienden a concentrar la asistencia para el desarrollo en los países pobres que menos manifiestan una voluntad de movilizar todos sus recursos para salir adelante por sí mismos. Todo ello sin contar con el peligro de que se exacerben los conflictos comerciales o que estallen crisis financieras.

Desde los años 90, la globalización se constituyó en un tema altamente controvertido, sin que por ello sea nuevo, históricamente tiene su data, solamente recordar la división comercial del siglo XV de España

y Portugal, o los resultados de la Revolución Industrial. Adam Smith ya fue premonitorio, lo mismo que Marx cuando escribió sobre un mercado universal no sólo para el comercio sino para las finanzas.[12]
Hay tres pilares fundamentales para esta visión globalizadora: democracia participativa en lo político, libre mercado en lo económico y defensa de los derechos humanos en lo social.

En lo económico, es un hecho irrefutable que durante la década de los 90, el crecimiento del PIB mundial alcanzó al 3%, mientras que el intercambio comercial creció al 9%. Ello, debido a las medidas adoptadas en el marco del GATT durante la primera mitad de la década y posteriormente por la OMC en la segunda, destacando en los de bienes, servicios, los derechos de la propiedad intelectual, movimientos de capital, libre circulación de servicios, tecnologías de la información.

La hegemonía en el sistema internacional del sistema de libre comercio viene generando una reacción crítica de los denominados movimientos antiglobalizadores, que consideran que a pesar de la generación de prosperidad económica es contrario a la equidad social.

Ello repercute en permanentes enfrentamientos a las políticas ejecutadas por el FMI, la OMC y otros organismos, que en los últimos años han tenido un eco en el interior de los mismos, motivando una profunda reflexión de corrientes internas de afrontar los problemas sociales globales conjuntamente a los financieros.

El fenómeno de la globalización abarca al libre comercio internacional, al movimiento de capitales a corto plazo, a la inversión extranjera directa, a las migraciones, al desarrollo de la tecnología de la comunicación y el efecto cultural.

Se critica por ejemplo, a la liberalización de los movimientos de capital a corto plazo, sin que existan mecanismos compensatorios que prevengan las presiones especulativas, que provocaron crisis en diversas regiones como en el sudeste asiático, México y Argentina.

De la misma manera, la liberalización comercial genera beneficios para sectores de una sociedad, pero provoca crisis en otros que requieren la intervención del Estado.

Asimismo, debe considerarse que si bien en el marco de la equidad social, la apertura no ha creado resultados satisfactorios, debe considerarse en los sectores sociales beneficios como el acceso a la tecnología, mayor turismo y un incremento cultural como el mejoramiento del papel de la mujer y los derechos de los niños.

Uno de los temas más cuestionados es la explotación de los salarios en los países en desarrollo que van en desmedro de los trabajadores de los países industrializados, que han motivado reacciones para restringir las importaciones de los países en desarrollo. Sin embargo, ello puede ser rebatido debido a que en los últimos años, los ingresos salariales en economías emergentes se han visto incrementados dramáticamente, lo que deja de ser una amenaza para los obreros de los países industrializados y favorece a importaciones provenientes de éstos.

Sin duda, son valederas las observaciones hacia la economía globalizada, sin embargo, no es la solución cerrar o impedir el ingreso a inversiones extranjeras o empresas, sino diseñar sistemas de control, normas medioambientales y un aparato judicial eficaz. Ello, debe apuntar también a los organismos internacionales, como en la OMC no debería aceptar barreras comerciales o represalias comerciales, sino un mayor inter-relacionamiento con la Organización Internacional del Trabajo (OIT).

Bajo estas consideraciones, la interrogante que plantea por qué el comercio internacional es beneficioso, motiva a que surjan respuestas favorables y otras que son escépticas, como los defensores de economías cerradas, que sostienen que si un país produce determinados productos sus pobladores deberían comprar la mayor cantidad de ellos para ayudar a conservar las fuentes de trabajo en su territorio.

---

[12] Ver Obras Escogidas de Carlos Marx y la Riqueza de las Naciones de Adam Smith

A pesar de esta interrogante, es indudable que en el comercio internacional, surgen ganancias cuando los países venden bienes y servicios entre ellos, que hace que la economía internacional sea más dinámica y produzca un beneficio mutuo.

Aún con los temores de sectores que ven un riesgo en la competitividad de otros países o en el precio bajo de la mano de obra o el uso intensivo de tecnología o producción de escala que amenaza al mercado, la teoría y la realidad, demuestran que dos países pueden negociar con beneficios mutuos, a pesar de que uno de ellos pueda ser más eficiente en todo.

Paul Krugman, respalda este fundamento, determinando que las relaciones o transacciones internacionales son indispensables para el desarrollo y el bienestar de los países. "El comercio nos muestra que se presentan beneficios al permitir a los países exportar bienes cuya producción se realiza con una relativa intensidad de recursos que son abundantes en el país, mientras que importa aquellos bienes cuya producción requiere una intensidad en la utilización de recursos que son relativamente escasos en el país".[13]

Tampoco quedan limitados los beneficios del comercio a los bienes tangibles: las migraciones, los préstamos y endeudamientos internacionales son también formas de comercio que benefician a la economía internacional; el primero al intercambiar trabajo por bienes y servicios y, el segundo mediante el intercambio de bienes presentes por compromisos sobre bienes futuros. Finalmente, los intercambios de activos con riesgo, llámense acciones o bonos pueden beneficiar a todos los países, al poder diversificar su riqueza.[14]

Ello se sostiene en la economía clásica en la denominada Teoría de las Ventajas Comparativas, donde los países realizan comercio internacional por dos aspectos determinantes: son diferentes entre si y pueden beneficiarse de sus diferencias mediante una relación en la que uno hace aquello en lo que sabe hacerlo relativamente bien y, los países comercian para conseguir economías de escala en la producción. Es decir producir un limitado número de bienes, puede producir esos bienes a una escala mayor y con mayor eficiencia.

A manera de conclusión de esta parte, merece destacarse las dos razones transcendentales para que los países se especialicen y comercien: la diferencia de recursos y sus tecnologías y, las economías de escala o rendimientos crecientes que hacen ventajoso especializarse en un determinado rango de bienes y servicios.

La globalización se manifiesta por medio de la reducción de las barreras al libre comercio y del flujo libre de capitales entre las naciones. Como consecuencia, aumenta el intercambio internacional de productos y servicios, así como el capital entre las fronteras.

En el pasado, ya se dieron períodos de crecimiento rápido del comercio internacional, como a la Epoca de los Conquistadores (siglo XV) o durante la Revolución Industrial en Inglaterra (siglo XIX). La primera mitad del siglo XX, las dos grandes guerras mundiales causaron una gran reducción en los intercambios internacionales.[15]

El proceso de globalización comenzó con el final de la Segunda Guerra Mundial (1939-1945), con los acuerdos multilaterales del comercio internacional. Estos acuerdos habían culminado en el Acuerdo General de las Tarifas y el Comercio (General Agreement on Tariffs and Trade), en 1948.

El GATT estableció los principios para la negociación entre los países, considerando reducciones de los aranceles aduaneros y de las restricciones al comercio internacional. Después de la creación del GATT,

[13] Krugman, Paul: "Economía Internacional", Mc Graw Hill, Quinta Edición, México, 1999.
[14] Ver Tamames, Ramón; Universidad Autónoma de Madrid
[15] Ver Thomas Friedman, "La Tierra es plana"

otros acuerdos importantes habían sido firmados con el objetivo de reducir tarifas y otras barreras al comercio internacional, principalmente:

Tratado de Roma (1957): creando la Comunidad Económica Europea;
Acuerdo de Libre Comercio de Norte America (NAFTA) 1992); North American Free Trade Agreement;
Tratado de Asunción (1991): creando el Mercosur.
ASEAN ·
APEC

Otros factores que habían ayudado a estimular la globalización se relacionan con la mejora de la infraestructura y los transportes logísticos, la infraestructura de telecomunicaciones e información, y la protección de los derechos de la propiedad.

2.2. Importancia del Comercio Internacional



[16]

No hay un solo Estado o nación que pueda considerarse autosuficiente así misma y que no necesite del apoyo de los demás países, aun las naciones más ricas requieren recursos de los que carecen y que por medio de las negociaciones y acuerdos mundiales suplen sus necesidades y deficiencias en otras zonas.

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

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

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

Las cifras demuestran que existe una relación estadística que no puede ocultarse entre un comercio más libre y el crecimiento económico.

Todos los países, incluidos los más pobres, tienen activos -humanos, industriales, naturales y financieros- que pueden emplear para producir bienes y servicios para sus mercados internos o para competir en el exterior.

El comercio internacional obedece a dos causas:

1. Distribución irregular de los recursos económicos

[16] http://www.invercaf.com/2009/images/M_images/internacional.jpg

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

2.3. Origen y desenvolvimiento del Comercio Internacional

Como se indicó anteriormente, el intercambio de riquezas o productos de países tropicales por productos de zonas templadas o frías. A la vez que se fueron sucediendo las mejoras en el sistema de transporte y los efectos del industrialismo fueron mayores, el comercio internacional fue cada vez mayor debido al incremento de los flujos de capital y servicios en las zonas más atrasadas en su desarrollo.

Ventajas del Comercio Internacional

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

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

Para incrementar sus volúmenes de exportación, los países usan instrumentos de fomento de varios tipos: comerciales, financieros y fiscales. Así, los Estados apoyan comercialmente a sus exportadores ofreciéndoles facilidades administrativas, servicios de información y asesoramiento e incluso promocionando directamente los productos originados en el país mediante publicidad, exposiciones y ferias internacionales.

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

Los instrumentos fiscales consisten en las desgravaciones fiscales, la devolución de impuestos y las subvenciones directas. Estos instrumentos son los menos aceptados internacionalmente ya que pueden conducir a situaciones de "dumping", es decir a que el producto se venda en el extranjero a un precio inferior al nacional e incluso a precios inferiores a su coste.[17]

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

Si no existieran barreras a las importaciones ni ayudas artificiales a las exportaciones, los movimientos internacionales de bienes y servicios se producirían exclusivamente por razones de precio y calidad. Esa es, en el fondo, la única forma sostenible de mejorar la posición internacional y la relación real de

[17] Las medidas antidumping serán profundizadas en el capítulo relativo a la Organización Mundial de Comercio

intercambio de un país: conseguir producir con mayor eficacia, más calidad, a menor coste. Y para ello lo que hay que hacer es mejorar la organización productiva, la formación de los trabajadores y la tecnología.

2.4. El financiamiento y la asistencia internacional

El propósito más importante de todo país es impulsar el bienestar economico y social mediante la adecuada canalización del capital a aquellas inversiones que arrojen el máximo de rendimiento. Esto se refiere tanto al financiamiento interno como el internacional, también a niveles públicos, que toma en cuenta el aspecto económico, pero más en especial los aspectos públicos y sociales como a niveles privados que la atención se fija más en el terreno económico.

Los problemas de asistencia internacional van más allá del terreno económico, pues involucran también cambios sociales y de mentalidad, capaz de promover un avance en la sociedad contemporánea.

Los movimientos de capital a nivel mundial crecieron a un ritmo inusual a comienzos de la década de los 90, aunque siempre estuvieron presentes en el esquema de endeudamiento internacional, representados en créditos y préstamos internacionales públicos o privados, estos fueron perdiendo fuerza, cediendo importancia a la Inversión Extranjera Directa (IED) que responde a la tendencia más fuerte de la globalización económica..

Esta trae consigo, la liberalización del comercio, la inversión, la desregulación de los mercados y un rol cada vez más predominante del sector privado en cabeza de las Empresas Transnacionales, frente a una presencia más reducida del Estado.

La inversión extranjera directa se ha convertido, en la fuerza pujante para regiones como América Latina, pues ha apoyado en su reestructuración económica, ha contribuido en la adquisición de nuevas tecnologías y formas de producción y dado un mayor crecimiento Económico.[18]

Por supuesto que su incidencia no siempre es positiva ni tuvo experiencias satisfactorias, pero si depende mucho de los factores y políticas de manejo que los países receptores pretendan darle a esta forma de financiamiento internacional y a las pretensiones que tengan las Empresas Transnacionales que no siempre actúan a favor del progreso mundial.

3. El desarrollo económico

El desarrollo económico es sólo una parte del progreso a que aspira el ser humano. El verdadero progreso requiere de un ambiente adecuado para que pueda satisfacerse sus aspiraciones materiales y espirituales. El proceso de desarrollo se sustenta en cuatro fuerzas básicas:

a. La población;
b. la formación de capital;
c. la tecnología y,
d. los recursos naturales.

De la combinación y aprovechamiento que se haga de estas cuatro fuerzas, dependerá el éxito del proceso. Las cuatro fuerzas básicas del desarrollo constituyen, en su conjunto, el equilibrio para el crecimiento económico de un país que busca colocarse entre los adelantados.

A menudo se indica que un rápido crecimiento demográfico significa una inevitable reducción en el incremento del bienestar de la población. Así, en una nación cuya economía en que la tasa de

[18] En septiembre de 2010, la revista The Economist, elaboró un artículo especial sobre América Latina cuyo titulo "Latin America: Nobody's backyard anymore", traducido "Latinoamérica no más patio trasero de nadie" sostiene ese desarrollo de la región.

crecimiento del ingreso no supere a la de la población, ésta absorberá el producto adicional. Es decir, que el consumo crece más de prisa que la inversión.

El factor población no sólo importa en cuanto al número, sino también en cuanto a los elementos psicológicos, sociales y religiosos, los cuales frenan o impulsan el desarrollo.

Otro factor es el capital. La formación de capital representa un camino recto hacia el progreso. Sin embargo, la falta de capital y lo reducido del mercado, lleva a los países subdesarrollados a un círculo vicioso que puede ocasionar el estancamiento de sus economías. Para elevar la condición del desarrollo en países atrasados es necesario elevar la tasa de inversión bruta; mejorar la dotación de capital en la esfera productiva; y, elevar las tasas de ahorro interno.

En cuanto a la tecnología, fuerza básica del desarrollo, está ligada inseparablemente a los recursos naturales. Ambas caminan en el mismo sentido, ayudándose. Así, se tiene que muchos de los recursos naturales, o bien los transforma la tecnología, o los sustituye, según el caso.

El peligro que puede representar la tecnología como soporte en la explotación o transformación de los recursos naturales, se representa cuando aquella es imitada y no adaptada a las necesidades y posibilidades de la población a quien prestará apoyo.

El progreso económico y social ha supuesto grandes avances en la humanidad, pero también ha traído importantes problemas: impactos ambientales, agotamiento de recursos, unificación cultural, etc.

La producción de bienes en el mundo se ha multiplicado por veinte en el tiempo que va del 1900 a 2000. Algunos de los índices que miden este progreso son:

Esperanza de vida. A comienzos de siglo XX estaba entre los cuarenta y los cincuenta años en los países más avanzados. En este momento se sitúa alrededor de los setenta y cinco años y sigue creciendo. Incluso en los países más pobres la esperanza de vida ha crecido en 15 o 20 años desde los años 1950 a la actualidad, con incrementos espectaculares en los últimos años en algunos países como China.

El descenso de la mortalidad infantil ha sido uno de los factores que más ha influido en el aumento de la esperanza de vida, pero en general, todos los campos de la salud y la higiene han experimentado un avance.

Mortalidad infantil. En los siglos XVII y XVIII morían más de 200 niños de cada mil que nacían y todavía a inicio del siglo XX, en los países más desarrollados, morían más de cien. En la actualidad son normales en muchos países cifras de menos de 10 muertes por cada mil niños que nacen.

Proporción de personas que trabajan en la agricultura. La proporción de trabajadores que se dedica a la agricultura es un índice eficiente del nivel de vida de un país. Cuando la mayoría de la población trabaja en el campo, como sucedía hace doscientos años, se podían producir muy pocos bienes que no fueran agrícolas y ganaderos. En la actualidad, en los países industrializados, alrededor de un 2% de la población se dedica a las tareas agrícolas.

Materias primas. Las materias primas son imprescindibles para el desarrollo por lo que el control sobre las mismas es un factor geo-económico.

Alimentos. A pesar del aumento de población los alimentos son cada vez mejor y más baratos. Una buena prueba de la mejoría en la alimentación es el aumento de la estatura media en todos los países industrializados, teniendo en cuenta que el crecimiento depende de una nutrición rica en proteínas y equilibrada.

Nivel de vida. Es una combinación de muchos factores, como la salud, la esperanza de vida, la higiene y la alimentación. Con estos criterios es claro que el nivel de vida ha mejorado en todo el mundo.

CAPITULO II
EVOLUCION DEL COMERCIO INTERNACIONAL

1. Teoría Mercantilista

    1.1. Balanza comercial mercantilista
    1.2. Ideas mercantilistas supervivientes

2. Teoría clásica

    2.1. Planteamientos básicos de los clásicos
    2.2. El papel del comercio exterior para los clásicos
        2.2.1. Teoría del valor
        2.2.2. Teoría de distribución
        2.2.3. La teoría de la acumulación
        2.2.4. Liberalismo económico
        2.2.5. Teoría de las ventajas absolutas
        2.2.6. Teoría de las ventajas comparativas

3. Teoría Neoclásica

4. Teoría de la Ventaja Competitiva

    4.1. Antecedentes
    4.2. Que es la competitividad
    4.3. Etapas de la estrategia de competitividad
    4.4. La competitividad en el comercio internacional
    4.5. La ventaja competitiva
    4.6. La producción y el comercio internacional
    4.7. El rol de los Estados
    4.8. Estrategia de las empresas
    4.9. La innovación
    4.10. Competitividad Mundial y en América Latina

CAPITULO II
EVOLUCION DEL COMERCIO INTERNACIONAL



El comercio entre grupos sociales o naciones ha sido una permanente desde la antigüedad, respondiendo a la búsqueda de satisfacer las necesidades de las poblaciones. En ese escenario, el estudio del comercio internacional adoptó características más rigurosas a partir del surgimiento del mercantilismo, allá por el siglo XVI.

1. Teoría Mercantilista

El mercantilismo no puede ser considerado como una teoría unificada de economía, no existieron escritores mercantilistas que presentasen un esquema general de lo que sería una economía ideal, tal como Adam Smith realizaría años después para proponer la economía clásica. El escritor mercantilista tendía a enfocar su atención en un área específica de la economía, posteriormente al periodo mercantilista fueron algunos estudiosos de la economía que integraron las diversas ideas de lo que se llamaría mercantilismo.

Los mercantilistas veían el sistema económico como un juego de suma cero, en donde la ganancia de una de las partes suponía la pérdida de otra, o siguiendo la famosa máxima de Jean Bodin "no hay nada que alguien gane que otro no pierda" (Los Seis libros de la República). Por tanto, cualquier sistema de políticas que beneficiasen a un grupo por definición también harían daño a otro u otros, y no existía la posibilidad de que la economía fuese empleada para maximizar la riqueza común, o el bien común.

Por lo señalado, el mercantilismo es una doctrina o política económica que aparece en un periodo intervencionista y describe un credo económico que prevaleció en la época del nacimiento del capitalismo, antes de la Revolución Industrial.

Durante ese período, importantes cantidades de oro y plata eran transportadas desde las colonias españolas hacia Europa. Para Jean Bodin y Thomas Gresham, la riqueza y el poder del Estado se media por la cantidad de oro que poseen. Cada nación debe acrecentar sus reservas de oro a expensas de las demás naciones para crecer su poder. La prosperidad de un Estado se mide, por la riqueza acumulada por el Gobierno. Este interés hacia las reservas de oro y plata se explica en parte por la importancia de esas materias primas en tiempos de guerra. Los ejércitos, que contaban con mercenarios, eran pagados con oro y quitando a los pocos países europeos que controlaban las minas de oro y plata, la principal manera de obtener esas materias primas era el comercio internacional.

Asimismo, la intención de acumular bienes respaldaba políticas para que el Estado exportara más de lo que importara, su "balanza del comercio" (lo que corresponde en nuestros días a la balanza comercial) debía ser excedentaria, que se traducía en una entrada neta de dinero. Esto llevó a los mercantilistas a proponer como objetivo económico el contar con excedentes comerciales. Se prohibía estrictamente la exportación de oro. También eran partidarios de poner en marcha altas tasas de interés para animar a los inversionistas a invertir su dinero en el país.

En el Siglo XVIII se desarrolló una versión más elaborada de las ideas mercantilistas, donde destacó Thomas Mun, quien situaba como principal objetivo el crecimiento de la riqueza nacional, y aunque seguía considerando que el oro era la riqueza principal, admitían que existían otras fuentes de riqueza, como las mercancías.

El objetivo de una balanza comercial excedentaria seguía persiguiéndose pero desde ese momento se veía interesante importar mercancías de Asia y negociarlas mediante el pago de oro para revender luego esos bienes en el mercado europeo con importantes beneficios.

La mayor parte de los teóricos mercantilistas estaban de acuerdo en la opresión económica de los trabajadores y agricultores que debían vivir con unos ingresos cercanos al nivel de supervivencia, ello, en el propósito de maximizar la producción. Unos mayores ingresos, tiempo libre suplementario o una mejor educación de esas poblaciones contribuirían a favorecer la holgazanería y perjudicarían la economía. Los pensadores de la época veían una doble ventaja en el hecho de disponer de abundante mano de obra; las industrias que se desarrollaron en esa época precisaban de mucha mano de obra y además que eso reforzaba el potencial militar del país.

Los salarios se mantenían a un bajo nivel para incitar a trabajar. Las leyes de pobres (Poor Laws) en Inglaterra perseguían a los vagabundos y hacían obligatorio el trabajo. Ejemplo de ello es el caso del Ministro británico Colbert que hizo trabajar a niños de seis años en las manufacturas de Estado.

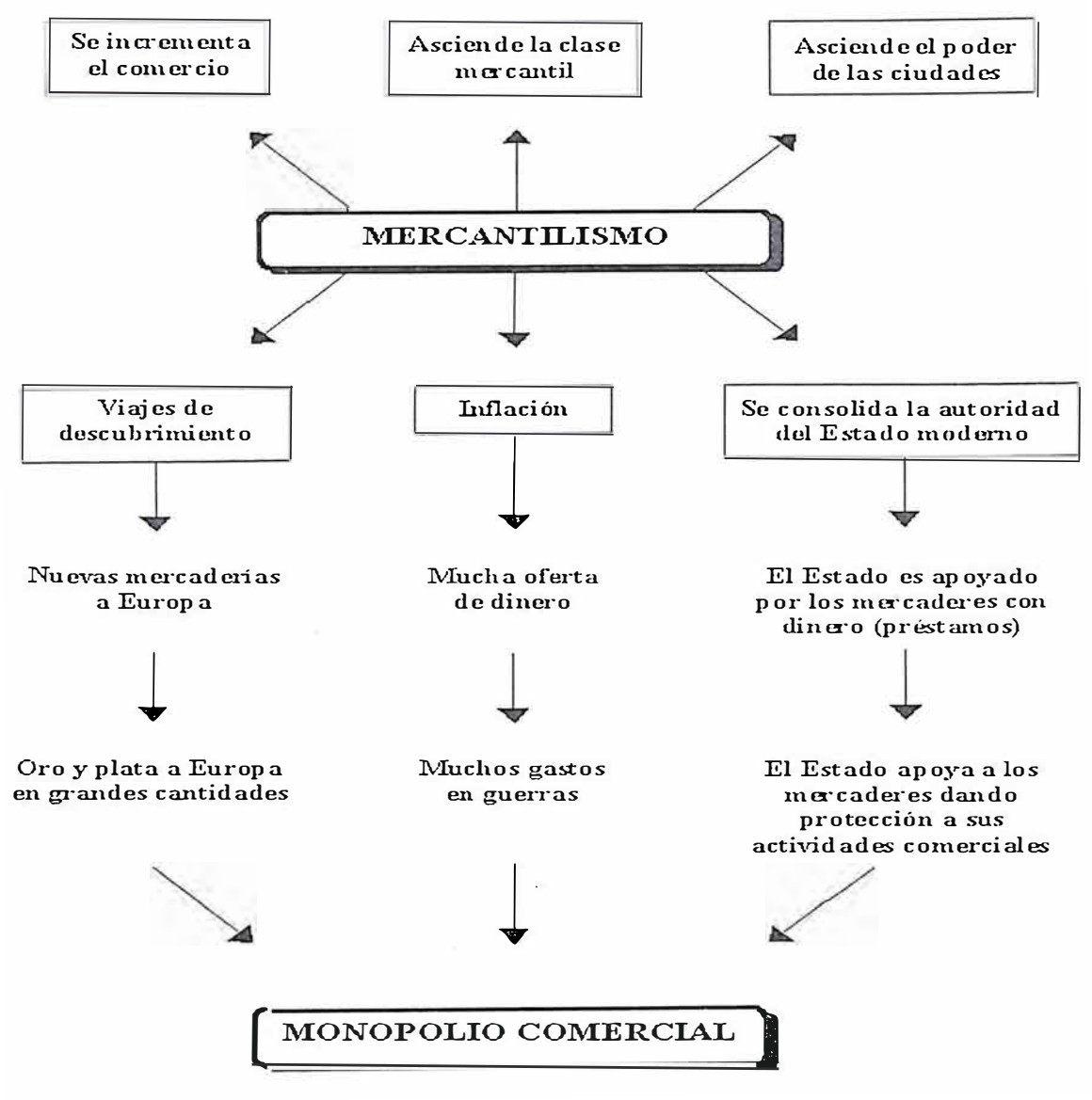
Derivado de la expansión militar europea y del incipiente desarrollo manufacturero, como complemento de la producción clásica de la agricultura, el mercantilismo incrementó notablemente el comercio internacional. Los mercantilistas fueron los primeros en identificar la importancia monetaria y las políticas de ésta.

El mercantilismo se desarrolló en una época en la que la economía europea estaba en la transición del feudalismo al capitalismo. Las monarquías medievales estaban siendo reemplazadas por las nuevas Naciones-Estado centralizadas, en monarquías absolutas (Inglaterra y Holanda) o parlamentarias.

Asimismo, los cambios tecnológicos en la navegación y el crecimiento de los núcleos urbanos contribuyeron decisivamente al rápido incremento del comercio internacional.

Se resume que el mercantilismo es la doctrina económica que refleja las condiciones del capitalismo comercial del siglo XVI y XVII, sostenidas bajo las siguientes ideas:

Es una doctrina nacionalista.
El Estado juega un importante papel en la dirección y realización de la política económica.
Se presta mucha importancia a los metales preciosos.
Se procura obtener metales preciosos mediante una balanza comercial favorable o a través de la explotación minera, altos impuestos a la importación de artículos manufacturados y a la exportación de materias primas.
El comercio exterior es una actividad más importante que el comercio interior y la industria es la actividad económica más importante.
Una población numerosa es un factor esencial para la riqueza y el poderio nacional, ya que proporciona mano de obra barata.
Las colonias deben ser fuente de materia prima para la metrópoli y mercado para sus productos manufacturados.



1.1. Balanza comercial mercantilista

Uno de los errores de aquellos autores que han defendido la apertura comercial es el que muchas veces no han defendido la otra cara de la moneda: las importaciones, que también son buenas y necesarias. Tanto detractores, como muchos defensores del libre comercio, suelen asumir que el comercio es un juego de suma cero en el que cuando unos ganan otros seguramente pierden.

Adam Smith denominó esta manera de pensar "mercantilismo". Por esta forma de pensar la farmacia o el supermercado donde un sujeto frecuenta sus compras se está aprovechando de uno porque usted le compra más a él de lo que le vende por lo que debería de dejar comprarle.

Un déficit en la balanza comercial, implica un superávit en la cuenta de capitales y esto suele ser algo bueno para las economías en vías de desarrollo. De acuerdo al historiador económico, Michael Bordo, los déficits comerciales acompañaron el desarrollo económico en países como Argentina, Australia, EE.UU. y Canadá a fines del siglo XIX y principios del siglo XX. Esto tiene sentido ya que las economías en vías de desarrollo son países que requieren de capital para salir del subdesarrollo.

Dentro de la doctrina económica mercantilista emergieron tres cuestiones fundamentales que generaba esta lucrativa actividad comercial:

El monopolio de exportación.
El problema de los cambios y su derivación.
El problema de la balanza comercial.

En la obra The Circle of Commerce (El círculo del comercio, editada en el año 1623), Edward Misselden, desarrolló un concepto de balanza comercial expresado en términos de débitos y créditos, presentando el cálculo de la balanza comercial para Inglaterra desde el día de navidad del año 1621 hasta la de 1622.

La idea mercantilista de "balanza de comercio multilateral" promovió a la noción actual de "balanza de pagos" y se compone de cinco cuentas:

Balanza de comercio multilateral
1. Cuenta corriente (=balanza comercial) 1. Mercancías (A) 2. Invisibles (fletes, seguros, etc.) (A) 2. Cuentas de capital 1. A corto Plazo (C) 2. A largo plazo (A) 3. Transferencias unilaterales (donaciones, ayuda militar, etc.) (A) 4. Oro (C) 5. Errores y Omisiones

1.2. Ideas mercantilistas supervivientes

En el mundo anglosajón las críticas de Adam Smith al mercantilismo fueron aceptadas en el Imperio Británico, sin embargo rechazadas en los Estados Unidos por figuras tan importantes como Alexander Hamilton, Friederich List, Henry Clay y Abraham Lincoln.

En el siglo XX, la mayoría de los economistas de ambos lados del Atlántico han llegado a aceptar que en algunas áreas las teorías mercantilistas fueron correctas. El más importante ha sido el economista John Maynard Keynes, que explícitamente apoyó algunas de sus teorías. Keynes argumentó que la cantidad de dinero en circulación, la balanza comercial y los tipos de interés tenían una gran importancia en la economía.

Este punto de vista fue luego la base del monetarismo, cuyos defensores actualmente rechazan muchas de las teorías económicas keynesianas, pero que se ha desarrollado y es ahora una de las escuelas económicas modernas más importantes. Keynes, también hizo notar que el enfoque en los metales preciosos era razonable en la época en la que se dió (comienzos de la era moderna).

Keynes y otros economistas del periodo también retomaron la importancia que tenía la balanza de pagos, y desde la década de los años de 1930 todas las naciones han controlado las entradas y salidas de capital. La mayoría de los economistas están de acuerdo en que una balanza de pagos positiva es mejor que una negativa para la economía de un país. Keynes también retomó la idea de que el intervencionismo gubernamental es una necesidad económica.

Posteriormente surge el pensamiento clasificado como el neomercatilismo, mismo que se basa en el concepto de "competencia mundial", lo que viene a ser una "guerra económica" entre los países. Se manifiesta que la protección a las empresas nacionales y el apoyo a su competitividad en los mercados

mundiales es provechosa para la economía nacional. Por ello, algunas potencias son acusadas de neomercantilistas cuando apoyan a su industria nacional mediante subvenciones o de encargos estatales, a la vez que imponen cupos, tasas o normas a la importación, para proteger su mercado interior.

En este marco el conflicto Boeing-Airbus, unido a las subvenciones que se atribuyen a cada una de sus empresas por parte de los Gobiernos estadounidense y europeos respectivamente, puede ser visto como ejemplo de neomercantilismo.

2. Teoría clásica

A fines del siglo XVIII se dieron una serie de cambios que habrían de modificar las relaciones económicas predominantes en el mundo capitalista y, en consecuencia, las doctrinas económicas también fueron evolucionando en procura de explicaciones a los nuevos fenómenos que se desarrollaban. Algunos acontecimientos importantes ocurridos desde fines del siglo XVIII y en el siglo XIX fueron:

Desarrollo de la Revolución Industrial, que modificó radicalmente la forma de producción con la invención y desarrollo de la maquinaria (además de todos los cambios socioeconómicos que ocurrieron a consecuencia de dicho fenómeno).
La independencia de Estados Unidos de América, que modificó las relaciones tradicionales del colonialismo.
La Revolución Francesa, que cambió radicalmente las estructuras feudales que todavía imperaban.

Todos estos acontecimientos hicieron que el capitalismo comercial evolucionara hasta llegar a convertirse en capitalismo industrial; por lo que provocó el surgimiento de una serie de economistas que desarrolló una doctrina o pensamiento económico basado en el análisis económico. A esta doctrina se la llama sistema clásico, y sus representantes, son los economistas clásicos.

Las características principales de la doctrina clásica fueron:

Su estudio económico fue ordenado y sistemático; científico y encaminado a descubrir leyes económicas.
Estudiaron los principios del funcionamiento del sistema capitalista de su tiempo.
Hablaron del proceso histórico que dio origen al capitalismo.
Buscaban dar una idea general del comportamiento general de la economía.
La Escuela Clásica nace con la publicación de "La riqueza de las Naciones", de Adam Smith, el principal exponente, en el año 1776.
Otro que se destaco fue David Ricardo. Es así como hasta 1817, año de publicación de los "Principios de Economía Política y Tributación" de Ricardo, no existía un sistema teórico de economía política de aceptación general.

2.1. Planteamientos básicos de los clásicos

Conjunto de teorías que impulsaban el liberalismo económico donde la constante producción era generadora de capitales. Esta situación creaba un egoísmo individual como centro impulsor de la actividad económica en sustitución de la intervención del Estado aconsejaron el libre cambio entre países y la libre competencia interna y debía cambiarse el monopolio por la libertad de empresa en el comercio interno y externo.

Adams Smith contribuyó con la teoría de la división internacional del trabajo al demostrar las ventajas de la especialización y las conveniencias del intercambio entre países, el libre cambio amplía la demanda para los productos a la vez que la magnitud del mercado amplia los limites de la producción. Por su parte, David Ricardo, contribuyó con su teoría de los costos comparativos abrió amplias oportunidades para el estudio del comercio internacional, éste apoyaba la existencia de dos principios

diferentes que regían el comercio: por un lado, el intercambio nacional y por otro el intercambio internacional.

John Stuart Mill, aportó con la demanda reciproca como la principal fuerza determinante de la relación de cambio, extrajo la ley de los valores internacionales que necesariamente produce el equilibrio en el intercambio internacional.

2.2. El papel del comercio exterior para los clásicos

En este contexto, todo aquello que contribuya a disminuir el valor de los productos agrícolas es absolutamente favorable para el desarrollo económico. Y es aquí donde Ricardo plantea la importación masiva de cereales de países en los cuales la renta de la tierra no sea tan elevada como en Inglaterra. A principios del siglo XIX, esto significa esencialmente Europa, pero muy pronto sería equivalente a América. Allí la renta de la tierra era prácticamente igual a cero por tratarse de tierras nuevas de la mejor calidad.

La lucha de la burguesía inglesa se centró en esta época en la abolición de las leyes del cereal que se concretó en 1844. Sin embargo, en realidad, la lucha fue mucho más allá de esta reivindicación, buscó rediseñar la economía británica en función de una nueva división internacional del trabajo. Gran Bretaña, de acuerdo a **Ricardo,** sería un centro productor de manufacturas que cambiaría por alimentos producidos en ultramar.

Esta división internacional del trabajo fue perdiendo vigencia a medida que los Estados Unidos de Norteamérica desplazó a Gran Bretaña como potencia dominante. Este país, en tanto que exportador de productos agrícolas, hizo lo posible por liquidar las producciones agrícolas alentadas por británicos y, en general, por los europeos.

La Revolución Industrial en Inglaterra señaló el comienzo de una nueva era económica, y contribuyó al nacimiento de la Escuela Económica Clásica, llamada así por haber sido considerada como la fundadora de la Ciencia Económica.

Esa Escuela, a la cabeza de Adam Smith analizó los siguientes temas:

Trabajo: ferviente partidario de la división del trabajo, favorece a una mayor producción. Considera que todos los hombres se encuentran en igualdad de condiciones, por ello critica duramente todo tipo de asociaciones de obreros, empresarios, etc.
Demanda: ve a la demanda desde un punto de vista estático, sin tener en cuenta otros factores que inciden sobre ella, como la publicidad, la calidad.
Estado: partidario del "Estado Gendarme", que proteja en el exterior la economía, y la política en el ámbito interno. La actividad económica queda así en manos privadas.
Capital: en torno a los empresarios, proclama que estos deben ser ahorristas. Asi podrán aumentar el capital que el divide en fijo y circulante. El circulante se consume solo en un uso. El fijo se conserva y proporciona una renta.
Impuestos: dentro de la mínima intervención estatal en la economía, el debe participar en materia impositiva. Es preferible la injusticia antes que la inseguridad. Por ello, el impuesto debe ser uniforme, aunque los trabajadores no puedan pagarlo.

Por su parte, David Ricardo, determinó como aspectos más sobresalientes:

Teoría de la Productividad Decreciente: sostiene que la tierra es un factor limitado que algún día llegará a su agotamiento.
Renta: brinda este concepto como "remuneración que recibe el factor de la naturaleza, es el pago de las cualidades originarias de la tierra". La renta diferencial es la ganancia extra proveniente de los factores extras como por ejemplo: campos más fértiles o más cercanos al mercado.

Ley de salario: dice que el salario es el precio del trabajo. Como todo precio esta determinado por la oferta y la demanda, y por los gastos de producción. Sostiene que el trabajador no pueda ganar menos del mínimo necesario para la subsistencia. Si ello ocurre, la mano de obra escasea, la oferta disminuye y los precios suben. Si gana más de lo necesario, la oferta aumenta y los precios bajan.

Teoría de los costos comparados: considera que a un país le conviene especializarse en la producción de bienes en los cuales tenga una ventaja frente a los otros países.

En "La Riquezas de las Naciones", la clave del bienestar social está en el crecimiento económico, que se potencia a través de la división del trabajo, y se profundiza a medida que se amplia la extensión de los mercados.

Entre sus aportes mas importantes destacan:

La diferenciación clara entre valor de uso y de cambio.
El reconocimiento de la división del trabajo, entendida como especialización de tareas para la reducción de costos de producción.
La predicción de posibles conflictos entre los dueños de las fábricas y los trabajadores.
La acumulación de capital como fuente de desarrollo económico.
La defensa del mercado competitivo como el mecanismo más eficiente.

En la economía todavía no industrializada del tiempo de Adam Smith el crecimiento económico y la distribución del producto se consideraban el fruto o resultado del crecimiento de la población y de la disponibilidad de tierra. Se argumentaba que la cantidad de tierra disponible no aumentaría indefinidamente, mientras que una mano de obra cada vez más abundante llegaría a agotar la tierra de mejor calidad, primero, y la de peor calidad, después. En consecuencia, dada la escasez de la tierra y la menor productividad de las tierras poco fértiles, los salarios pagados disminuirían; se reduciría la parte de la cosecha correspondiente a cada trabajador hasta que alcanzara el nivel de subsistencia y la población dejara de aumentar y la economía se estancaría.

Para Adam Smith, la solución al funcionamiento económico descansa en las leyes de mercado y en la interacción de interés individual y la competencia. El empresario se ve obligado por la fuerza de la competencia a vender su mercancía a un precio próximo al costo de producción. Lo que hace más eficiente a la economía de mercado es que en ella todo se convierte en mercancías con un precio, y que las ofertas de estas mercancías son sensibles a los cambio en los precios.

El mercado es un mecanismo que se autorregula, y el sistema de precios organiza el compartimiento de los individuos de forma automática. El mercado es impersonal y no conoce favoritos. Esta idea debe ser contrastada con los sistemas anteriores de organizar la sociedad, en los que cada uno tenia asignado su lugar y en permanecía.

Smith fue el defensor de la no intervención del Gobierno en los asuntos económicos. Los gobiernos son muy derrochadores, fáciles de corromper, ineficaces e inclinados a otorgar privilegios en detrimento de la sociedad en su conjunto. Para promover el bienestar, los mejores medios son el estímulo del propio interés y el desarrollo de la competencia.

Uno de los factores fundamentales del crecimiento económico descansa en un concepto que, en cierto modo, fue instruido por él: la división del trabajo. La división de trabajo incrementa la producción por tres razones: en primer lugar, aumenta la destreza de cada operario, pues éste realiza repetidamente una tarea sencilla; en segundo lugar, se ahorra tiempo, ya que el trabajador no necesita cambiar de una clase de trabajo a otra y por último se puede inventar maquinaria para incrementar la productividad una vez que las tareas se han simplificado y convertido en rutinarias. Lo negativo de la división del trabajo es que puede atrofiar la mente del trabajador y tener efectos nocivos sobre su personalidad.

2.2.1. Teoría del valor

La riqueza es para Adam Smith "el trabajo anual de cada nación es el fondo que en principio la provee de todas las cosas necesarias y convienen para la vida, y que anualmente consume el país. Dicho fondo se integra siempre con el producto inmediato del trabajo, o con lo que mediante dicho producto se compra de otras naciones".

En esta definición se encuentra tres ideas principales:

1. La riqueza esta constituida por las cosas convenientes o necesarias para la vida
2. La riqueza es como una corriente de producción. Se considera como riqueza al Producto Nacional y no al Capital Nacional
3. El fondo de donde sale la riqueza es el trabajo

Define al valor como la medida del valor de cambio, es decir en que consiste el precio real de todos los bienes. El valor de cambio de una mercancía es lo mismo que su precio real o natural.

Por su parte, el valor de uso, es la utilidad de un objeto, la capacidad que tiene un objeto de satisfacer una necesidad determinada.

El valor de cambio al ser determinado como la capacidad que tiene un objeto para proporcionar otros bienes distintos, pude medirse de acuerdo al dinero (oro, plata y trigo) y al trabajo.

2.2.2. Teoría de distribución

Se distinguen tres tipos de ingresos

Los salarios: se determinan por convención entre las partes contratantes, cuyos intereses son opuestos.

La renta de la tierra: siempre debe existir, aunque no se haya hecho ningún trabajo, esto es producto del monopolio del terrateniente. En realidad el incremento de la tierra surge cuando el aumento de producción necesario para satisfacer la demanda creciente no puede hacerse sino a costos más altos.

Los beneficios del Capital: Engloba en una categoría aquellos ingresos que hacen trabajar al capital y los provenientes del capital a rédito. Smith define interés como remuneración del capital y habla del ahorro como elemento fundamental de la riqueza, tanto individual como comunitario; sostiene que sin él no hay acumulación de capitales, luego entonces no habrá productividad ni enriquecimiento nacional.

2.2.3. La teoría de la acumulación

Esta teoría viene condicionada por la distribución de la renta entre las diversas clases sociales y, por la parte que se destinaba a los capitalistas y a los terratenientes. No era probable que los asalariados recibieran lo suficiente para permitir "excedente" alguno sobre sus necesidades, mientras que los otros dos grupos sociales sí podían tener fondos suficientes para financiar reemplazamientos y para sostener sus niveles de vida normales.

Smith destacó los efectos de la acumulación de los beneficios de los empresarios, pues se reinvertirian en maquinaria, permitiendo una mayor división del trabajo y aumento de la productividad, generando, una mayor riqueza. Smith veía en la acumulación de los beneficios el motor que pone en movimiento la mejora de la sociedad.

2.2.4. Liberalismo económico

En la competencia libre el más capaz o poderoso va a predominar debido a no tener limites la producción, es libre la fijación de los precios, así compiten y se crean monopolios.

El libre juego de la oferta y demanda deja de lado el interés social, diciendo que el hombre debe buscar y lograr sus intereses y fines sin tener en cuenta los intereses de los demás. Lleva a la libre concurrencia, la producción no es equitativa, el objetivo es vender, generar lucro, así se crea la sociedad de consumo. Smith propone el desarrollo de una sola industria y el desarrollo de un solo país, pero en realidad favorece a un limitado número de personas.

La tesis fundamental que Adam Smith pretende transmitir es la libertad económica. El equilibrio entre la producción y la demanda no se lograra eficazmente por medio de la reglamentación, sino por medio de los mecanismos del mercado, con tal de que se los deje actuar en un régimen de completa libertad.

Su objetivo era el establecimiento de una sociedad de mercado sin obstáculo. Smith sostuvo que la riqueza procedía del trabajo, que incrementa la riqueza debido a que aumenta la destreza de la fuerza de trabajo, ahorra tiempo, y permite el empleo de ingenios mecánicos.

Se oponía a las restricciones sobre el mercado y apoyaban la libertad de las empresas privadas. Marca como medio para conseguir la prosperidad nacional el interés individual en un régimen liberal económico con una abstención de la intervención del Estado salvo para defender a la sociedad contra violencias de otras sociedades, entre si, y para mantener obras y establecimientos públicos no rentables pero necesarios para la sociedad.

2.2.5. Teoría de las ventajas absolutas

Los economistas agrupan las razones del comercio en tres categorías: ventaja absoluta, ventaja comparativa y economías de escala, de tal forma que se pueda tener una apreciación muy específica de las ventajas que posee tal o cual empresa o país con relación al comercio internacional.

La "ventaja absoluta" se presenta cuando un país puede producir algunas cosas más baratas que otro. Las razones pueden ser el clima, la geografía o la mezcla de habilidades de su población. Cualquiera que sea la razón en cada caso, un país simplemente puede producir más barato que otro.

El principio económico de ventaja comparativa es un principio moderno y esta íntimamente ligado al concepto de eficiencia, y para ilustrar el significado de la ventaja comparativa, se supone que un país es tan eficiente, que es capaz de producir cualquier cosa más barata que otro.

Entonces, ¿Existiría el comercio entre dos países? Sí. Porque aún en este caso extremo uno puede hacerlo más barato en diferentes grados.
La clave para entender el comercio entre individuos o entre naciones está en la realidad económica de la escasez. Aunque un país "A" determinado sea capaz de producir cualquier cosa más barato que otro país "B", en realidad no puede producir todo más barato porque el tiempo que utiliza en hacer una cosa no puede usarlo a la vez para producir otras.

El bienestar económico de un país, y el del mundo, será mayor si dedica sus recursos escasos a producir las cosas en las cuales tiene la mayor "ventaja comparativa" y comercia con otro para obtener las demás cosas que quiere. La única forma en que no existiría ganancia del comercio sería si el país "A" produjera cualquier cosa más eficientemente que el país "B" con el mismo porcentaje para cada producto, porque no habría ventaja comparativa. Esto en la vida real es casi imposible.

2.2.6. Teoría de las ventajas comparativas

Surge la interrogante de ¿Por qué un país determinado se especializa en un producto concreto? La respuesta es obvia: cada país se especializará en aquellos productos que pueda producir ventajosamente con respecto a los demás países. Producir ventajosamente para Adam Smith es afirmar que los países se especializarán en producir aquellos bienes sobre los que tengan una ventaja absoluta, es decir, que sean capaces de producir el mismo número de bienes aplicando menor cantidad de trabajo. David Ricardo dio un paso más, demostró que todos los países se pueden beneficiar especializándose

cada uno en la producción de bienes aunque no tengan ventaja absoluta en ellos; es suficiente que tengan ventaja comparativa, es decir, que sean capaces de producirlo a un precio menor.

* La siguiente parte fue extractado del libro "La Nueva teoría del comercio internacional y la política estratégica", de Federico Steinberg: www.eumed.net/course/librería/2004

CUADRO 1 VENTAJA ABSOLUTA			
	España	Francia	Totales
Nº obreros	10	10	
Horas mensuales por obrero	140	140	
Horas en cada par de zapatos	2	4	
Horas en cada abrigo	10	7	
Producción mensual sin especialización			
Pares de zapatos	5 x 140 / 2 = 350	5 x 140 / 4 = 175	525
Abrigos	5 x 140 / 10 = 70	5 x 140 / 7 = 100	170
Producción mensual especializándose			
Pares de zapatos	700	0	700
Abrigos	0	200	200

Dice Steinberg, "empecemos comprendiendo la argumentación de Adam Smith sobre la ventaja absoluta con un ejemplo. Supongamos que hay dos empresas, una española y una francesa, que trabajan la piel. Ambas empresas tienen 10 obreros cada una, que trabajan 140 horas al mes. Los obreros españoles son más hábiles fabricando zapatos, hacen un par de zapatos en sólo dos horas mientras que los trabajadores franceses necesitan cuatro horas. En cambio los franceses son más expertos con los abrigos de piel ya que hacen uno en siete horas mientras que los españoles necesitan diez. Es decir, los españoles tienen una ventaja absoluta en la fabricación de zapatos (necesitan menos tiempo para hacerlos) mientras que los franceses tienen ventaja absoluta en la fabricación de abrigos.

Si no existiese el comercio internacional, tanto la empresa española como la francesa tendrían que dedicar la mitad de sus empleados a fabricar zapatos y la otra mitad a fabricar abrigos. Mensualmente los españoles podrían producir 350 pares de zapatos y 70 abrigos mientras que la empresa francesa produciría 175 pares de zapatos y 100 abrigos.

Pero si existe la posibilidad de especializarse e intercambiar productos a través de la frontera, las empresas podrán dedicar todos sus obreros a la producción en la que son más hábiles, consiguiendo la española setecientos pares de zapatos y la francesa doscientos abrigos. Como la producción conjunta ha aumentado (antes había sólo 525 pares de zapatos y 170 abrigos en total) el comercio beneficiará a ambos países que podrán disponer de más zapatos y abrigos.

CUADRO 2 VENTAJA COMPARATIVA			
	España	Francia	Totales
Nº obreros	10	10	
Horas mensuales por obrero	140	140	
Horas para cada par de zapatos	4	2	
Horas para cada abrigo	10	7	
Precio abrigo/zapatos	*1/2,5*	*1/3,5*	
Producción mensual sin especialización			
Pares de zapatos	5 x 140 / 4 = 175	7 x 140 / 2 = 490	665
Abrigos	5 x 140 / 10 = 70	3 x 140 / 7 = 60	130
Producción mensual especializándose			
Pares de zapatos	0	700	700
Abrigos	140	0	140

La argumentación de David Ricardo, sobre la ventaja comparativa. Imaginemos el comportamiento de las mismas empresas del ejemplo anterior en el caso de que la francesa tenga ventaja absoluta en la producción de ambos bienes. Supongamos que ambas siguen disponiendo de diez obreros cada una, que trabajan 140 horas mensuales. Se mantiene el supuesto de que los obreros franceses son mejores con los abrigos, fabricando uno en siete horas mientras que los españoles necesitan dedicar diez horas. Pero ahora los franceses resultarán también más hábiles con los zapatos, fabricando un par cada dos horas mientras que los obreros españoles necesitan dedicar cuatro.

Si no hay comercio internacional ambas empresas tendrán que dedicar parte de sus trabajadores a cada uno de los productos. Supongamos que, como antes, la empresa española dedica la mitad de los obreros a cada uno de los bienes consiguiendo así producir mensualmente 175 pares de zapatos y setenta abrigos. Para facilitar la comprensión del modelo conviene que supongamos ahora que la empresa francesa dedica siete trabajadores a la producción de calzado y tres a la de abrigos, con lo que conseguirá 490 pares de zapatos mensuales y sesenta abrigos.

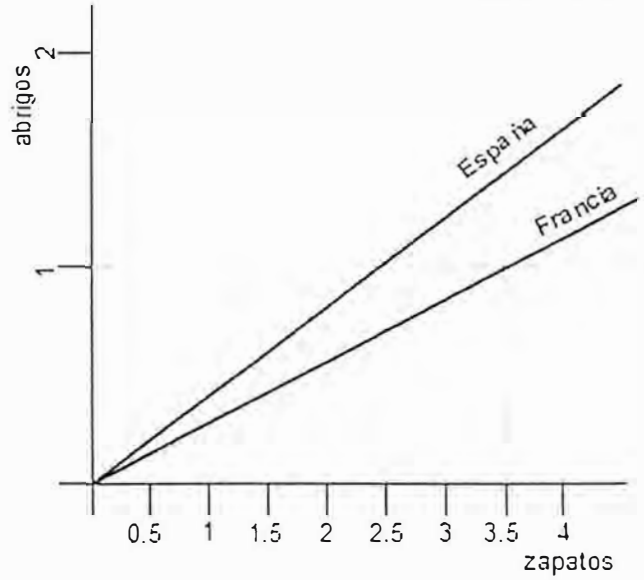
Aunque la empresa española es menos eficiente en la producción de ambos tipos de bienes, tiene ventaja comparativa en la producción de abrigos. Obsérvese que, si no hay comercio internacional, el precio de los abrigos españoles equivaldrá (relación interna de intercambio) al de 2,5 pares de zapatos, mientras que a los franceses les costará un abrigo lo mismo que 3,5 pares de zapatos. Es decir, a los franceses les resultan más caros los abrigos, en comparación con los zapatos, que a los españoles. Un contrabandista despabilado podría intentar sacar provecho de la situación llevando abrigos españoles a Francia y zapatos franceses a España.

Si la empresa española dedica todos sus trabajadores a fabricar abrigos y la francesa los suyos a producir zapatos el resultado conjunto será de setecientos pares de zapatos, todos franceses, y ciento cuarenta abrigos, todos españoles. El resultado conjunto sigue siendo superior al que se conseguiría si no fuese posible la especialización. Ambos países podrán disponer de más zapatos y más abrigos que antes. Ambos países saldrán beneficiados.

Obsérvese que si alguno de los países estableciera barreras aduaneras que impidieran los intercambios ambos países saldrían perjudicados. Algunos grupos de presión españoles podrían pedir el establecimiento de dichas barreras en defensa de la industria nacional de zapatos. Grupos similares pedirían en Francia la protección de su industria de abrigos. Estas tendencias proteccionistas suelen tener desgraciadamente buena acogida social. Pero los ciudadanos partidarios del proteccionismo no se dan cuenta de que la protección de industrias ineficientes se realiza a costa de industrias más eficientes que serán las perjudicadas. En nuestro ejemplo, la protección de la industria española de zapatos perjudicaría a la industria española de abrigos. En general todos los ciudadanos del país se verían perjudicados por el establecimiento de barreras comerciales ya que su disponibilidad de productos sería menor.

LA RELACIÓN REAL DE INTERCAMBIO

Relaciones internas de intercambio



¿Pero a qué precio se intercambiarán en los mercados internacionales los abrigos españoles y los zapatos franceses? Con los datos ofrecidos en el ejemplo de la ventaja comparativa sabemos que si no hubiera especialización la relación sería 1/2,5 en España y 1/3,5 en Francia. Como la decisión de especializarse e intercambiar es voluntaria, **la relación de intercambio** tiene que permanecer entre esos límites para que ambos países resulten beneficiados.

Como los españoles van a producir abrigos y los

La relación real a la que se producirá el intercambio (RRI) en una situación tan sencilla como la descrita dependerá exclusivamente del comportamiento de la demanda "mundial" de zapatos y de abrigos. Si la demanda de zapatos es más inelástica que la de los abrigos el precio de los zapatos tenderá a crecer en comparación con el de los abrigos por lo que la RRI tenderá a ser 1/2,5.

Para medir en la realidad la RRI de un país en su comercio con otro bastará con calcular el

franceses zapatos, a los españoles les interesará que la relación de intercambio esté lo más cerca posible de 1/3,5 ya que así obtendrán más calzado a cambio de sus abrigos. A los franceses por la misma razón les interesará una relación lo más próxima a 1/2,5.	cociente entre el valor de las exportaciones y las importaciones. El único problema está en que esos volúmenes vienen expresados en términos monetarios diferentes. Como las mercancías que importamos de Francia están valoradas en francos, para poder compararlas con las españolas habrá que cambiar su valoración a pesetas multiplicando su importe por el tipo de cambio pesetas/franco.

$$RRI = \frac{\text{Exportaciones en pts}}{\text{Importaciones en FF x Tipo pts/FF}}$$

Esta fórmula está mostrando una tentadora forma de mejorar la RRI: manipulando el tipo de cambio. Si, siguiendo el ejemplo, el cambio pesetas/francos disminuye, la RRI aumentará con el consiguiente aumento de nuestro bienestar. En otras palabras, si hacemos que con nuestras pesetas se puedan conseguir más francos que antes, podremos obtener así más zapatos franceses a cambio del mismo número de abrigos. Se dice de una moneda que es "fuerte" cuando su tipo de cambio con respecto a las demás permite una RRI favorable... y mantiene esa relación de forma estable. Es el momento, pues, de que veamos cómo se determina el tipo de cambio.

Ver también Raymond Barre: La relación real de intercambio

19

Así, la Ventaja Comparativa se utiliza para resaltar las ventajas del libre comercio internacional.

Un país tiene ventaja comparativa en la producción de un bien, si puede producirlo con un menor costo de oportunidad que otra nación.

Para que exista una ventaja comparativa, deben cumplirse las siguientes condiciones:

1. Existir dos o más agentes económicos.
2. La productividad de estos es desigual.
3. Los agentes pueden realizar intercambios económicos de forma libre y voluntaria.

Se deduce que los agentes con menor producción pueden beneficiarse en mayor medida de los intercambios con los de mayor producción si se especializan en aquellos sectores de la producción donde los segundos tienen menor producción.

En todos los casos, los resultados positivos o negativos monetarios provenientes del comercio internacional que realiza un país, se refleja en la balanza comercial, en la cual se registran contablemente el producto de las exportaciones menos las importaciones. Esta balanza comercial a su vez es parte integrante de una gran balanza.

La balanza de pagos se define como "el instrumento contable en el que se registran las transacciones comerciales y financieras entre los agentes económicos domésticos y los agentes económicos extranjeros".

[19] Steinberg Federico: "La Nueva teoría del comercio internacional y la política estratégica", www.eumed.net/course/libreria/2004

Se compone de dos grandes balanzas: la balanza en cuenta corriente y la balanza en cuenta de capital. La balanza en cuenta corriente, a su vez, comprende la balanza comercial, la balanza de servicios factoriales, la balanza de servicios no factoriales y las transferencias unilaterales.

En tanto que la cuenta de capital registra los préstamos que recibe y que otorga el país al resto del mundo.

Consiguientemente, Miltiades Chacholiades afirma que: Para que un país pueda mantener el equilibrio económico, y no obstante que tenga déficit en cuenta corriente debe tener un superávit de la misma magnitud en la cuenta de capital, es decir, debe tomar préstamos del resto del mundo.

3. Teoría Neoclásica

El Modelo planteado por Heckscher-Ohlin se apoya sobre la dotación de factores, es una respuesta distinta al enfoque propuesto por la teoría clásica del comercio internacional, fue completada por los autores neoclásicos dando lugar a la llamada teoría neoclásica del comercio internacional. Dicha teoría encontró su máximo exponente y perfeccionamiento en el teorema de Heckscher-Ohlin , formulado en el período comprendido entre las dos guerras mundiales. Este teorema, siguiendo la línea del pensamiento neoclásico, parte de los siguientes supuestos:

La competencia es perfecta entre países,
Los factores productivos son móviles entre sectores de un mismo país e inmóviles entre países,
El pleno empleo de los factores de producción disponibles, identidad en los gustos de los individuos,
La identidad de la matriz de necesidades factoriales totales unitarios entre países.
Los diferentes costos de oportunidad entre los países se deben a diferencias en las dotaciones de factores (originarias o adquiridas).
Los países tendrán ventajas comparativas en la producción de aquellos bienes cuya producción es intensiva en el uso de los factores relativamente abundantes en su territorio.
Este modelo explica muchos casos de especialización internacional.
Este tipo de especialización tiende a mejorar la renta de los recursos abundantes con relación a la de los demás recursos, lo que conlleva cierto conflicto de intereses.

Especialización con costos variables

Hasta acá se ha manejado funciones de producción estáticas y con costos constantes. La realidad muestra que los costos varían y un país puede tener un patrón de producción en competencia con importaciones.

Cuando hay economías de escala el comercio internacional permite una ganancia de costos. Las economías pequeñas se benefician mucho de este modo con el comercio. El caso del chocolate suizo.
También se logran ganancias del comercio "intraindustrial". Demanda por variedad. Menores costos del ajuste intraindustrial en comparación con el ínter industrial. La preferencia por diferenciación limita las economías de
Cuando los costos varían con la experiencia productiva, el tiempo determina ventajas comparativas. Learning by doing y la curva de aprendizaje.
Clusters productivos y economías de aglomeración (economías externas).
El dumping recíproco crea comercio y tiende a erosionar posiciones de dominio de mercados, constituyéndose en un factor pro competitivo.

Entre las conclusiones más importantes a las que llega el teorema de Heckscher-Ohlin destacamos las siguientes:

La condición determinante del comercio internacional son las diferencias regionales en la oferta de factores.
La principal razón de la localización se debe a que los factores de producción -tierra, clima, recursos naturales, mano de obra, capital, etc., están distribuidos en proporciones desiguales.
Cada región usará en mayor proporción sus recursos naturales más abundantes por ser más baratos.
La diferencia de factores y de precios influyen en la localización de la producción.
A medio y largo plazo se debe dar una situación de equilibrio en la balanza comercial de los países, pues cuando en el corto plazo aparece una situación de déficit o superávit comercial se activa un dispositivo autocorrector que tiende a equilibrar este saldo.

Por tanto, ante un mercado internacional en el que existe una competencia perfecta, con productos no diferenciados y plena información de oferta y demanda, los precios relativos de las mercancías, que viene dado por sus costes de producción, los cuales vienen dados, a su vez, por la diferente dotación factorial, van a determinar para los autores neoclásicos la competitividad de los países en determinados sectores productivos.

Este modelo explicativo de la competitividad de los países se asocia a la teoría de la v.entaja comparativa. Cuando se hace referencia a las ventajas comparativas de un determinado país son aquellos factores, anteriormente mencionados, que son abundantes en el mismo -recursos naturales, situación geográfica, mano de obra, etc.

No obstante, la explicación que proporcionan estos modelos teóricos para predecir la especialización sectorial y éxito competitivo de los países en determinados sectores económicos, en las últimas décadas va perdiendo importancia y realismo, pues muchos países que cuentan con ventaja comparativa en algunos sectores están perdiendo importancia en los mismos, mientras que otros países que no cuentan, en principio, con ventaja comparativa para el desarrollo de determinados sectores, están experimentando un importante crecimiento en estos mismos.

Por tanto, a finales de los sesenta y, sobre todo, a partir de los setenta, este marco teórico sustentado en el pensamiento neoclásico y en la ventaja comparativa, explicativo de las exportaciones e importaciones entre países y, por tanto, de la competitividad internacional de los mismos en ciertos sectores, comienza a perder vigencia por determinados factores:

Cambios en la naturaleza de la competencia internacional, la cual se ha intensificado mucho en las últimas décadas como consecuencia del proceso de globalización que se viene dando, entre otras por las siguientes razones: creación de empresas multinacionales, aumentos de los flujos financieros, mejoras en las tecnologías de la información y las telecomunicaciones, mejora en los medios de transportes, integración de los mercados, etc. En este sentido, puede decirse que, para Michael Porter, esta teoría ha sido eclipsada en los sectores y países avanzados por la mundialización de la competencia y por la fuerza de la tecnología (Porter, 1999:170),

El supuesto de competencia perfecta del que parte el análisis neoclásico dista mucho de aproximarse a la realidad existente en los mismos, pues la información no es perfecta, los productos no son homogéneos, existen economías de escala, las tecnologías no son idénticas en todos los países, etc.

La competitividad de los países, en general, y de sus empresas, en particular, cada vez depende de un mayor número de factores, por lo que la teoría neoclásica de la competitividad, centrada exclusivamente en los costes de los factores básicos -tierra, mano de obra no cualificada, etc., como consecuencia de su abundancia, comienza a perder poder explicativo ante el aumento de la complejidad y dinamismo de la competencia entre países.

Las teorías neoclásicas no explican el aumento del comercio intrasectorial e intraempresarial entre países distintos, sobre todo entre aquellos países más desarrollados, pues se supone que los países que intercambien productos de un mismo sector deberían poseer dotaciones

factoriales similares. En este sentido, en la actualidad, el mayor volumen del comercio internacional se da entre los propios países desarrollados, los cuales tienen una dotación factorial similar, contradiciendo, de esta forma, la teoría neoclásica del comercio internacional.

Por todos estos motivos, a partir de la década de los ochenta surgen nuevas teorías del comercio internacional las cuales toman un conjunto de factores más amplios que los utilizados por la teoría neoclásica para explicar la evolución del comercio internacional y la competitividad de los países en diferentes sectores económicos.

4. Teoría de la Ventaja Competitiva[20]



[21]

Dentro del proceso de integración de las naciones en el nuevo orden económico internacional, uno de los aspectos más relevantes es el propósito de éstas en convertirse en verdaderos actores de ese sistema.

En ese marco, la globalización ha permitido a las naciones a competir en esta nueva realidad que enfrenta bajo los conceptos de muchos economistas internacionales como el "single village", en el que las fronteras se han convertido en meros símbolos de las naciones, pues el poder del comercio y las inversiones han penetrado y debilitado el tradicional concepto de soberanía.

Ejemplo de ello es la distensión ideológica entre los Estados Unidos y Europa occidental con la República Popular China, en la que el intercambio comercial y las inversiones directas de capital son el acicate de sus relaciones, dejando atrás ese clima de confrontación del siglo XX.

Las naciones compiten, y en esa tenaz carrera, sin duda, las ventajas competitivas de cada una de las mismas es el factor en el que consolidan su protagonismo internacional.

Así, en el comercio internacional, a partir de los trabajos de Michael Porter, Paul Krugman y Joseph Schumpeter, el estudio de las razones por las que unas son exitosas y otras no en esta competencia hace que el presente trabajo aborde en la primera parte el concepto de lo que se entiende por competitividad, para luego señalar los aspectos determinantes en los que Michael Porter asienta su análisis sobre las ventajas competitivas de las naciones.

4.1. Antecedentes

La globalización ha traído desarrollo y beneficio para las empresas y los consumidores, sin embargo este beneficio no es total debido a que solamente un pequeño número de empresas de países en desarrollo han alcanzado los niveles de competitividad para participar en el comercio internacional. Los países más avanzados tienen mayor capacidad para penetrar los mercados supranacionales.
Bajo el nuevo orden económico internacional las barreras arancelarias se eliminan, los mercados se homogenizan y las empresas tienen posibilidades de acceder a otros mercados.

[20] Extractado de un trabajo realizado por el autor para la Maestría en Derecho de los Negocios Internacionales, Universidad Iberoamericana, México D.F., 2006.
[21] http://www.electronicosonline.com/noticias/images/uploads/P_competitividad.jpg

La globalización ha mostrado como la competitividad desempeña un rol determinante en la vida económica de cada país, y como aquellas empresas que se han preparado para ello han logrado desarrollarse, conquistar mercados, permanecer en ellos.

La competitividad involucra una verdadera cohesión del Estado y las empresas, además de saber aprovechar adecuadamente sus recursos, y sobre todo, en el caso Latinoamericano, contar con un personal altamente capacitado, adaptado a las exigencias que los actuales escenarios demandan.

La globalización ha cambiado el concepto de competitividad, ya no sólo son las empresas sino que, en cada vez mayor medida, es la sociedad en general responsable de su propio destino. El cambio de competitividad de empresas a competitividad de los países es una nueva característica.

4.2. Que es la competitividad

La competitividad se define como la calidad del ambiente económico e institucional para el desarrollo sustentable de las actividades productivas privadas y el aumento de la productividad.[22]

El mejoramiento de la competitividad es esencial para el logro de tasas elevadas y sustentables de crecimiento económico, siempre que se complemente con políticas dirigidas a aumentar la eficiencia del aparato estatal, mejorar la prestación de los servicios sociales y a fortalecer los canales de integración de las economías con el resto del mundo.

En todo el sistema internacional la competitividad se ha convertido en una de las preocupaciones centrales de los Gobiernos y de los sectores productivos, por lo que en su agenda, la competitividad es un tema central en procura de ser protagonistas o actores destacados en el sistema internacional.

Aquí, vale la pena señalar algunas definiciones de loq ue es la competitividad de una nación:

"Un país es competitivo cuando consistentemente exporta bienes antes que los demás".[23]

"Un país competitivo es aquel en el que se presenta altos grados de crecimiento sostenido del PIB per cápita"[24]

"Competitividad de un país es el grado en que una nación puede, bajo libre comercio y condiciones justas de mercado, producir bienes y servicios que cubran las exigencias de los mercados, a la vez que mantener y expandir los ingresos reales de su gente en el largo plazo".[25]

"Países competitivos son aquellos que, sistemáticamente, son más ricos en términos de PIB (productividad) y crecen más rápido que otros".[26]

"La competitividad de un país radica en la habilidad de éste para crear y mantener un clima que permita competir a las empresas que radican en el" [27]

Un país competitivo presentará un PIB per cápita con crecimiento sostenido que es consecuencia antes que una causa en su desarrollo, sin que ello, el crecimiento no se aprecie inmediatamente.

La competitividad puede verse como:
La habilidad de un Estado para atraer y retener inversiones, para ello es necesario que el país ofrezca las condiciones integrales aceptables en el ámbito internacional que permita, por un lado, maximizar el

[22] Fuente: Banco Interamericano de Desarrollo, Informe de la competitividad de América Latina 2004
[23] Universidad de California, Berkeley
[24] World Economic Forum, 2002
[25] Organización para la Cooperación al Desarrollo Económico
[26] Banco de la Reserva Federal de San Francisco
[27] IMF, Lausanne

potencial socioeconómico de las empresas y personas que radican en el, y por otro lado, incrementar de forma sostenida su nivel de bienestar.

Factores que influyen en la competitividad de un país:

La competitividad de un país no es el resultado de uno o dos factores, es integral, maximizar el potencial socio-económico de las empresas y las personas, la capacidad tecnológica y de innovación. Ello simboliza en si misma un compromiso de todos los factores por maximizar la competitividad.

Uno de los aspectos más relevantes es el referido a los costos de los insumos y la productividad de los mismos. Asimismo, debe contarse con una mano de obra preparada, con recursos que permitan extender la frontera tecnológica, que se traduce en incremento de la productividad del recurso de la "mano de obra".

De la misma manera, la productividad debe darse en otros recursos, particularmente en energía, capital y en los recursos naturales y medioambientales.

4.3. Etapas de la estrategia de competitividad

El desarrollo económico pasa por tres grandes etapas. La estrategia de competitividad nacional debería proponer, una orientación distinta para cada una de ellas.

Etapa del aprovechamiento de recursos. En el nivel más elemental de desarrollo económico, la ventaja competitiva está determinada por los recursos, como una mano de obra de bajo costo o los recursos naturales.

Muchos países en desarrollo y la mayoría de los menos adelantados se encuentran bloqueados en esta etapa. La diversidad de las exportaciones es mínima y suele reducirse a productos de poco valor añadido. La dependencia de los intermediarios internacionales es muy fuerte, y los márgenes, escasos y expuestos a las fluctuaciones de los precios y los términos del intercambio. Las tecnologías se obtienen por importación, imitación y llegada de inversiones extranjeras directas (IED).

En esta etapa, los planificadores estratégicos deberían diseñar mecanismos para atraer inversiones de capital, e invertir a su vez los productos del crecimiento económico en factores más generales de competitividad nacional, como la salud, la educación y las infraestructuras.

Etapa de las inversiones. Representa un nivel superior, en el que los países comienzan a crear ventajas competitivas mejorando sus factores de eficiencia y fabricando productos de complejidad creciente. Se introducen mejoras a las tecnologías importadas, se multiplican las empresas mixtas y se hacen cuantiosas inversiones en infraestructuras relacionadas con el comercio (carreteras, telecomunicaciones y puertos).

En esta segunda etapa, la estrategia exportadora nacional debería centrarse en el perfeccionamiento continuo del entorno empresarial, mediante revisiones de las normativas (régimen aduanero, tributación y derecho de sociedades). Se trata de ayudar a las empresas que se proponen exportar a incrementar sus capacidades en el seno de la cadena internacional de valor en que se inserten. A medida que la producción se desplace desde los productos básicos hacia las manufacturas, las estrategias sectoriales deberían aspirar a aumentar la agregación de valor nacional dentro de la cadena de valor.

Etapa de la innovación. En las fases finales del proceso de competitividad, cuando prima la innovación, las ventajas competitivas de los países residen en su capacidad para proponer productos y servicios novedosos y ubicarse en la vanguardia de la tecnología global.

En esta etapa, las estrategias deberían centrarse en la divulgación tecnológica y el establecimiento de condiciones cada vez más eficaces para la innovación. Las instituciones de apoyo deberían intensificar su acción y ofrecer incentivos que refuercen la capacidad innovadora del sector empresarial. Habría que alentar a las empresas a competir sobre la base de estrategias únicas. Mejorar la capacidad de exportación de servicios debería ser un objetivo prioritario.

Progreso y tecnologías. Cualquiera sea la etapa de desarrollo de un país, el mejoramiento sostenido de las exportaciones depende de las tecnologías y la innovación. Ganeshan Wignaraja, Economista Jefe de Maxwell Stamp PLC, presentó al Foro Ejecutivo de 2002, en Montreal, un estudio sobre la industria de la confección de Mauricio. Al examinar los aspectos técnicos y de innovación, como la ingeniería de productos, gestión de calidad, nexos, inversión en capital humano y búsqueda de información, comprobó que éstos ejercían un efecto positivo y estadísticamente significativo sobre el resultado de las exportaciones de las empresas.

Recomendó, pues, que los planificadores promoviesen la divulgación de tecnologías y la innovación por medio de:

a) un acuerdo nacional de cooperación, complementado por medidas públicas y del sector privado;
b) un enfoque de liberalización 'avanzada', que incluya medidas de incentivo y políticas relativas a la oferta, y
c) cuando sea económicamente viable, políticas que fomenten la competitividad de algunos núcleos industriales.

Factores que permiten competir en el sistema internacional:

Sistema de derecho confiable y objetivo,
Manejo sustentable del medio ambiente,
Sociedad incluyente, preparada y sana,
Macroeconomía estable,
Sistema político estable y funcional,
Mercados de factores (capital, mano de obra y energía) eficientes,
Sectores precursores de clase mundial (telecomunicaciones, transporte y sector financiero),
Gobierno eficaz y eficiente,
Relaciones internacionales adecuadas.[28]

4.4. La competitividad en el comercio internacional

Dentro del orden económico internacional la competitividad consiste "en la habilidad de un país para crear, producir y distribuir productos o servicios en el mercado internacional, manteniendo ganancias crecientes de sus recursos".[29]

"Un país será competitivo si puede alcanzar un crecimiento económico rápido y sostenible. Esto requiere algo mas que una simple estabilidad macroeconómica y más bajos costos, o la habilidad de vender productos a bajos precios en mercados internacionales".[30]

"Una economía es competitiva en la producción de un determinado bien cuando puede igualar los patrones de eficiencia vigentes en el resto del mundo, en términos de utilización de recursos y calidad del bien".[31]

---

[28] Instituto Mexicano para la Competitividad
[29] Harvard Business School, citado por Garay 1998: 565
[30] Warner 2001:3
[31] Garay 1998, 564

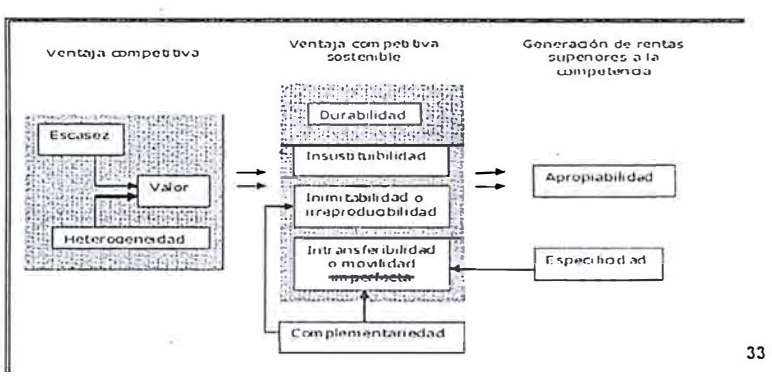
"La competitividad comercial es la capacidad de un país para competir eficazmente con la oferta extranjera de bienes y servicios en los mercados domésticos y extranjeros".[32]

Por su parte, Paul Krugman ha sostenido que el término competitividad es errado y peligroso cuando es aplicado a economías nacionales y prefiere hablar de productividad como variable más relevante. Sostiene su posición bajo los siguientes argumentos: las naciones no pueden asimilarse a grandes corporaciones compitiendo en el mercado global; el comercio internacional no es un juego de suma cero; competitividad es una forma graciosa de decir productividad; las naciones rivalizan por status y poder; y finalmente advierte sobre los peligros del uso inadecuado del término y sus implicaciones de política económica.

A pesar de lo anterior, para la mayor parte de los analistas de la materia, la competitividad de un país es la capacidad de responder ventajosamente en los mercados internacionales mientras que la productividad se refiere a la capacidad de la economía de mejorar sus procesos productivos no solo en términos de producción sino también en la eficiencia en el uso de los insumos y el ahorro.

Ser más productivos en el uso de los recursos, no necesariamente conduce a una mayor competitividad, se podría asociar a la productividad con los procesos internos y a la competitividad como un concepto relativo a los demás.

4.5. La ventaja competitiva



33

El tema de la ventaja competitiva fue abordado con gran precisión por Michael Porter en su libro titulado La Ventaja Competitiva, editado en 1990, en el cual define la competitividad de un país en función de la capacidad de su economía para innovar y aumentar la calidad de su oferta"[34] Las naciones tienen éxito y alcanzan una ventaja competitiva en sectores determinados en la medida en que cuenten con un ambiente doméstico innovador, dinámico, con altos niveles de competencia entre las empresas y con una adecuada disponibilidad de información.

En su análisis la nación está concebida como la acción conjunta del Gobierno, las empresas y las instituciones. Ello es sostenido, en lo que el autor define como "el diamante de la ventaja competitiva" que se encuentra formada por cuatro elementos:[35]

> Factores de oferta: La disponibilidad de los factores de producción necesarios para competir en un sector económico determinado. Asimismo enfatiza que los factores de la oferta se pueden crear, es decir, su disponibilidad depende de las acciones de la empresa, del Gobierno y el contexto internacional.

[32] Ten Kate, 1995, citado por Garay 1998: 564
[33] http://www.gestiopolis.com/organizacion-talento/venta601.gif
[34] Porter, Michael, La ventaja Competitiva, 1990, pag. 74
[35] Ver Porter, Michael, Idem, pag. 77-83

Factores de demanda: Se refiere a las características de demanda doméstica y de la competencia en el mercado de un producto determinado. Las empresas nacionales se benefician si las señales que emite el mercado doméstico son claras y parecidas a las del entorno internacional.

Factor de industrias relacionadas: se refiere a la existencia dentro del país de empresas proveedoras y otros sectores relacionados que sean competitivos internacionalmente y que, de esta manera, generen externalidades positivas.

Factor de estrategia, estructura y rivales de la empresa: incluyen el marco legal, la organización y el estilo de gestión de las empresas y las características de la competencia doméstica.

4.6. La producción y el comercio internacional

En base al estudio de Michael Porter debe considerarse la necesidad de incrementar la productividad de manera sostenida, aspecto indispensable para que una economía se supere a sí misma de manera continua. Por ejemplo, durante muchos decenios Alemania ha disfrutado de ascendente productividad debido a que sus empresas han logrado manufacturar productos diferenciados e introducir una mayor automatización que, a su vez, eleva la productividad del trabajador.

El ejemplo anterior responde a la necesidad de que las empresas de una nación requiera también desarrollar la capacidad necesaria para competir en nuevos y complicados sectores industriales, donde por lo general la productividad es mayor.

El comercio internacional permite a una nación aumentar su productividad eliminando para ello la necesidad de producir todos los bienes y servicios dentro de la misma nación. Así, un país puede especializarse en las industrias y en los sectores donde sus empresas son relativamente más productivas e importar artículos y servicios en los cuales sus compañías son menos productivas que las de los competidores extranjeros. Estas, las importaciones y las exportaciones son, partes integrantes del aumento de la productividad.

Ninguna nación puede ser competitiva en todo, ni ser exportadora de todo, existen debido a que necesariamente existen límites en un país un los recursos humanos y de otro tipo. Lo ideal es que esos recursos se desarrollen en las aplicaciones más productivas. "El triunfo de las exportaciones de las industrias con ventaja competitiva elevará el costo de la mano de obra, de los insumos y del dinero en el país, lo cual hará perder competitividad a otras industrias. En Alemania, Suecia y Suiza, por ejemplo, este proceso llevó a la contracción de la industria del vestido a compañías pertenecientes a sectores especializados que pueden mantener sueldos muy elevados".[36]

El autor, señala que recurrir a los subsidios, al patrocinio o a otras formas de intervención para sostener esas industrias sólo servirá para disminuir el ritmo ascendente de la economía y limitar a la larga el nivel de vida del país.

Si bien el comercio y la inversión internacionales pueden mejorar mucho la productividad nacional, también pueden amenazarla. Esto se debe a que al enfrentarse a la competencia internacional se crea para cada industria un estándard absoluto de productividad en comparación con otras industrias dentro de la misma economía nacional. La industria automovilística estadounidense, por dar un caso, produce más por "hora-hombre" (y con mejor paga) que muchas otras industrias norteamericanas, pero los Estados Unidos han registrado un déficit comercial cada vez mayor (y la consiguiente pérdida de empleos) en éste ramo porque el nivel de productividad en la industria alemana y en la japonesa es mayor.

[36] Ejemplo citado por Michael Porter

Por lo tanto, continúa el autor, explicar la "competitividad" a nivel nacional es responder a una pregunta mal planteada. En vez de ello debe comprenderse los determinantes de la productividad y la tasa de crecimiento de la productividad. Para encontrar respuestas debe centrar la atención no en el conjunto de la economía, sino en industrias y sectores industriales específicos. Los recursos humanos más decisivos en la competencia internacional moderna, llegan a niveles elevados de especialización en actividades específicas.

El resultado de millares de contiendas por obtener la ventaja competitiva, enfrentándose a rivales extranjeros en sectores e industrias específicas en los cuales se crean y mejoran productos y procedimientos, es lo que sostiene el proceso de elevación de la productividad nacional descrito antes.

Más aún, en muchas industrias, y, especialmente en sectores bien definidos de éstas, los competidores con ventajas competitivas verdaderamente internacionales tienen en unos cuantos países su centro principal de operaciones. Las industrias nacionales de mayor éxito están integradas por grupos de compañías, no por empresas aisladas. Los compradores principales a nivel internacional con frecuencia no sólo están ubicados en el mismo país, sino que a menudo en la misma ciudad o en la misma región del país. La posición nacional de las industrias es por lo general estable de manera impresionante y se extiende a lo largo de muchos decenios.

4.7. El rol de los Estados

Los países triunfan en la industria si sus circunstancias nacionales proporcionan un ambiente que apoye el mejoramiento y la innovación. Para crear ventaja se requiere de perspicacia a fin de absorber las nuevas formas de competir, estar dispuesto a arriesgarse e invertir para qué dé resultado el riesgo que se aceptó. Los países triunfan cuando las circunstancias locales impulsan a las compañías a adoptar esas estrategias a tiempo y con dinamismo. Los países triunfan en industrias cuando las ventajas de su centro de operaciones subsisten en otras naciones y cuando sus innovaciones y mejoras prevén las necesidades del mercado internacional. Cuando se compite internacionalmente el éxito exige que las empresas transformen sus posiciones nacionales en posiciones internacionales.

Un país triunfa a nivel internacional en una determinada industria, cuando toma en cuenta los siguientes aspectos:

Situación de los factores. La posición del país en cuanto a factores de producción, como mano de obra especializada o infraestructura, necesarios para competir en determinada industria.

Condiciones de la demanda. Es decir, el tipo de demanda nacional de los productos o servicios de una industria.

Industrias correlativas o coadyuvantes. La presencia o ausencia en el país de industrias proveedoras e industrias correlacionadas competitivas a nivel internacional.

Estrategia de la empresa, estructura y competencia. Las condiciones nacionales que rigen la creación, organización y administración de las compañías y las modalidades de la competencia a nivel nacional.

Las empresas logran ventaja competitiva cuando la casa matriz permite y apoya la más rápida acumulación de activos y técnicas. Las empresas logran ventaja competitiva en industrias donde la casa matriz les permite contar con muy buena información, actualización y hay perspicacia sobre lo que un producto y su procesamiento necesitan. Asimismo, cuando los objetivos de los propietarios, administradores y empleados apoyan una intensa dedicación y una inversión sostenida. Por último, los países triunfan en determinadas industrias porque su ambiente nacional es en verdad dinámico y desafiante y porque estimula y anima a las empresas a mejorar y ampliar sus ventajas a largo plazo.
La ventaja competitiva basada sólo en uno o dos determinantes es posible en las industrias que dependen de los recursos naturales o en industrias que no requieren tecnología complicada o gran

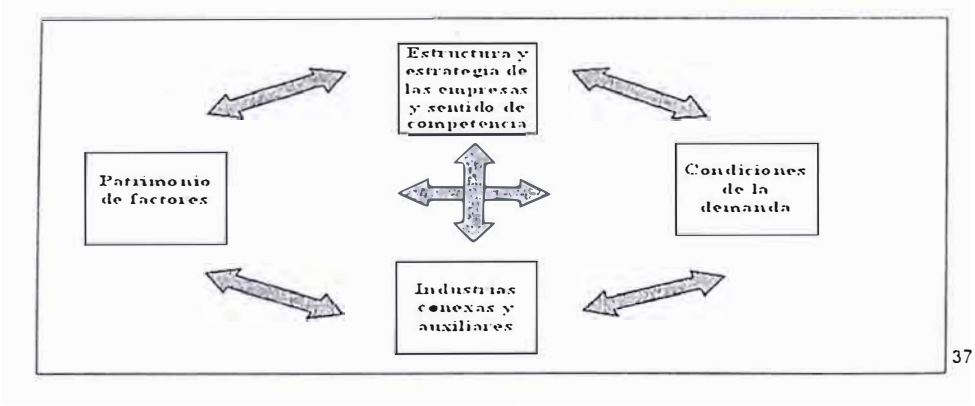
especialización. Sin embargo, esa ventaja por lo general resulta insostenible porque, como cambia rápidamente, los competidores que pertenecen al plano internacional pueden evitarla sin dificultad. Las ventajas en cualquiera de las facetas del "diamante" son necesarias para alcanzar y sostener el éxito competitivo en las industrias donde hacen falta grandes conocimientos, las cuales constituyen la espina dorsal de las economías avanzadas.

La historia política y social influye en la pericia que se va acumulando en una nación y en la estructura institucional en cuyo seno opera la competencia. Estos aspectos de una nación -algunos los denominan culturales- no pueden separarse de los resultados económicos. Asimismo, los "factores culturales" están, si se les observa de cerca, entrelazados con los factores económicos. Tales influencias son importantes para la ventaja competitiva porque cambian lentamente y es difícil que los extranjeros las aprovechen o las imiten.

Dos variables adicionales, el azar y el Gobierno, pueden influir de manera considerable en el sistema nacional y son necesarias para completar la teoría. Los sucesos fortuitos son desarrollados ajenos al control de las empresas (y casi siempre al del Gobierno del país), entre los cuales pueden contarse los inventos genuinos, los adelantos súbitos en tecnologías básicas, las guerras, los acontecimientos políticos de otros países y los cambios considerables de la demanda en los mercados extranjero.

El Gobierno, en todos los niveles, puede mejorar o disminuir la ventaja nacional. La política antimonopolista afecta la competencia nacional. Los reglamentos pueden modificar las condiciones de la demanda nacional. Las inversiones en el ramo educativo pueden cambiar la situación de los factores. Las compras realizadas por el gobierno pueden estimular industrias correlacionadas y que se ayudan mutuamente. Por lo demás, las políticas puestas en práctica sin considerar cómo van a influir en todo el sistema de determinantes, lo mismo pueden socavar que fortalecer la ventaja nacional.

4.8. Estrategia de las empresas



[37]

A pesar de contar con favorables circunstancias nacionales, una empresa no tiene garantizado el éxito. En el mismo país, algunas compañías prosperan y otras fracasan.

Las compañías de éxito internacional no son espectadoras pasivas en el proceso de crear ventaja competitiva. Están atrapadas en un proceso interminable de búsqueda de nuevas ventajas y de lucha para protegerlas de sus competidoras.

La actividad requerida para crear y sostener la ventaja competitiva a nivel internacional encierra desafíos y a menudo puede ser profundamente desagradable. Hay otras formas de obtener utilidades, como el apoyo gubernamental, colocarse atinadamente en el mercado sosteniendo bajo el nivel de la inversión y mantenerse apartado de las industrias de calibre internacional.

[37] http://www.fao.org/DOCREP/004/X8423S/X8423S33.gif

La ventaja competitiva nace fundamentalmente del mejoramiento, de la innovación y del cambio. Las empresas aventajan a sus rivales internacionales porque adoptan nuevos métodos para competir o encuentran nuevos y mejores medios para luchar dentro de los antiguos lineamientos. Sony es la compañía que por primera vez empleó transistores en los radios. Boeing fue pionera en el concepto de toda una línea de aviones basada en diseños similares y fue la primera que, dentro de la industria aeronáutica, compitió con dinamismo a nivel mundial.

La innovación, en términos estratégicos, se define en un sentido muy amplio. Incluye, además de las tecnologías nuevas, métodos nuevos o maneras de hacer las cosas que a veces parecen bastante comunes. La innovación puede manifestarse en el diseño de un producto nuevo, en la manera de enfocar el mercado, o en un modo nuevo de capacitar y organizar.

Algunas innovaciones crean ventajas competitivas cuando una compañía se da cuenta de algo enteramente nuevo que necesitan los compradores, o que sirve a un sector del mercado al que no han prestado atención los competidores. Un ejemplo: las firmas japonesas lograron ventajas en muchas industrias dando gran importancia a una amplia variedad de artículos pequeños, compactos, de menor potencia, que los competidores extranjeros habían desdeñado por considerarlos menos importantes o menos lucrativos.

Asimismo, innovaciones que proporcionan una ventaja competitiva se basan a menudo en métodos o tecnologías nuevos que convierten en obsoletos los activos existentes y las instalaciones. Hay competidores que no responden a esta situación porque temen que en forma prematura sus inversiones anteriores pierdan actualidad.

La ventaja competitiva abarca todo el sistema de valores. El sistema de valores es el conjunto de actividades que intervienen en la creación y uso de un producto. El intercambio cercano y constante con los proveedores, los canales de distribución y los compradores es parte integral del proceso que crea y mantiene la ventaja. La ventaja competitiva proviene de percibir nuevas formas de configurar y manejar todo el sistema de valores. Un buen ejemplo de lo anterior se encuentra en la compañía italiana Benetton, dedicada a la industria del vestido. De punta a punta del sistema de valores, Benetton diseñó y recombinó actividades para reducir al mínimo el inventario, asegurar una entrega expedita y poder dar respuesta rápida a las corrientes de moda.

La ventaja competitiva sólo se sostiene con un mejoramiento incesante. Hay pocas ventajas competitivas que no puedan imitarse. Las empresas coreanas han igualado la habilidad de las japonesas para fabricar en serie televisores ordinarios de color y videograbadoras. Hay compañías brasileñas con tecnología y diseños comparables a los italianos en el ramo de calzado de cuero.

Las empresas (e industrias nacionales) que permanecen estacionarias a la larga son superadas por los competidores.

Ventajas competitivas más duraderas por lo general dependen de la posesión de recursos humanos de alta calidad y de la competencia técnica interna. Exigen inversiones progresivas en técnicas y activos especializados, además de cambio ininterrumpido. Por estas razones, las estrategias que implican gran calidad de los productos, características nuevas, servicio inmejorable y una corriente de innovaciones en los nuevos productos, por lo general se sostienen de mejor manera que las estrategias que se basan en los costos.

La ventaja, una vez obtenida, sólo se conserva mediante la búsqueda incesante de formas diferentes y mejores de hacer las cosas, y mediante modificaciones continuas en el proceder de la empresa dentro de un contexto de estrategia general.

Crear ventajas competitivas dignas de mantenerse bien puede requerir que una empresa considere caducas sus ventajas menos duraderas, aun cuando conserven su carácter de ventaja. Empresas japonesas, verbigracia, han podido mantener su ventaja en muchas industrias porque introdujeron la automatización, se deshicieron de gran parte de la ventaja de una mano de obra productiva y relativamente barata, compitieron manufacturando productos variados y diferenciados y continuaron obteniendo éxitos con artículos estándar y de precio bajo.

Sostener la ventaja competitiva exige que la compañía practique una modalidad de lo que el economista Joseph Schumpeter denominó "autodestrucción creativa". Mediante la creación de nuevas ventajas debe lograr destruir las antiguas. Si no lo hace, lo hará algún competidor.

Sostener la ventaja requiere de implantar estrategias de enfoque internacional. Una empresa no pude conservar a la larga su ventaja competitiva en medio de la competencia internacional sin utilizar ni ampliar las ventajas de su centro de operaciones mediante una estrategia de enfoque internacional. Las compañías de la industria química alemana aprovechan grandes redes de la producción extranjera y de la comercialización de alcance internacional para dar mayor solidez a su liderazgo; otro tanto hacen las compañías farmacéuticas suizas, las fábricas suecas de camiones y las empresas japonesas que producen bienes de consumo electrónicos.

Enfocar la estrategia desde un punto de vista internacional encierra varios elementos importantes. En primer lugar, a todas luces hay que vender en todo el mundo y no concretarse al mercado nacional. Ahora bien, no se consideran las ventas internacionales como un negocio en incremento sino como parte integral de la estrategia. La empresa logra establecer a nivel mundial una marca comercial e instituye con carácter internacional canales comerciales que ella controla. En segundo lugar, una estrategia de alcance mundial presupone descubrir las actividades que realizan otros países a fin de aprovechar las ventajas locales, contrarrestar las desventajas particulares, o bien facilitar la penetración del mercado local.

Por último, esto es lo más importante, una estrategia mundial debe coordinar e integrar actividades a nivel internacional a fin de adquirir economías de escala o basadas en los conocimientos, disfrutar de los beneficios de la reputación de una marca bien establecida y servir a los compradores en los mercados internacionales.

4.9. La innovación

Buscar compradores que se enfrenten a circunstancias difíciles. Los compradores que se enfrentan en su actividad a circunstancias especialmente difíciles (como el clima, el mantenimiento, el número de horas que debe rendir un equipo), que tienen desventajas en materia de costos en sus propios negocios (las cuales crean grandes presiones en cuanto al rendimiento), que tienen competidores muy fuertes o que compiten con estrategias que exigen mucho del producto de la compañía y del servicio que ofrece, son compradores que proporcionan un laboratorio (y la presión necesaria) para mejorar el rendimiento y ampliar ciertos servicios y características. Compradores así forman parte del programa de la investigación y el desarrollo (IyD) de una empresa.

La capacidad de cualquier empresa para innovar tiene mucho que ver con el medio en el cual se mueve, con las fuentes de información de que dispone y consulta, y con el tipo de retos a los que decide enfrentarse. Buscar puertos seguros y relaciones cómodas con la clientela sólo sirve para reforzar modos de proceder anteriores.
El cabildeo contra estrictas normas de calidad para los productos envía señales equivocadas a las empresas en lo relativo a normas y aspiraciones. La innovación brota de la presión y del desafío. Brota asimismo del hecho de haber encontrado los retos que en verdad deben aceptarse. El papel esencial del dirigente de la empresa es crear un ambiente que corresponda a esas condiciones.

4.10. Competitividad Mundial y en América Latina

Durante la década de los 90 América Latina logró avances en materia de competitividad que se reflejaron en un mayor dinamismo en las exportaciones de la mayoría de los países, en el ingreso de inversión directa que ayudaron a renovar el sector productivo y en tasas de crecimiento económico. Sin embargo de ello, la región sigue enfrentando problemas de competitividad:

El crecimiento de la región durante los primeros años del milenio fue de 3.3%, menor al alcanzado por otras regiones como los del sudeste asiático (5.1%). Considerando el crecimiento demográfico el ingreso per cápita aumentó solamente 1.5%.

La productividad de los recursos de capital (físicos y humanos) ha venido decayendo. Solamente algunos países tuvieron aumentos en la productividad del conjunto de sus factores productivos, (Chile, Argentina y Uruguay), mientras que países con economías más pequeñas sufrieron caídas en la productividad.

En la clasificación internacional de competitividad, Chile es el más destacado, ocupando una posición privilegiada para su nivel de ingresos.

Las causas de la falta de competitividad de los países de la región son diversas, destacando factores relacionados con el medioambiente, la inestabilidad macroeconómica, los mercados financieros y de capital, el capital humano, la infraestructura y la calidad de las instituciones. Aquí, las deficiencias de las instituciones públicas es posible el factor más determinante en los problemas de competitividad de la región, la ineficiencia hace propicia la corrupción.

Asimismo, las deficiencias del sistema jurídico elevan los riesgos de incumplimiento de los contratos.

Para enfrentar adecuadamente los desafíos de la globalización y enfrentar de manera adecuada se debe considerar:

Necesidad de enfoques integrales,
Estabilidad macroeconómica,
Señales económicas e institucionales adecuadas,
Mejora en la supervisión y marco legal del sistema financiero,
Mejoramiento de la infraestructura,
Mejora en los incentivos a la innovación tecnológica,
Mejora de las normas de regulación y tributarias de la actividad productiva,
Incorporar al sector privado en el diseño de programas de aumento en la competitividad,
Necesidad de tomar en cuenta los aspectos ambientales[38]

La competitividad de un país o de una región debe ser ponderada considerando el contexto y en función del entorno internacional del que es parte el país analizado, es decir que no puede hablar de competitividad latinoamericana sin considerar las cambiantes condiciones en que el mundo se desenvuelve.

Al analizar el comportamiento de los escenarios comerciales internacionales, se observa que año tras año cae el consumo de bienes tangibles frente a los servicios, así como los Países de Menor Desarrollo Económico Relativo, (Pmd), continúan como proveedores de productos básicos, con bajo o nulo valor agregado, en tanto los Países Desarrollados (PMD) proveen tecnología y servicios.

En procura de revertir ello, los procesos de integración en los que los países participan, tales como La Comunidad Andina de Naciones, el Mercosur ampliado, el Nafta, son procesos que debieran ser el motor

[38] Propuesta y diagnóstico del BID

de la especialización, herramienta fundamental en el proceso de agregar valor, debido a que la característica de la región es la comercialización de productos básicos o primarios, (commodities).

El cuadro detalla las diferencias que se presentan en el mercado internacional entre bienes primarios y productos con valor agregado, del cual se desprende el esfuerzo de los países de la región por posicionarse en el mercado internacional.

Commodities	Productos Terminados
• Productos estandarizados • Marketing masivo • Bajo valor agregado • Competencia en precios • Poca promoción • Baja lealtad de compradores • Énfasis en la venta	• Productos diferenciados • Mercados seleccionados • Alto valor agregado • Poca competencia en precios • Mucha promoción • Lealtad a las marcas • Énfasis en marketing

Por todo ello, mientras no se cambien las condiciones geopolíticas de la región que permitan establecer diferencias comparativas por país, no se puede pretender una diferenciación productiva que posicione a los países como proveedores de rubros específicos y únicos por su valor agregado como tampoco ponderarlos bajo las actuales reglas de la competitividad.

Sobre la competitividad, El Indice de Competitividad Global (*Global Competitiveness Index*, siglas GCI), es desarrollado y publicado anualmente desde 1979 por el Foro Económico Mundial. El informe de clasificación 2010-2011, donde Suiza lidera como la economía más competitiva del mundo, Estados Unidos, ocupó el quinto lugar debido a la debilidad de sus instituciones financieras y su inestabilidad macroeconómica.

El índice de competitividad mide la capacidad de los países de obtener niveles de prosperidad para sus ciudadanos, midiendo un conjunto de instituciones, políticas y factores que definen los niveles de prosperidad económica sostenible en el corto y mediano plazo.

Los principales puestos a nivel mundial fueron: Suiza, Singapur, Suecia, Finlandia y Estados Unidos.

En la región latinoamericana Chile ocupa el primer lugar, (31 a nivel mundial), Puerto Rico el segundo (35), Panamá el tercero (49), Brasil el cuarto (53) y México el sexto (58). Bolivia ocupa el 15 lugar sobre 24 países y el puesto 103 a nivel mundial de 132 países evaluados.[39] Venezuela ocupa el 19 puesto en la región y el puesto 124 a nivel mundial.

Chile se ubicó en el primer lugar del **Ranking de Competitividad de Latinoamérica, en el** informe hecho del Instituto ADEN Business School, del año 2011. El estudio midió entre otros aspectos, la cobertura de las necesidades básicas, la salud, la educación, expectativas de la población, competencia en los mercados, eficiencia en las relaciones laborales y el acceso a la tecnología.

Para la evaluación se consideraron datos oficiales de 18 países que son los que generan el 99% del PIB de la región, analizando el nivel de bienestar de sus habitantes y cómo enfrentan el desafío de la competencia en medio de una economía globalizada.

Siguieron a Chile con "competitividad aceptable", Costa Rica, Uruguay, Argentina, Colombia y Perú.

[39] Fuente estadística del Foro Económico Mundial, www.wef.org

CAPITULO III
INSTRUMENTOS DE POLITICA COMERCIAL

1. La apertura comercial

2. Políticas comerciales

   Acuerdo sobre subvenciones y medidas compensatorias de la OMC

3. Libre comercio vs. Proteccionismo

4. El tipo de cambio: Su importancia en la teoría de comercio internacional y política comercial

CAPITULO III
INSTRUMENTOS DE POLITICA COMERCIAL



[40]

1. La apertura comercial[41]

Los argumentos de carácter económico a favor de un sistema de comercio abierto basado en normas multilateralmente se fundan en gran medida en el sentido común comercial, pero también están apoyados por pruebas: la experiencia adquirida en materia de comercio mundial y crecimiento económico desde la II Guerra Mundial.

Los aranceles aplicables a los productos industriales han bajado considerablemente y, en promedio, son actualmente inferiores al 5% en los países industrializados. Durante los primeros 25 años posteriores a la Guerra, el crecimiento económico mundial fue en promedio de aproximadamente el 5% anual, tasa elevada que se debió en parte a la reducción de los obstáculos al comercio. El comercio mundial creció a un ritmo aún más rápido, con una media de alrededor del 8% en el mismo periodo. Los datos demuestran que existe una relación estadística indudable entre un comercio más libre y el crecimiento económico.

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

En otras palabras, las políticas comerciales liberales, que permiten la circulación sin restricciones de bienes y servicios, intensifican la competencia, fomentan la innovación y producen éxito. Multiplican los beneficios que reporta el producir los mejores productos con el mejor diseño y al mejor precio.

El éxito comercial no es estático. La capacidad de competir bien en determinados productos puede desplazarse de una empresa a otra cuando cambia el mercado o cuando la aparición de nuevas tecnologías permiten la fabricación de productos mejores y más baratos. Los productores tienen estímulos para adaptarse gradualmente y sin muchos sacrificios. Pueden centrarse en nuevos productos, encontrar un nuevo "hueco" o nicho en su actual esfera de actividades o abarcar esferas nuevas.

La experiencia demuestra que la competitividad puede también desplazarse de unos países a otros. Un país que quizá haya gozado de una ventaja porque el coste de la mano de obra era más barato o porque

[40] http://4.bp.blogspot.com/-MhGqruKiMKM/T7QfRsO0mfI/
[41] Ver cualquier libro de comercio internacional o política comercial

tenía un buen suministro de ciertos recursos naturales, puede también perder su competitividad en algunos bienes o servicios a medida que evoluciona su economía. Sin embargo, con el estímulo de una economía abierta, el país puede pasar a ser competitivo en otros bienes o servicios. Se trata normalmente de un proceso gradual.

No obstante, la tentación de alejar el problema de las importaciones competitivas está siempre presente. Y es más probable que sucumban a la seducción del proteccionismo los gobiernos más ricos, para obtener un beneficio político a corto plazo, mediante subvenciones, procedimientos administrativos complicados y la utilización de objetivos de política legítimos, como la preservación del medio ambiente o la protección de los consumidores, como pretexto para proteger a los productores.

La protección conduce en definitiva a la creación de empresas de producción desmesuradas e ineficientes que suministran a los consumidores productos anticuados y carentes de atractivo.

Finalmente, la protección y las subvenciones no evitan que se cierren fábricas y se pierdan puestos de trabajo. Si otros Gobiernos aplican esas políticas en todo el mundo, los mercados se contraen y la actividad económica mundial se reduce. Uno de los objetivos que persiguen los Gobiernos en las negociaciones de la Organización Mundial del Comercio (OMC), es impedir esa trayectoria, contraproducente y destructiva.

En otras palabras, las políticas comerciales liberales, que permiten la circulación sin restricciones de bienes y servicios, intensifican la competencia, fomentan la innovación y producen éxito. Multiplican los beneficios que reporta el producir los mejores productos con el mejor diseño y al mejor precio.

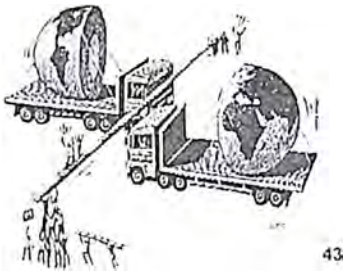
Hay diversos grados de apertura de un país al comercio internacional. El más cerrado, la autarquía absoluta, supondría negarse a cualquier importación; un pequeño grado de apertura implicaría permitir la importación de productos que no pudieran ser fabricados en el interior del país; si finalmente se diera libertad total de comercio, sería lógico esperar que sólo se importasen los productos que pudieran ser fabricados en el país a un coste excesivamente alto.

Lo que pasa en el mundo real es algo más avanzado: con mucha frecuencia se comercia con productos que podrían ser fabricados fácilmente por el país importador (mantillas, enlatados) pero que resulta más ventajoso adquirirlos en el exterior. Una de las ventajas del comercio internacional es consecuencia de las economías de escala al aumentar la cantidad producida para satisfacer un mercado más amplio, los costes medos disminuirían. Además están las _ventajas de la especialización: cuando un individuo se especializa en la realización de un trabajo concreto, adquirirá más habilidad y maestría en él que los que lo realizan de forma eventual; esa argumentación, válida para un trabajador individual, también es válida para una empresa y para un país.

Los argumentos de carácter económico a favor de un sistema de comercio abierto son muy sencillos y se fundan en gran medida en el sentido común comercial, pero también en la realidad, o sea en la experiencia adquirida en materia de comercio mundial y crecimiento económico desde la II Guerra Mundial. Los aranceles aplicables a los productos industriales han bajado vertiginosamente. El 1º de enero de 1999 su media era inferior al 4% en los países desarrollados. Durante los primeros decenios posteriores a la guerra, el crecimiento económico mundial tuvo una media de aproximadamente el 5% anual, y esta elevada tasa se debió en parte a la reducción de los obstáculos comerciales. El comercio mundial creció a un ritmo aún más rápido, con una media de alrededor del 8% en el mismo período.[42]

[42] Extractado de la página electrónica de la Organización Mundial del Comercio (OMC), www.wto.org

2. Políticas comerciales



Se denominan políticas comerciales a aquellas decisiones de los Estados de intervenir en el comercio internacional, en el propósito de favorecer a sus industrias naciones no competitivas, procurar proteger el mercado interno de la importación de bienes y servicios de terceros países y con fines de recaudación tributaria. Entre las más destacadas políticas pueden mencionarse:

- **El proteccionismo:** Sin duda este concepto es el más importante que se presenta en el comercio internacional, ello desde el punto de vista de la política económica. Esto sucede desde la emergencia de los Estados-nación en el siglo XVI, preocupados por el efecto de la competencia internacional sobre la prosperidad de las industrias nacionales, procurando aplicar mecanismos, como las subvenciones a las exportaciones que ocasionan una distorsión en el libre comercio internacional.

- **El Arancel:** Es probablemente la más simple de las políticas comerciales, que se traduce en un impuesto exigido cuando un producto es importado. Los aranceles específicos son una cantidad fija exigida por cada unidad de bien importado; mientras que los aranceles ad valorem son impuestos exigidos como fracción del valor de los bienes importados. En ambos casos el propósito es incrementar el coste de trasladar bienes a un país.

Los aranceles son la forma más antigua de política comercial y tradicionalmente fueron usados para ingresos del Gobierno.

Desde un punto de vista de alguien que comercia con bienes un arancel es como un coste de transporte debido a que el mismo es trasladado al ingreso del bien al mercado elegido.

Asimismo, es una medida de protección pues un arancel sobre un bien importado aumenta el precio recibido por los productores nacionales de dicho bien. Es sin duda, su objetivo, proteger a los productores nacionales frente a los bajos precios de los productos de importación.

Un arancel incrementa el precio de un bien en el país importador y lo reduce en el país exportador, por lo que, como consecuencia, los consumidores en el país importador pierden y ganan en el país exportador. Los productores ganan en el país importador y pierden en el país exportador. Por ello hay que cuantificar o medir los costes y los beneficios de un arancel.

- **Los subsidios a la exportación:** Es un pago realizado a una empresa que vende un bien al exterior. Como un arancel, un subsidio, también puede ser específico (cantidad fija por unidad) o ad valorem (una proporción de valor exportado).

Cuando el Estado ofrece un subsidio, los productores o vendedores exportaran el bien hasta el punto en que los precios nacionales excedan al extranjero en la cantidad del subsidio.

[43] http://marketing.blogs.ie.edu/files/2011/06/protectionism2.jpg

- **Las cuotas de importación:** es una restricción directa de la cantidad de algún bien que se puede importar. La restricción es impuesta generalmente mediante la concesión de licencias a algún grupo de individuos o empresas. Por ejemplo, una cuota de importación de un producto asignada para un país determinado.

Una cuota de importación siempre eleva el precio nacional del bien importado, debido a que normalmente, cuando se limita una importación, la consecuencia inmediata es que al precio inicial la demanda del bien excede a la oferta nacional más las exportaciones. Ello causa un incremento de los precios hasta que se vacía el mercado.

Una cuota de importación aumentará los precios nacionales en la misma cantidad que un arancel que limite las importaciones hasta el mismo nivel (excepto en el caso del monopolio nacional).

La diferencia entre una cuota y el arancel es que con la primera el Estado no recibe ingresos y es recogido por quienquiera que le fuera concedida las licencias. Los poseedores de licencias pueden adquirir productos importados y volver a venderlos en un precio más elevado en el mercado nacional. Los beneficios recibidos por los poseedores de licencias de importación son conocidos como rentas de la cuota.

En la valoración de los costes y beneficios de una cuota de importación es importante determinar quien obtiene las rentas.

- **Las restricciones voluntarias de exportación:** Esta es una variante de la de la cuota de importación y también se lo conoce como un acuerdo de restricción voluntaria, la restricción voluntaria de exportación (RVE) es una cuota al comercio impuesta por parte del país exportador en vez del importador. Generalmente son impuestas por exigencias del importador y son aceptadas por el exportador para evitar otras restricciones comerciales.

Una restricción voluntaria a la exportación es exactamente como una cuota de importación en que las licencias son asignadas a los Gobiernos extranjeros y es por lo tanto, más costosa para el país importador.

Una RVE es siempre más costosa para el país importador que un arancel que limite las importaciones en la misma cantidad. La diferencia es que los que habrían sido ingresos bajo el arancel se convierten en rentas ganadas por los extranjeros bajo la RVE, que realmente produce una pérdida.

- **Las exigencias de contenido nacional:** Es una regulación que exige que una fracción especifica de un producto final sea producida dentro del país. En algunos casos esta fracción se especifica en unidades físicas, como la cuota de importación. En otros casos el requisito se establece en términos de valor añadido. Las leyes del contenido nacional han sido usadas por los países en desarrollo en procura de transformar sus industrias.

Desde un punto de vista de los productores nacionales de componentes, una regulación del contenido nacional proporciona protección en el sentido en que lo hace una cuota. El contenido nacional no constituye un límite estricto de las importaciones. El contenido nacional no produce ingreso para el Estado. En lugar de ello, la diferencia entre el precio de los bienes importados y de los nacionales, se promedia en el precio final y se traslada a los consumidores.

- El **dumping:**[44] Se produce cuando una empresa monopolista establece un precio menor en las exportaciones que en el mercado nacional. Es una estrategia de maximización de beneficio cuando las ventas de exportación son más sensibles que al precio de las ventas locales.

Si una empresa exporta un producto a un precio inferior al que aplica normalmente en el mercado de su propio país, se dice que hace "dumping", es decir puede considerarse como una competencia desleal.

[44] Las siguientes políticas comerciales fueron extractadas de los documentos y acuerdos de la OMC, www.wto.org

Las opiniones difieren, pero muchos gobiernos adoptan medidas contra el dumping con objeto de proteger a sus ramas de producción nacionales. El Acuerdo de la OMC no emite ningún juicio. Se centra en la manera en que los gobiernos pueden o no responder al dumping; establece disciplinas para las medidas antidumping y a menudo se le denomina **"Acuerdo Antidumping"**. (El hecho de centrarse sólo en la respuesta al dumping contrasta con el enfoque adoptado en el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias de la OMC.)

Las definiciones jurídicas son más precisas, pero, hablando en términos generales, el Acuerdo de la OMC autoriza a los Gobiernos a adoptar medidas contra el dumping cuando se ocasione un daño genuino ("importante") a la rama de producción nacional competidora. Para poder adoptar esas medidas, el Gobierno tiene que poder demostrar que existe dumping, calcular su magnitud (cuánto más bajo es el precio de exportación en comparación con el precio en el mercado del país del exportador), y demostrar que el dumping está causando daño o amenaza causarlo.

El GATT (artículo 6) autoriza a los países a adoptar medidas contra el dumping. El Acuerdo Antidumping aclara y amplía el artículo 6, y ambos funcionan conjuntamente. Permiten a los países actuar de un modo que normalmente vulneraría los principios del GATT de "consolidación" de los aranceles y "no discriminación" entre los interlocutores comerciales. Por regla general, la medida antidumping consiste en aplicar un derecho de importación adicional a un producto determinado de un país exportador determinado para lograr que el precio de dicho producto se aproxime al "valor normal" o para suprimir el daño causado a la rama de producción nacional en el país importador.

Existen muchas maneras diferentes de calcular si un determinado producto es objeto de dumping en grado importante o sólo ligeramente. El Acuerdo reduce la gama de posibles opciones. Ofrece tres métodos para calcular el "valor normal" del producto. El principal de ellos se basa en el precio del producto en el mercado del país del exportador. Cuando no puede utilizarse ese método, existen dos alternativas: el precio aplicado por el exportador en otro país o bien un cálculo basado en la combinación de los costos de producción del exportador, otros gastos y márgenes de beneficio normales. El Acuerdo determina asimismo cómo realizar una comparación equitativa entre el precio de exportación y lo que sería un precio normal.

El cálculo de la magnitud del dumping de un producto no es suficiente. Las medidas antidumping sólo se pueden aplicar si el dumping perjudica a la rama de producción del país importador. Por lo tanto, ha de realizarse en primer lugar una investigación minuciosa conforme a determinadas reglas. En la investigación deben evaluarse todos los factores económicos que guardan relación con la situación de la rama de producción en cuestión. Si la investigación demuestra que existe dumping y que la rama de producción nacional sufre un daño, la empresa exportadora puede comprometerse a elevar su precio a un nivel convenido a fin de evitar la aplicación de un derecho de importación antidumping.

Se establecen procedimientos detallados sobre cómo han de iniciarse los casos antidumping y cómo deben llevarse a cabo las investigaciones y sobre las condiciones para lograr que todas las partes interesadas tengan oportunidad de presentar pruebas. Las medidas antidumping deben expirar transcurridos cinco años a partir de la fecha de su imposición, salvo que una investigación demuestre que la supresión de la medida ocasionaría un daño.

Las investigaciones antidumping se dan inmediatamente por terminadas en los casos en que las autoridades determinen que el margen de dumping es insignificante (lo que se define como inferior al 2% del precio de exportación del producto). Se establecen asimismo otras condiciones. Por ejemplo, las investigaciones tienen también que terminar si el volumen de las importaciones objeto de dumping es insignificante (es decir, si el volumen procedente de un país es inferior al 3% de las importaciones totales de ese producto, aunque las investigaciones pueden continuar si varios países que suministren en individualmente menos del 3 por ciento de las importaciones representan en conjunto el 7% o más de las importaciones totales).

El Acuerdo establece que los países Miembros deben informar al Comité de Prácticas Antidumping acerca de todas las medidas antidumping preliminares o definitivas, pronta y detalladamente. Tambien

deben informar semestralmente de todas las investigaciones. Cuando surjan diferencias, se aconseja a los Miembros que celebren consultas entre sí. También pueden recurrir al procedimiento de solución de diferencias de la OMC.

Acuerdo sobre subvenciones y medidas compensatorias de la OMC[45]

Este Acuerdo tiene una doble función: somete a disciplina la utilización de subvenciones y reglamenta las medidas que los países puedan adoptar para contrarrestar los efectos de las subvenciones. En él se dispone que un país puede utilizar el "procedimiento de solución de diferencias" de la OMC para tratar de lograr la supresión de la subvención o la eliminación de sus efectos desfavorables, o que el país puede iniciar su propia investigación y aplicar finalmente derechos adicionales (llamados "derechos compensatorios") a las importaciones subvencionadas que se concluya causan un perjuicio a los productores nacionales.

El Acuerdo contiene una definición de subvención. Establece también el concepto de subvención "específica", es decir, una subvención exclusivamente destinada a una empresa o rama de producción o a un grupo de empresas o ramas de producción del país (o Estado, etc.) que la otorga. Sólo las subvenciones específicas están sujetas a las disciplinas establecidas en el Acuerdo. Pueden ser subvenciones internas o subvenciones a la exportación.

El Acuerdo establece dos categorías de subvenciones: subvenciones prohibidas y subvenciones recurribles.

> **Subvenciones prohibidas**: son aquellas cuya concesión está supeditada al logro de determinados objetivos de exportación o a la utilización de productos nacionales en vez de productos importados. Están prohibidas porque están destinadas específicamente a distorsionar el comercio internacional y, por consiguiente, es probable que perjudiquen al comercio de los demás países. Pueden impugnarse mediante el procedimiento de solución de diferencias de la OMC, que prevé para ellas un calendario acelerado. Si en el procedimiento de solución de diferencias se confirma que la subvención figura entre las prohibidas, debe suprimirse inmediatamente. De lo contrario, la parte reclamante puede adoptar contramedidas. Si las importaciones de productos subvencionados perjudican a los productores nacionales, puede imponerse un derecho compensatorio.
>
> **Subvenciones recurribles**: cuando se trata de una subvención comprendida en esta categoría el país reclamante tiene que demostrar que la subvención tiene efectos desfavorables para sus intereses. De no ser así, se permite la subvención. En el Acuerdo se definen tres tipos de perjuicio que las subvenciones pueden causar: pueden ocasionar un daño a una rama de producción de un país importador; pueden perjudicar a los exportadores rivales de otro país cuando unos y otros compitan en terceros mercados; y las subvenciones internas de un país pueden perjudicar a los exportadores que traten de competir en el mercado interno de dicho país. Si el Órgano de Solución de Diferencias dictamina que la subvención tiene efectos desfavorables, se debe suprimir la subvención o eliminar sus efectos desfavorables. También en este caso puede imponerse un derecho compensatorio si las importaciones de productos subvencionados perjudican a los productores nacionales.

Las subvenciones pueden desempeñar una importante función en los países en desarrollo y en la transformación de las economías de planificación centralizada en economías de mercado. Los países menos adelantados y los países en desarrollo con un PNB por habitante inferior a 1.000 dólares EE.UU. están exentos de las disciplinas impuestas con respecto a las subvenciones a la exportación prohibidas. Los demás países en desarrollo disponían de un plazo de hasta el año 2003 para eliminar sus

[45] Ver el portal electrónico de la OMC, www.wto.org.

subvenciones a la exportación. Los países menos adelantados debían eliminar las subvenciones destinadas a la sustitución de las importaciones (es decir, las subvenciones que tienen por finalidad ayudar a la rama de producción nacional y evitar las importaciones) para el año 2003; en el caso de los demás países en desarrollo el plazo expiraba el año 2000. Los países en desarrollo reciben también un trato preferencial cuando sus exportaciones están sujetas a investigaciones en materia de derechos compensatorios. Con respecto a las economías en transición, las subvenciones prohibidas tenían que quedar eliminadas gradualmente para el año 2002.

- **Medidas compensatorias y retaliatorias:** Son aquellas que se aplican cuando la economía de un Estado se ha visto afectada por ciertas políticas desleales o no de otro Estado. Apuntan a buscar un equilibrio en las balanzas comerciales y subsanar distorsiones. Las mismas se dan en el mismo sector o en diferentes sectores (cruzada).

- **Las salvaguardias:** Son medidas preventivas que los Estados afectados anuncian al Estado causante de un posible daño económico.

- Tipos de Barreras no arancelarias

Prohibición de importaciones en carácter general o selectivo, o en función del origen;
Cuotas de importación (en cantidad o valor);
Depósitos obligatorios;
Controles de precios;
Controles cambiarios;
Exigencias en materia de embalaje y marcas de origen;
Regulaciones sanitarias;
Normas de calidad (aplicadas al productos, servicios o medio ambiente);
Normas y especificaciones técnicas;
Reglas de seguridad industrial.

Muchos teóricos apoyan el libre comercio como una política deseable en base a los siguientes argumentos: las ganancias de eficiencia en el libre comercio, así como el análisis del coste-beneficio de la ausencia de política comercial; que el libre comercio produce ganancias adicionales y, que ven en el libre comercio una regla práctica y útil.

Por otro lado hay defensores de que al no existir un libre mercado perfecto, los países pueden mejorar su relación de intercambio mediante aranceles óptimos e impuestos a la importación. Sin embargo, en la práctica ello no se da, debido a que los países más interesados en ello son los de pequeñas economías, que no influyen en la determinación de los precios en el mercado internacional.

Otra teoría contraria al libre mercado es el relativo a los fallos del mercado nacional, donde si algún mercado, como el trabajo falla, el Estado debe participar o intervenir para evitar alejarse del óptimo.

3. Libre comercio vs. Proteccionismo[46]

El argumento en pro del llamado "proteccionismo" (que algunos llaman comercio "justo" o "leal") puede sonar atractivo al principio. Los partidarios de las leyes "proteccionistas" sostienen que dejar fuera los artículos extranjeros conservará puestos de trabajo, dará a las industrias oportunidad de recuperarse y prosperar, y reducirá los déficits comerciales.
John Stuart Mill "el filósofo liberal clásico del siglo XIX" observó agudamente que "las barreras comerciales infieren graves daños a los países que las imponen." Y eso es verdad hoy como entonces, por las siguientes razones:

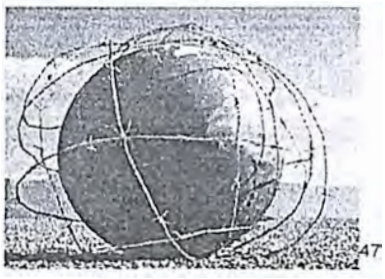
[46] Resumido del trabajo de los autores Miller, Vincent H. y Elwood, James R.

Empleos Perdidos: Las leyes proteccionistas erigen impuestos (derechos) sobre los bienes importados, y/o decretan límites (cuotas) sobre las cantidades que de los mismos se permite ingresar al país. Son leyes que no sólo restringen la elección de bienes de consumo, sino que también contribuyen grandemente al costo superior tanto de bienes como de hacer negocios. Además, las leyes proteccionistas que disminuyen la capacidad de gasto del consumidor, terminan realmente destruyendo empleos. En EE.UU. por ejemplo, y de acuerdo a las propias estadísticas del Departamento del Trabajo, el "proteccionismo" destruye 8 puestos de trabajo de la economía en su conjunto por cada 1 que salva de una industria protegida.

Precios Mayores: Los consumidores japoneses pagan su arroz 5 veces por encima de su precio mundial, debido a las restricciones que protegen a los agricultores de su país. Los consumidores europeos pagan costos por las restricciones de la UE sobre los bienes importados, y pesados impuestos por los subsidios internos a los agricultores. Los consumidores estadounidenses también sufren la misma doble carga, pagando el azúcar (por poner sólo un ejemplo) 6 veces por encima de su precio mundial, debido a las restricciones comerciales. El tratado comercial estadounidense para los semiconductores (US Semiconductor Trade Pact) presionó a los fabricantes japoneses a reducir la producción en chips de memoria de computadores, y causó una aguda escasez mundial de esos componentes, ampliamente utilizados: sus precios se cuadruplicaron, y fueron gravemente dañadas las compañías que por todo el mundo los emplean en la producción de bienes de consumo electrónicos.

Impuestos más elevados: Las leyes proteccionistas no solamente obligan a pagar más impuestos sobre los bienes importados, sino que además elevan también sus impuestos en general. Esto es porque los Gobiernos invariablemente amplían las burocracias de sus ministerios de comercio, a fin de dar cumplimiento a las disposiciones de sus nuevas rondas de restricciones comerciales, o regulaciones comerciales en el caso de NAFTA [North American Free Trade Association]; y esos burócratas deben ser pagados. También están los costos de mayores requisitos y papeleo para las empresas comerciales, y de más hostigamiento a los viajeros individuales que cruzan a través de las fronteras.

Proteccionismo: ¿quiénes ganan?

[47]

A pesar de la evidencia del daño causado por las restricciones comerciales, persisten las presiones por más leyes "proteccionistas." Quienes ganan con las leyes "proteccionistas" son los grupos de intereses especiales, tales como grandes corporaciones, sindicatos, y de agricultores, a los cuales les gustaría marcar precios más altos y salarios mayores de los que cabría esperar en un mercado libre.
Estos intereses especiales tienen el dinero y el impacto político para influir en los personeros políticos, a fin de que decreten leyes que les sean favorables. A su vez los políticos aprovechan los temores de los electores desinformados, y así reúnen apoyo para ese tipo de leyes.

Los perdedores serán los otros consumidores, donde su libertad está siendo atropellada por esas leyes, a través de mayores impuestos y precios.

[47] http://www.libertadyprogresonline.org/wp-content/uploads/2012/01/

4. El tipo de cambio: Su importancia en la teoría de comercio internacional y política comercial

Cuando una empresa que ofrece bienes y servicios a un cliente en otro país, por ejemplo Bolivia y Alemania), requerirá, si consigue vender los productos, que se le pague en la moneda de su propio país (si es Bolivia, en bolivianos, pero si es en EEUU, en euros).

Resulta, de esta manera, si se toma a los oferentes y demandantes de divisas, que los compradores en los mercados internacionales necesitan obtener monedas de los países a los cuales desean comprar bienes y servicios. Por lo tanto, para que el sistema de comercio internacional sea desarrollado, deberá contar para su adecuado funcionamiento con un mercado donde se puedan intercambiar monedas de un país por la de otro. Esta es la tarea que debe desarrollar el mercado de divisas o de cambio. Las divisas son las monedas u otros activos financieros que son utilizados comúnmente para el intercambio internacional.

Los mercados de cambio o divisa como los mercados en los que se compran y venden las monedas de los distintos países (puede que estas monedas sean de cualquier país, como por ejemplo el yuan, yen, el peso, el euro, el dólar, etc.). En este mercado se lleva a cabo el cambio de la moneda nacional (el peso) por la moneda de los países con los que se mantienen relaciones económicas (pueden ser exportaciones, importaciones, turismo, etc.), originándose un conjunto de oferta y de demanda de moneda nacional a cambio de moneda extranjera (por ejemplo el dólar). Y, este tipo de transacciones, determinan el precio o el tipo de cambio del boliviano frente a las monedas extranjeras.

El tipo de cambio se define como el precio de una moneda expresada en otra moneda; además, este tipo de cambio se enuncia como el número de unidades de la moneda nacional por el número de unidades de la moneda extranjera (por ejemplo, siete bolivianos a cambio de un dólar o nueve bolivianos a cambio de un euro).

Además, los tipos de cambio pueden ser expresados en dinero o en bienes. Cabe decir, en este caso, que el tipo de cambio nominal es el precio de una unidad de moneda extranjera expresada en términos de la moneda doméstica. En cambio, el tipo de cambio real es el precio de los bienes de un país extranjero, en relación con el precio de los bienes en el mercado local o doméstico, ambos llevados a una misma moneda.

Estos tipos de cambio, pueden ser aplicados desde dos sistemas distintos y opuestos: los tipos de cambio flexible con flotación limpia o con flotación sucia y los tipo de cambio fijos. Cada uno con su peculiaridad, ya que los fijo son determinados rígidamente por el Banco Central y los flexibles con flotación limpia los determina el libre juego de la oferta y demanda, mientras que los de flotación sucia, son determinados por el Banco Central entre unas bandas de fluctuación.

Vale aclarar, que el tipo de cambio es el precio clave que relaciona una economía con el resto del mundo, por lo que su determinación debe tratar de no seguir posturas extremas. Cabe comparar, sin dudas, que el tipo de cambio es algo así como son los precios relativos, ya que ambos sirven de medida para los agentes económicos.

Los tipos de cambio, dependiendo de la postura que se adopte, pueden disminuir o aumentar por una decisión política que hace necesaria su intervención o por un desequilibrio en el mercado de divisas. De esta manera, según sea el tipo de cambio fijo o flexible, puede cambiar de nombre en relación a su subida o baja en el mercado. Así, se puede señalar que el aumento del tipo de cambio cuando el sistema es flexible conlleva a denominarlo como depreciación y, cuando disminuye el tipo de cambio flexible, es una apreciación. Cuando el sistema es fijo, al aumento del tipo de cambio le da el nombre de revaluación y, al contrario, cuando disminuye el tipo de cambio, una devaluación.

El tipo de cambio hacía la baja o la subida, causa los mismos efectos sobre una economía. Cuando se ocasiona una devaluación (tipo de cambio fijo) o una apreciación (tipo de cambio flexible), origina en los

productos exportados nacionales un aumento en la competitividad, abaratando los mismos, y logrando disminuir las importaciones porque las encarece. En contraste, cuando ocurre una revaluación (tipo de cambio fijo) o una depreciación (tipo de cambio flexible), lo que sobreviene es una pérdida de competitividad nacional, encareciendo nuestros productos (bienes o servicios), e introduciendo masivamente importaciones, ya que las abarata.

Concluyendo este análisis, se hace necesario dilucidar que los tipos de cambio son esenciales a la hora de analizar el comercio internacional, ya que juegan un papel importantísimo en los intercambios de bienes y servicios que un país realiza, tanto comercial como financieramente con el resto del mundo.

CAPITULO IV
INTEGRACION ECONOMICA

1. La Integración Económica

2. Concepto de integración

3. Características de los procesos de integración

4. Tipologías de la integración

   4.1. Integración territorial
   4.2. Clasificación de la integración según sus grados:

5. La supranacionalidad

6. Condiciones claves del proceso de integración

   6.1. Estabilidad, Gobernabilidad e Integración

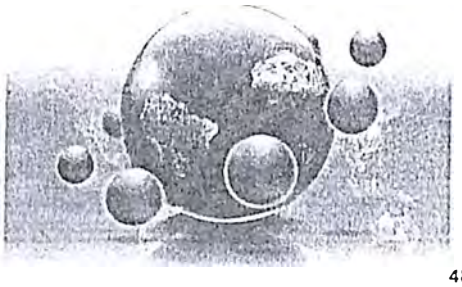
7. Globalización e integración

8. Procesos de integración regional

   8.1. Los procesos de integración regional
   8.1.1. Unión Europea
   8.1.2. Tratado de Libre Comercio de América del Norte
   8.1.3. Mercado Común del Sur
   8.1.4. Comunidad Andina de Naciones
   8.1.5. Unión de Naciones Sudamericanas
   8.1.6. Alternativa Bolivariana para América-Tratado de Comercio de los Pueblos (ALBA – TCP)
   8.1.7. Asociación de Países del Sudeste Asiático

CAPITULO IV
INTEGRACION ECONOMICA

1. La Integración Económica



[48]

El comercio internacional encuentra un instrumento eficaz para alcanzar sus objetivos de ampliación de los mercados y eliminación de obstáculos al libre comercio, mediante los procesos de integración. Asi lo entiende el sistema internacional y reconoce taxativamente en la propia Carta de la ONU, es sus Arts. 52 y 53 y la OMC en su artículo XXVI.

El derecho de la integración es el conjunto de normas que regulan la conducta de los Estados en cuanto a la integración o integración económica. Es decir, son las normas nacionales e internacionales que rigen la actuación del Estado en relación con todas las áreas de la integración

Si bien el objeto de tutela del derecho de integración es el establecimiento de un órgano superestatal o supranacional el cual tiene jurisdicción sobre ciertas áreas de interés común, se concluye que la región de América Latina no ha logrado establecer los órganos superestatales necesarios como los ha logrado la Unión Europea. Los movimientos de integración en América Latina se han dedicado al establecimiento de los propósitos de la integración y los métodos por el cual los Estados americanos lo puedan lograr.

En la Integración Económica el derecho regula las áreas nacionales de transporte, derecho aéreo, la libre circulación de trabajadores, el movimiento libre de comercio, la eliminación de aduanas o impuestos.

Así, la integración requiere de una coordinación de la macroeconomía y política de los Estados en las áreas de relaciones exteriores, agraria, industria, fiscalización, el sistema monetario, entre muchas otras materias.

2. Concepto de integración

La palabra integración viene del latín, integratio - onis, que según el diccionario de la Real Academia de la Lengua significa acción y efecto de integrar o integrarse, constituir las partes un todo, unirse a un grupo para formar parte de él.

León Lindberg define la integración como " los procesos por los cuáles las naciones anteponen el deseo y la capacidad para conducir políticas exteriores e internas clave de forma independiente entre sí, buscando por el contrario tomar decisiones conjuntas o delegar su proceso de toma de decisiones a nuevos órganos centrales". Por su parte Jorge Mariño dice "se entiende por proceso de integración

[48] http://1.bp.blogspot.com/_gOBg52F4APk/S9bUiRpXTpI/

regional el proceso convergente, deliberado (voluntario), fundado en la solidaridad, gradual y progresivo, entre dos o más Estados, sobre un programa de acción común en aspectos económicos, sociales, culturales, políticos, etcétera"(Mariño, 1999: pag. 112).

El deseo o la voluntad de los Estados de pasar a formar parte de una comunidad más amplia, llegando a ceder parte de su soberanía; llevando a "la formación de comunidades políticas se debe fundamentalmente a la acumulación de valores e intereses compartidos, una situación a la cual se llega a través de la interacción entre sus distintas unidades, y por procedimientos consensuales" (Wilhelmy, 1988: pag. 56).

El pensamiento neoclásico deja a la integración solo circunscrita al plano de las relaciones comerciales: "la integración económica no es más ni menos que libre comercio". Esta definición refleja solamente la intención de los centros de poder y sus empresas transnacionales de utilizar la integración como instrumento para lograr su objetivo de aumento y acumulación de ganancia.

Ramón Tamames manifiesta que la integración económica es un proceso a través del cual dos o más mercados nacionales, previamente separados, y de dimensiones unitarias consideradas poco adecuadas, se unen para formar un solo mercado de una dimensión más idónea.

Para la Comisión Económica Para América Latina y el Caribe, (CEPAL), es "un proceso donde dos o más naciones conciertan o comienzan a trabajar por unirse para formar un solo mercado. Para esto es necesario realizar una serie de acoplamientos de las estructuras y las políticas nacionales, que exige a medida que avanza y se profundiza la creación de órganos supranacionales que permitan una coordinación política cada vez más estrecha."

Según Bela Balassa "la integración económica también es un proceso, considerada así, como proceso, incluye varias medidas para abolir la discriminación entre unidades económicas pertenecientes a diversos Estados nacionales, pero además da sentido de movimiento, de cambios en el tiempo; contemplado como un estado de cosas, puede representarse por la ausencia de varias formas de discriminación entre economías nacionales."

Otros autores incluyen los procesos sociales en el concepto de integración economica, así Myrdal expresa que "la economía no estará plenamente integrada mientras no se abran anchos caminos para todos y mientras la remuneración pagada por los servicios productivos no sea igual independientemente de diferencias raciales, sociales o culturales."

Por lo señalado por los autores antes nombrados, puede resumirse el concepto de integración bajo las siguientes características:

> Proceso incluyente donde dos o más partes se interconectan en un conjunto cada vez más sistémico e interdependiente. En economía pueden ser mercados, producción, países, etcétera; los cuales persiguen un determinado objetivo al formar parte de un sistema más amplio.
> Supone la realización progresiva de una serie de acciones de acoplamiento de las estructuras y las políticas nacionales; este proceso de acoplamiento exige, a medida que avanza y se profundiza, la creación de órganos supranacionales, una coordinación política cada vez más estrecha que facilite el logro de la integración.
> Su construcción responde cada vez más a la necesidad objetiva de aunar esfuerzos para alcanzar el desarrollo; por tanto debe basarse en una estrategia de acción común en aspectos económicos, sociales, culturales, jurídicos y políticos.

3. Características de los procesos de integración

Jorge Mariño ha determinado características esenciales a todo proceso de integración regional:

- Los sujetos son los Estados soberanos.
  Los Estados emprenden el proceso integrador en forma voluntaria y deliberada

Como todo proceso, por la complejidad del caso al que se hace referencia, se debe avanzar por etapas, es decir, el proceso debe ser gradual.
Las etapas deben ser cada vez más profundas y dispersas; de allí la necesidad de la progresividad y la convergencia del proceso.
Por último, el proceso de integración se inicia con acercamientos económicos, pero lentamente y dependiendo de cada proceso, de acuerdo a lo determinado por los Estados miembros, la agenda va abarcando e incluyendo nuevos temas de las áreas sociales, culturales, jurídicas, y políticas de los países miembros.

4. Tipologías de la integración

Tomando en consideración una variedad de factores entre los cuáles se pueden mencionar el nivel de integración, el alcance de la integración, la homogeneidad cultural de las distintas unidades y la calidad de los beneficios que se obtienen de la integración, Gianfranco Pasquino diseña una tipología de integración, en la que establece tres distintos tipos: territorial, nacional y social, siendo pertinente hablar de manera sintética de ésta primera para nuestro objeto de estudio:

4.1. Integración territorial

Es la extensión del poder de un grupo hacia un territorio anteriormente fraccionado. Esto implica la transferencia de la obediencia desde las distintas regiones y desde los distintos grupos a las autoridades centrales. Esta integración puede producirse de diversas modalidades y su objetivo no es sólo la creación de una unidad central fuerte, sino la construcción de un mercado único, el establecimiento de un código jurídico común, un sistema de transporte unificado y un sistema tributario extendido a todos los grupos..

Es posible distinguir tres modelos de integración territorial: **la conquista**, frente a un centro que toma la iniciativa del proceso de integración con el uso de la fuerza en la mayoría de los casos; **la fusión**, proceso lento de acercamiento progresivo entre los diversos grupos geográficamente contiguos, lo cual se puede ver facilitado por la percepción de valores e intereses comunes y, la **irradiación**, requiere la existencia de un símbolo central aceptado por todos los grupos como punto de referencia, además de una considerable homogeneidad étnica y la necesidad de un período prolongado, donde las capacidades del sistema se expandan al mismo ritmo que la tasa de movilización y de las expectativas de los grupos.

4.2. Clasificación de la integración según sus grados

Para Bela Balassa son 5 las etapas o grados de integración, además se agrega una etapa preliminar llamada área de preferencias arancelarias.

Zona de preferencias arancelarias

Es un acuerdo entre varios Estados, mediante el cual se comprometen a brindar a sus respectivas producciones un trato preferencial en comparación al que se otorga a terceros países, es decir, se conceden diversos grados de rebajas arancelarias en el comercio recíproco. Esta área se puede dividir a su vez en tres:

a) área de preferencias arancelarias propiamente dichas, donde las concesiones son exclusivamente a los derechos aduaneros que gravan la exportación e importación de mercaderías;

b) área de preferencias aduaneras, donde no sólo se limitan a las restricciones arancelarias, sino que puede contemplar también otros tributos aduaneros, que se aplican con ocasión de la exportación o la importación, pudiendo contemplar tanto restricciones directas como indirectas; y

c) áreas de preferencias economicas, que abarcan aspectos que no son más de naturaleza aduanera, pero que hacen un tratamiento discriminatorio de la mercadería extranjera una vez que ésta ha sido importada.

Este es un grado de integración superficial por lo que hay autores que no lo consideran como tal.

Zona de libre comercio

Los Estados partes acuerdan suprimir las tarifas arancelarias y otras barreras o restricciones cuantitativas al comercio recíproco de bienes, pero conservando cada uno de ellos autonomía e independencia respecto de su comercio con terceros Estados. Para llegar a una Zona de Libre Comercio se fijan plazos, condiciones y mecanismos de desgravación arancelarios. La mira está puesta en las "medidas de fronteras" entre las partes, con el propósito de incrementar los flujos de los intercambios recíprocos.

Como en el acuerdo de libre comercio surge el problema del control de las importaciones de extra zona o terceros países, los Estados partes deben implementar instrumentos que tiendan a establecer el origen de los productos, y diferenciar entre los bienes que se generan en la zona y los que provienen de otros países, ya que los productos que se deben beneficiar con el acuerdo son los originarios de los Estados partes, evitando la triangulación, esto se obtiene por las "cláusulas de origen", las cuales deben ser muy precisas y severas.

Unión aduanera

Los Estados participantes, además de liberar las corrientes comerciales por medio de la desgravación arancelaria entre ellos, adoptan frente a terceros países una política arancelaria común o tarifa externa común.

Arnaud señala que la unión aduanera perfecta debe reunir las siguientes condiciones:

a) La completa eliminación de tarifas entre sus Estados miembros,
b) El establecimiento de una tarifa uniforme sobre las importaciones del exterior de la Unión, y
c) la distribución de los ingresos aduaneros entre sus miembros conforme a una fórmula acordada.

Los Estados que integran una unión aduanera, además de reducir las tarifas aduaneras entre sí hasta llegar a cero, adoptan un arancel externo común, en forma gradual con plazos y listas temporarias de excepciones que normalmente son diferentes según el desarrollo económico de los Estados partes, en relación a los productos que importan de países de fuera de la zona.

Los derechos de importación obtenidos por el arancel externo común, a su vez, deben ser distribuidos entre los Estados miembros, para lo cual deben definir el mecanismo para ello.

Por otro lado, al existir un arancel externo común, se eliminan las normas de origen, por lo que una mercadería de procedencia extranjera, ingresada legalmente por cualquier repartición aduanera, previo pago del impuesto común que se haya fijado, tiene libre circulación por el espacio geográfico de los países socios de la unión aduanera. Otro dato importante de mencionar es respecto de la forma de negociación con el exterior, la cuál debe hacerse necesariamente en bloque.

Mercado común

En esta etapa, los países miembros que componen la unión aduanera le agregan la posibilidad de la libre circulación de personas, servicios y capitales sin discriminación, se establece la libre circulación de los factores productivos.

En el mercado común, no hay aduanas internas ni barreras tarifarias entre los Estados partes; se lleva a cabo una política comercial común, se permite el libre desplazamiento de los factores de la producción (capital, trabajo, bienes y servicios), es decir, las cuatro libertades fundamentales de la comunidad, y se adopta un arancel aduanero exterior unificado.

Por lo que la legislación de los países miembros debe unificarse o armonizarse con el objeto de asegurar las condiciones de libre concurrencia en el ámbito del mercado interior común. Las normas no sólo deben perseguir la supresión de las barreras que impiden el libre ejercicio de las cuatro libertades que fueran mencionadas (barreras aduaneras, físicas, técnicas, comerciales, restricciones monetarias, etc.), sino también de aquéllas que son consecuencias de prácticas restrictivas de reparto o explotación de los mercados imputables a las empresas (reglas de competencia).

La armonización de las legislaciones sobre las áreas pertinentes, la coordinación de las políticas macroeconómicas y el establecimiento de reglas comunes aplicables de manera uniforme no solamente a los Estados participantes, sino también a las personas físicas y jurídicas que en ellos habitan, generan normas que son fuente de derechos y obligaciones para unos y otros.

Unión económica

La unión económica se concreta cuando los Estados que han conformado un mercado común, le incorporan la armonización de las políticas económicas nacionales, entre ellas, las políticas monetaria, financiera, fiscal, industrial, agrícola, etc., con la finalidad de eliminar las discriminaciones que puedan hallarse de las disparidades entre las políticas nacionales de cada uno de los Estados que la componen.

Como son objeto de la integración todas las actividades económicas en el ámbito espacial de la unión económica, entre ellas la política financiera, la concertación de una política monetaria común lleva a la creación de un banco central común y finalmente a la adopción de una moneda común, con lo que se perfecciona una unión monetaria.

Integración económica completa

Este es el mayor grado de profundidad al que puede aspirar un proceso de integración y se produce cuando la integración avanza mas allá de los mercados, porque en el transcurso de este proceso, los Estados involucrados tienden no solo a armonizar, sino a unificar las políticas en el campo monetario, fiscal, social, etc., y más allá, también, en cuestiones relativas a las políticas exteriores, defensa y seguridad.

En esta instancia de integración, se requiere del establecimiento de una autoridad supranacional cuyas decisiones obliguen a los Estados miembros. Algunos autores afirman que este grado de unificación sugiere la desaparición de las unidades nacionales, por la absorción de las partes en un todo.

5. La supranacionalidad

La integración es un proceso progresivo y dinámico, la creación de organismos comunes está directamente relacionado con la profundización del proceso integrador. Siguiendo esta lógica, en la etapa más superficial de un proceso de integración que corresponde al "área de preferencias arancelarias", no sería necesaria la creación de organismos comunes, ya que es posible dar cumplimiento a las pautas acordadas con simples oficinas nacionales, que adecuaran coordinadamente las preferencias aduaneras en los Estados partes.
En una zona de libre comercio, en general, es conveniente crear órganos comunes de carácter intergubernamental, que tengan funciones meramente coordinadoras de las medidas que deban ir adoptando los Estados partes, para de esta forma lograr el objetivo propuesto.

En este periodo, cada Estado sigue conservando todo el poder de decisión sin delegación de facultades. En esta etapa existe un compromiso de los Estados para reducir de forma progresiva las barreras arancelarias hasta llegar a la total desgravación. Un ejemplo es el NAFTA,[49] firmado por Estados Unidos, Canadá y México, para lo cual no se han creado órganos de carácter complejo, sino sólo una comisión de comercio y otras comisiones de carácter intergubernamental.

En la etapa de mayor profundidad, denominada "integración económica completa", existe un alto consenso entre los especialistas, respecto a que se deben crear no solo organismos intergubernamentales, sino también supranacionales, debido a que el proceso requiere de la unificación de las políticas de todos los estados miembros, a lo cual, solo es posible llegar mediante la creación de entidades que tengan a su cargo el proceso de uniformidad mencionado. Siguiendo esta línea, es absolutamente necesario consolidar instituciones y órganos comunitarios, cuyas decisiones sean obligatorias para los países miembros y sus poblaciones. Es de vital importancia que estos órganos sean de carácter autónomo e independiente, ya que tendrán la misión de coordinar y armonizar las políticas unificadas e impedir el predominio de un Estado sobre otros.[50]

6. Condiciones claves del proceso de integración

Joseph Nye, plantea cuatro condiciones para todo proceso de integración:

Simetría o igualdad económica de unidades.

Las diferencias o similitudes de algunos indicadores como el ingreso per cápita y el tamaño de los potenciales participantes en el proceso medido por el PNB total, parece ser de importancia relativa mayor en los procesos de integración entre Estados menos desarrollados, que en el caso de Estados altamente desarrollados.

Valor de la complementariedad de la élite

El nivel en que los grupos de élites dentro de las entidades que se integran piensan igual, es de considerable importancia, por tanto dependerá mucho de las élites el grado de integración al que se quiera llegar.

Existencia de pluralismo

Mientras mayor es el pluralismo en todos los Estados miembros, mejores son las condiciones para una respuesta integradora la retroalimentación desde los mecanismos del proceso. Esta es una falencia que se da en los procesos de integración del tercer mundo, al contrario de lo que sucede en Europa.

Capacidad de los Estados miembros de adaptarse y responder

Cuanto más alto es el nivel de estabilidad interna de las unidades y mayor la capacidad de los encargados de tomar decisiones claves, más probable es que puedan participar eficazmente en una unidad integradora mayor.

6.1. Estabilidad, Gobernabilidad e Integración

La actual tendencia a establecer lazos de integración entre los Estados, principalmente por medio de tratados de libre comercio, como instancia mínima de integración, plantea desafíos que conllevan la necesidad de cuestionarse acerca de la acción que debe orientar las decisiones de la sociedad en los distintos Estados.

"Este planteamiento es significativo si se revisa las variables como la gobernabilidad, el rol de los partidos políticos, la inestabilidad como producto de la violencia y la inestabilidad económica, que lleva a

---

[49] NAFTA, son las siglas en ingles del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, conocida en español como el TLCAN.

[50] Sobre las características de la supranacionalidad de los organismos de integración, se bordará con mayor detalle en el espacio referido a la Unión Europea.

señalar que aún con instrumentos jurídicos adecuados, existe un desfase permanente entre los objetivos de integración y su concreción." (Holzmann, Guillermo 1995: pag.17).

Para analizar esta situación, es valioso lo que Guillermo Holzmann (1995: pags. 18-21) quien determina la existencia de tres tiempos distintos, cada uno con diferentes grados:

> Tiempo económico: definido por la velocidad del intercambio.
> Tiempo político: a partir de la conformación de una voluntad política de los Estados con capacidad de concretar una integración con objetivos comunes.
> Tiempo jurídico-institucional: a partir de la estructuración formal de esquemas de integración que institucionalizan jurídicamente el intercambio comercial.

El proceso de integración se encuentra más avanzado en los aspectos económicos antes que en los políticos, sin embargo estos últimos son fundamentales en el fortalecimiento del proceso, incluso sostener que una integración real necesita de un proyecto político capaz de sostenerla.

Así, factores como la consolidación democrática, pasan a ser una condición necesaria pero no suficiente para avanzar en la integración.

Es indiscutible que la integración económica y social afecta necesariamente a entidades políticas soberanas, por lo que algunos autores plantean que la integración es un fenómeno esencialmente político cuya consecuencia es económica y social.

Por otra parte el Estado como actor principal de la integración depende de la voluntad del Gobierno, por tanto, la definición por parte de cada Gobierno de objetivos estratégicos claros, es condición necesaria para mantener y concretar la voluntad política.

La tendencia a establecer lazos de integración entre los Estados, visto como una respuesta al creciente proceso de globalización, requiere una estabilidad económica que equilibre las fluctuaciones en precios y costos, para permitir un efectivo intercambio de bienes.

Las nuevas tendencias en el comercio internacional, altamente eficiente y competitivo y caracterizado por un alto nivel tecnológico y de información, poseen un impacto evidente en América Latina en el sentido que deben definirse las cuestiones sobre lo público y lo privado, el rol del Estado, el aporte del sector privado a la generación de una concertación social, política, militar y económica, las estrategias de nivel interno y externo. etc.

Más allá de los elementos y aspectos señalados. se requiere tener presente que las variables políticas inciden directamente en la formación de una real voluntad política para insertarse en el nuevo orden mundial, y hacer frente al impacto que tiene y tendrá dicho orden.

7. Globalización e integración

Según Ghymers, "globalización designa un proceso amplio y acumulativo de aumento de las interdependencias entre las economías nacionales y de reducción de las barreras y distancias entre mercados nacionales, a raíz del crecimiento rápido de las transacciones internacionales, tanto para los bienes y servicios como para factores de producción. Este proceso apareció en el campo financiero con la liberalización financiera y la emergencia de un mercado de capitales a nivel mundial, pero el mismo fenómeno mas progresivo se desarrolló, también, en el resto de la economía con la apertura comercial, el fracaso de los esquemas proteccionistas y la evolución tecnológica".

Continua señalando el mismo autor que "la diferencia sustantiva entre la integración y la globalización está dada por cuatro factores: La globalización es más amplia y general y contiene en menor grado el elemento explícito o voluntarista de política que existe en la integración. En otras palabras, la integración presupone un grado de negociación y, por mínima que sea, de igualdad entre las partes. La

globalización, en cambio, es un proceso impuesto por un contexto externo y en el que los términos de la accesión están, por lo general prescritos a priori."

Por su parte Nef, señala que "a pesar de su orientación economicista, la integración se plantea por lo común como un proceso de transfronterización de países, y no sólo de empresas y economías. En este sentido, y a pesar de su base tecnocrática, la integración involucra a múltiples actores sociales y a factores de producción más allá del capital.

La integración es un concepto eminentemente regional, o constitutivo de bloques, antes que un proceso de trilateralización a escala planetaria de esos mismos bloques.

Finalmente, la integración carece de la orientación determinista de la globalización" (Nef, 1994: pag. 12).

Es innegable, no obstante, que los procesos de integración han facilitado el posterior proceso de globalización y que ambos han sido siempre liderados por los sectores de punta en la economía. Este fue el caso de las grandes empresas industriales y extractivas en los años 60 y del capital financiero y las comunicaciones en los años 90.

8. Procesos de integración regional

[51]

Al concluir la I Guerra Mundial, el Reino Unido, a pesar de haber sido uno de los países triunfadores, por los esfuerzos de la guerra, dejó de ser el centro de la política internacional. Esto impactó en las relaciones económicas internacionales, diluyéndose gradualmente el sistema liberal del comercio internacional.

La Gran Depresión de 1929 y la crisis económica mundial que se desató, acentuó la decadencia del sistema comercial, por lo que los gobiernos ya sea por estrategias o para proteger sus economías internas de la recesión, se volcaron a un nacionalismo económico proteccionista, utilizando como instrumentos la elevación de los aranceles aduaneros y la fijación de limitaciones a la importación.

En 1930, Estados Unidos promulga la ley Smooth Hawley por la que se aumentan los aranceles de 900 artículos. El reino Unido a su vez, abandona el patrón oro en 1931 y en 1932 aprueba la Ley de Derechos de Importación, con lo que acaba con un siglo de libre comercio..

El comercio internacional descendió de forma dramática que para el fin del 1932 el volumen del intercambio de manufacturas había bajado un 40 %.

Por este motivo, a partir de 1934, al ratificar la Ley de Acuerdos Comerciales Recíprocos, Estados Unidos, comienza a aplicar una política comercial basada en la negociación de acuerdos bilaterales de comercio con determinados países, que básicamente consistía en la apertura de los mercados mediante la reducción de aranceles por productos, a cambio de un trato equivalente o recíproco.

[51] http://www.carlosheller.com.ar/wp-content/uploads/2011/06/integracion-regional.jpg

Otro principio que restituye los Estados Unidos en ese período, es el principio de la "Nación más favorecida", que provenía del siglo XVII y que significa que cualquier preferencia que otorgara un Estado contratante a un tercer país, es automáticamente extendido a las otras partes que firmaron el tratado con dicha cláusula.

El "bilateralismo" sustituye así al "libre cambio" como forma predominante de las relaciones económicas internacionales y se caracteriza por el aumento significativo de los aranceles aduaneros y el establecimiento de restricciones cuantitativas a los intercambios internacionales, fijándose topes a la importación de cada mercadería.

Se instaura el monopolio estatal sobre el comercio exterior, el control de cambios y la no convertibilidad de las monedas nacionales, de suerte que si un Estado tenía un saldo acreedor al final del ejercicio respecto de otro, no podía emplearlo en la adquisición de productos o en saldar cuentas con terceros países. En una palabra, el comercio se realizaba en compartimentos estancos entre los Estados.

Al concluir la II Guerra Mundial, emergen en el escenario internacional como potencias excluyentes los Estados Unidos y la Unión Soviética, que ocasiona la traslación del centro de decisión político mundial de Europa a América y otro sector hacia la región euroasiático. Se
Consolidan dos bloques ideológico-políticos con sus correspondientes "círculos geopolíticos de de influencias".

Los Estados Unidos, con una visión liberal, propone la reconstrucción del mundo de postguerra, para que ello sea posible, desde el punto de vista económico, debía estar estructurado en una estructura sostenida en tres organismos internacionales.

De esa manera, en 1944, en Bretton Woods (EE.UU.) se crean el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF)[52], y el Fondo Monetario Internacional (FMI), que van a ser parte del nuevo sistema internacional sostenido dentro de la Organización de las Naciones Unidas como organismos especializados.
La función del Fondo es la regulación de la balanza de pagos de los países que solicitan auxilio financiero, cuando se encuentran con déficit fiscal; los préstamos se conceden por plazos breves, un año o año y medio. Mientras que las funciones encomendadas al Banco Mundial consisten en principio en sostener la tasa de inversión principalmente de los países destruidos por la guerra para reconstruirlos, y posteriormente fue la de ayudar a los países en desarrollo; los créditos que otorgaba, estaban diseñados pare el largo plazo, diez años en adelante, con flexibles períodos de amortización.

La tercera columna estaba destinada a institucionalizar y regular el comercio internacional. Para ello, entre 1946 y 1948, a iniciativa del Consejo Económico y Social (ECOSOC) de la ONU, se celebraron varias Conferencias en Londres, Nueva York, Ginebra y La Habana, con la intención de crear una Organización del Comercio Internacional (OIC) con la finalidad de eliminar las barreras que los Estados habían impuesto al comercio internacional, particularmente a partir de la crisis de los años 30.

La versión final de la OIC se elaboró en La Habana en 1948, sin que, lamentablemente el tratado fuese ratificado por los Estados, hecho que provocó la falta de suficientes países ratificantes, que evitaron que el indicado instrumento entrara en vigor. En Estados Unidos, el principal escollo se dio por las diferencias que existían entre los proteccionistas, que se agrupaban en torno al Departamento de Agricultura y el Congreso y, los defensores del libre comercio del Departamento de Estado. Viendo la imposibilidad de ratificación del tratado en el Congreso, el Presidente Truman ni lo presentó para su tratamiento.

El escenario mostraba muchas dificultades para conformar una organización internacional del comercio, por lo que el Departamento de Estado de los Estados Unidos, con un conjunto de países occidentales deciden en 1947 en Ginebra, en la antesala de la Conferencia de La Habana, crear el Acuerdo General sobre Tarifas Aduaneras y Comercio (GATT), cuyo objetivo es contar con un acuerdo de regulación de

52 Inicialmente se llamó Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento, en el propósito de cooperar a la Europa de postguerra, posteriormente, y hasta la actualidad se la conoce como el Banco Mundial (BM).

las relaciones comerciales entre las partes firmantes, con el propósito de liberalizar el comercio de bienes manufacturados, con la reducción progresiva de los aranceles aduaneros, usando los principios de la "Nación más favorecida" y la "reciprocidad", pasando más de cuarenta y cinco años, para que recién en la Ronda Uruguay del GATT, en 1994, se establecieran las bases que permitieron dar origen a Organización Mundial del Comercio (OMC), que comenzó a funcionar a partir de enero de 1995.

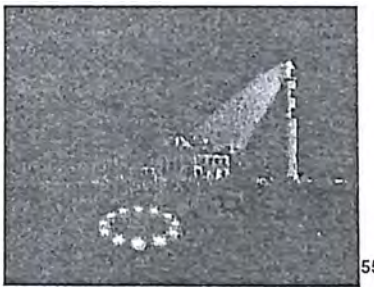
El Art. XXIV del GATT, admitió la excepción de la aplicación de la cláusula de la nación más favorecida, cuando dos o más países decidieran profundizar su integración económica a través de una Zona de Libre Comercio o una Unión Aduanera, sin que las reducciones arancelarias entre ellos se trasladasen a los otros Estados componentes del GATT. Estas excepciones están autorizadas en la medida en que no se altere, en lo sustancial, el nivel de protección con terceros Estados; si un tercer Estado considera que la zona de libre comercio o la unión aduanera afecta el nivel de protección consolidado en el GATT, le es permitido solicitar "compensaciones".

En este marco regulatorio económico internacional, haciendo uso del Art. XXIV del GATT, se cobijan los procesos de integración económica regional, siendo el primero de ellos el proceso iniciado en Europa en el año 1950, que ha dado origen también al derecho de integración regional.

"A medida que el proceso europeo se iba perfeccionando, los demás Estados empezaron a percibir los procesos de integración como una nueva forma de encarar el desarrollo económico, buscar la paz y fortalecer el poder de negociación internacional, y nacen así, en el continente americano, el Acuerdo de Libre Comercio para América Latina y el Caribe en 1960, el Mercado Común Centroamericano en 1960, el Pacto Andino en 1969, y en Europa, la Asociación Europea de Libre Comercio en 1959, entre otros". (Tussie, 1991: pag. 4)

8.1. Los procesos de integración regional[53]

8.1.1. Unión Europea[54]



[55]

La Unión Europea parte como un proceso de integración, inicialmente económico en 1951, siendo la estructura de la organización sostenida en los siguientes instrumentos:

Tratado de París	18 de abril de 1951
Tratado de Roma	25 de mayo de 1957
Acta Unica	01 de julio de 1987
Tratado de Maastricht	7 de febrero de 1992
Tratado de Niza	01 de febrero de 2003
Tratado de Lisboa	13 de diciembre de 2007

[53] Respecto a los procesos de integración económica en el sistema internacional, se han elegido los organismos regionales más importantes desde el punto de vista del autor.
[54] En esta parte se sostiene principalmente en la información publicada por la Unión Europea en su página oficial www.europea.eu
[55] http://carrilbiciya.files.wordpress.com/2010/02/faro_de_la_ue_m.jpg

Cuenta en la actualidad con 27 países miembros y 4 en lista de espera para ser miembros de la Unión Europea, su PIB logra el tercer puesto a nivel mundial, debajo de los Estados Unidos y China, con una población superior a los 490 millones de habitantes y un ingreso per cápita, que lo ubica en el primer puesto, con 37.194 $us.

La Unión Europa (UE) es una comunidad de Estados establecida el 1 de noviembre de 1993, al entrar en vigencia el Tratado de la Unión Europea (TUE), siendo la sucesora de-facto de las Comunidades Europeas, creadas en los principios de los años 50 del siglo XX.

La Unión Europea, como se indicó está compuesta de 27 países: Alemania, Austria, Bélgica, Bulgaria, Chipre, la República Checa, Dinamarca, Estonia, Finlandia, Francia, Grecia, Hungría, Irlanda, Italia, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Malta, Países Bajos, Polonia, Portugal, Rumania, Eslovaquia, Eslovenia, España, Suecia y el Reino Unido.

Hay tres países candidatos oficiales, Croacia, la Antigua República Yugoslava de Macedonia, y Turquía. Los países de los Balcanes Occidentales, Albania, Bosnia y Herzegovina, Montenegro y Serbia son reconocidos oficialmente como candidatos potenciales. Kosovo es también considerado por la Comisión Europea como un potencial candidato, pero ésta no es reconocida como un Estado independiente por todos los Estados miembros.

Para ser miembro de la UE, debe satisfacerse los criterios de Copenhague, definidos en 1993 por el Consejo Europeo en Copenhague, que exigen una democracia estable que respete los derechos humanos y el Estado de Derecho; una economía de mercado viable capaz de competir dentro de la UE, y la aceptación de las obligaciones de la adhesión, incluida la legislación de la UE. La evaluación del cumplimiento de los criterios por parte de un país es la responsabilidad del Consejo Europeo.

Cuatro países de Europa occidental no son parte de la UE: Islandia, Liechtenstein, y Noruega que son una parte del mercado común a través del Espacio Económico Europeo, y Suiza que tiene vínculos similares a través de tratados bilaterales.

La UE singular por su carácter en parte supranacional y en parte intergubernamental, lo que ha desarrollado especiales relaciones políticas entre sus miembros que se traducen en el establecimiento de un mismo ordenamiento jurídico, en la existencia y funcionamiento de sus propias instituciones comunitarias.

La primacía o prelación del derecho Comunitario sobre el nacional rige allí donde se ha producido cesión de competencias (y en aquellos casos en que las normas nacionales entren en colisión con las normas comunitarias). En realidad, el Derecho comunitario no es superior al Derecho interno de los Estados miembros de la Unión, sino que se integra en él coexistiendo de manera interdependiente.(el Derecho comunitario no es supraconstitucional, sino más bien metaconstitucional).[56]

La UE utiliza un modelo de gobierno híbrido: el Consejo de Ministros es el representante de los Estados (las decisiones no requieren unanimidad, los votos de cada Estado son ponderados por su peso demográfico), y el Parlamento Europeo representa a los ciudadanos. Este modelo es una de las claves entre la lucha de influencia entre tres de las instituciones europeas: Parlamento, Comisión y Consejo.
A estas se unen otras instituciones formando un total de cinco, cada una de ellas con una función específica:

El Consejo de la Unión Europea y el Consejo Europeo

El Consejo de la Unión Europea, también conocido como el Consejo de Ministros, es el principal órgano decisorio de la Unión. Los Estados miembros rotan la Presidencia de el Consejo durante un período de seis meses. A las reuniones del Consejo acude un ministro de cada Estado, que normalmente es el

[56] De esa manera define la propia Unión Europea en su página oficial www.europa.eu

ministro competente en la materia que figure en el orden del día: asuntos exteriores, agricultura, industria, transporte, medio ambiente, etc.

De conformidad con los Tratados, las decisiones adoptadas por el Consejo se acuerdan por mayoría simple, por "mayoría calificada"' o por unanimidad, en relación al asunto sobre el que se decida.

En cuestiones importantes, como la modificación de los Tratados, la puesta en marcha de una nueva política común o la adhesión de un nuevo Estado, el Consejo debe decidir por unanimidad.

En la mayoría de los demás casos, el Consejo decide por mayoría cualificada, es decir, que ninguna decisión del Consejo puede adoptarse si no recibe el número mínimo de votos especificado. El número de votos asignado a cada país de la UE se corresponde aproximadamente con el tamaño de su población.

Número de votos correspondientes a cada país en el Consejo	
Alemania, Francia, Italia y Reino Unido	**29**
España y Polonia	**27**
Rumanía	**14**
Países Bajos	**13**
Bélgica, República Checa, Grecia, Hungría y Portugal	**12**
Austria, Bulgaria y Suecia	**10**
Dinamarca, Irlanda, Lituania, Eslovaquia y Finlandia	**7**
Estonia, Chipre, Letonia, Luxemburgo y Eslovenia	**4**
Malta	**3**
Total:	**345**

Para alcanzar la mayoría cualificada, se requiere un mínimo de 255 votos de los 345 (el 73,9%). Además:

- **cualquier decisión debe ser aprobada por la mayoría de los Estados miembros (en algunos casos dos tercios) y**
- **cualquier Estado miembro puede solicitar que se compruebe que los votos a favor representan como mínimo al 62% de la población total de la Unión.** [57]

Con el Tratado de Maastricht, el Consejo Europeo se convirtió oficialmente en la institución iniciadora de las principales políticas de la Unión y se le otorgó un poder de arbitraje en las cuestiones conflictivas sobre las que los ministros no pueden alcanzar un acuerdo en el Consejo.
El Consejo Europeo aborda, asimismo, agenda y problemas internacionales mediante la Política Exterior y de Seguridad Común (PESC), destinada a permitir que la UE se pronuncie con una sola voz en cuestiones diplomáticas.

Las funciones principales del Consejo se resumen:

Aprueba la legislación de la UE.
Coordina las diversas políticas económicas de los países de la UE.
Firma acuerdos entre la UE y otros países.
Aprueba el presupuesto anual de la UE.
Desarrolla las políticas exterior y de defensa de la UE.
Coordina la cooperación entre los tribunales y las policías de los países miembros.

[57] Página oficial de la UE, www.europa.eu

El Parlamento Europeo

El Parlamento Europeo es el órgano elegido que representa a los ciudadanos de la Unión. Ejerce la supervisión política de las actividades de la UE y participa en el proceso legislativo. Desde 1979, los diputados del Parlamento Europeo son elegidos por sufragio universal directo cada cinco años.
Las funciones principales del Parlamento Europeo son tres:

Debatir y aprobar, junto con el Consejo, la legislación de la UE
Someter a control a otras instituciones de la UE, en especial a la Comisión, para garantizar su funcionamiento democrático
Debatir y adoptar, junto con el Consejo, el presupuesto de la UE.

Número de escaños en el Parlamento Europeo correspondientes a cada país (2007-2009)	
Austria	18
Bélgica	24
Bulgaria	18
Chipre	6
República Checa	24
Dinamarca	14
Estonia	6
Finlandia	14
Francia	78
Alemania	99
Grecia	24
Hungría	24
Irlanda	13
Italia	78
Letonia	9
Lituania	13
Luxemburgo	6
Malta	5
Países Bajos	27
Polonia	54
Portugal	24
Rumanía	35
Eslovaquia	14
Eslovenia	7
España	54
Suecia	19
Reino Unido	78
Total	785[58]

[58] Idem, www.europa.ue

La Comisión Europea

La Comisión es el tercer elemento del triángulo institucional que gestiona y dirige la Unión Europea. Sus miembros son elegidos por los Estados miembros de común acuerdo y su nombramiento, por un período de cinco años, está sujeto a la aprobación del Parlamento Europeo. La Comisión está obligada a presentar su dimisión colectiva cuando el Parlamento Europeo, ante el cual es responsable, aprueba una moción de censura en su contra.

Desde 2004, la Comisión se compone de un comisario de cada Estado miembro.

La Comisión goza de independencia en el ejercicio de sus atribuciones. Es la garantía del interés común, por lo que no se somete a las instrucciones de ningún gobierno nacional. Como "guardiana de los Tratados", vela por que los reglamentos y las directivas adoptados por el Consejo y que el Parlamento se apliquen en los Estados miembros y, en caso contrario, puede llevar al responsable del incumplimiento ante el Tribunal de Justicia para obligarla a cumplir el Derecho Comunitario.

Otras instituciones y organismos comunitarios

El Tribunal de Justicia

El Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas, con sede en Luxemburgo, está compuesto por un juez por Estado miembro y asistido por ocho abogados generales. La función del Tribunal es garantizar el respeto de la legislación de la UE y la correcta interpretación y aplicación de los Tratados.

El Tribunal de Cuentas

El Tribunal de Cuentas, con sede en Luxemburgo, fue creado en 1975. Está compuesto por un miembro por cada país de la Unión. Este Tribunal verifica la legalidad y la regularidad de los ingresos y los gastos de la Unión, asi como la correcta gestión financiera del presupuesto comunitario.

El Comité Económico y Social Europeo

Al tomar decisiones relativas a una serie de ámbitos de actuación, el Consejo y la Comisión consultan al Comité Económico y Social Europeo (CESE). Los miembros de este Comité representan a los distintos grupos de intereses económicos y sociales que constituyen lo que puede denominarse la "sociedad civil organizada".

El Banco Europeo de Inversiones

El Banco Europeo de Inversiones o BEI, con sede en Luxemburgo, concede préstamos y garantías para ayudar a las regiones menos desarrolladas de la UE y contribuir a que las empresas sean más competitivas.

El Banco Central Europeo

El Banco Central Europeo (BCE), con sede en Frankfurt, es responsable de la gestión del euro y la política monetaria de la UE.

Antecedentes históricos de la UE

Tras el término de II Guerra Mundial surgen en Europa, movimientos que postulan la idea de crear una organización regional. Winston Churchill se convierte en el principal líder de esta idea.

La defensa de Churchill para la construcción europea se consolidó en el discurso de Zurich, el 19 de Septiembre de 1946, en el cual apeló a edificar Europa y la reconciliación franco-alemana así siete años después se creaba:

La Comunidad Económica del Carbón y del Acero (CECA)

El 1 de Febrero de 1953 el mercado común fue abierto para el carbón y el hierro, y el 1 de Mayo de 1953 para el acero.

La Comunidad fijó el aprovisionamiento regular y los precios; se previó que la realización del mercado común fuera progresiva para permitir la adaptación de las industrias.

La CECA comportaba cuatro grandes instituciones:

La Alta Autoridad: independiente de los gobiernos, encargada de definir los objetivos de producción y modernización a mediano plazo y garantizar la supervivencia de las empresas siderúrgicas y carboníferas, gracias a un fondo común.
El Consejo de Ministros: su misión era coordinar el trabajo de la alta autoridad con el de los gobiernos.
La Asamblea de la Comunidad: ésta controla a la alta autoridad, la cual debe presentarle un informe anual.
La Corte de Justicia: encargada de velar por la aplicación e interpretación del Tratado.

Los resultados fueron positivos, se le atribuye el enorme crecimiento de la producción de acero, la intensificación del comercio entre los seis países, la baja en los costos de producción, economización en los costos de las materias primas e importantes beneficios sociales como por ejemplo la creación de empleos.

El modelo institucional promovido por la creación de la CECA se convirtió en el punto de partida de otros proyectos más profundos de unión europea en sectores concretos como el transporte, el mercado agrícola y la sanidad.

Mercado Común y EURATOM

El 25 de Marzo de 1957 en la ciudad de Roma se firma dos Tratados vitales: el que establecía la Comunidad Económica Europea (CEE), y el que creaba la Comunidad Europea de Energía Atómica (CEEA o EURATOM). Una vez ratificados entraron en vigor a comienzos de 1958.
El tratado constitutivo de la CEE, establece la creación de un mercado común, es decir, la libre circulación de los factores productivos, objetivo que se logró a lo largo de un período de transición que duro trece años desde la entrada en vigor del tratado.

El tratado de la CEE se divide en cinco partes, la primera define los principios que rigen la comunidad, la segunda expone la modalidad de la libre circulación de mercancías, el calendario del desmantelamiento aduanero, la eliminación de las restricciones cuantitativas, los objetivos de la Política Agraria Común (PAC), las modalidades de la libre circulación de personas, servicios y capitales y los objetivos de una política común de transporte. La tercera parte contiene las disposiciones en materia de concurrencia, fiscalidad, acercamiento de las legislaciones, balanza de pagos, comercio, y las disposiciones sociales, los fundamentos de un fondo social europeo y la puesta en marcha de un banco de inversiones. La cuarta parte fija las grandes líneas que deben enmarcar la asociación de la comunidad con los países y territorios no europeos, que poseen relaciones particulares con los Estados miembros. la quinta parte establece las instituciones de la CEE que son:

La Asamblea Europea
El Consejo
La Comisión
El Tribunal de Justicia

El Consejo Económico y Social
El Presupuesto

El Tratado EURATOM se compone de tres, la primera precisa las misiones de la comunidad y las funciones que le corresponden. La segunda parte se ocupa de las disposiciones favorecedoras del progreso en dominio nuclear: desarrollo de la investigación, difusión de conocimientos, protección sanitaria, empresas comunes, aprovisionamiento, controles de seguridad, régimen de propiedad, establecimiento de un mercado nuclear y relaciones internacionales..

Unión política, económica y monetaria: el Tratado de la Unión Europea



El Tratado de la Unión Europea (TUE), o "Tratado de Maastricht" constituye una piedra angular en el proceso de integración europeo, pues, al modificar y completar al Tratado de París de 1951 que creó la CECA, a los Tratados de Roma de 1957 que instituyeron la CEE y el EURATOM, y al Acta Única Europea de 1986, por primera vez se sobrepasaba el objetivo económico inicial de la Comunidad, construir un mercado común, y se le daba una vocación de unidad política.

El Tratado de Maastricht consagra oficialmente el nombre de "Unión Europea" que en adelante sustituirá al de Comunidad Europea.

El Tratado va a tener una estructura basada en "tres pilares", según la economía jurídica de los que lo idearon y redactaron:

> "el central, es el que se ha denominado el "pilar comunitario", es decir, el recogido en los Tratados comunitarios y sus diversas reformas, con sus instituciones con competencias supranacionales. En este pilar están recogidos el mercado único, la unión económica y monetaria, la PAC, los fondos estructurales y de cohesión, etc.
>
> "los nuevos pilares, los laterales, están basados no en unos poderes supranacionales, sino en la cooperación entre los gobiernos: política exterior y de seguridad común (PESC) y justicia y asuntos de exterior (JAI)" (Pérez-Bustamante, 1997: pag. 207).
> La gran diferencia entre el pilar comunitario y los dos pilares basados en la cooperación intergubernamental, básicamente tiene que ver con la forma en que se toman las decisiones y con las competencias de las instituciones comunitarias. En los pilares de cooperación entre gobiernos las decisiones han de tomarse por consenso y las competencias de la Comisión, el Parlamento Europeo o el Tribunal de Justicia son escasas. En el pilar comunitario, las decisiones se toman cada vez más por mayoría y el papel de las instituciones comunitarias es esencial.

Con respecto al primer pilar, el comunitario, el TUE introduce importantes novedades:

El reconocimiento de una Ciudadanía Europea.
La Unión Económica y Monetaria. Se adoptó la decisión de crear una moneda única, EURO, la cual comenzó a circular en el año 1999, aunque recién a partir del 1 de Julio del 2002 se

[59] http://3.bp.blogspot.com/ TMxSk0ayIP8/TH35UiMI4ZI/

comenzó a sacar de circulación las monedas nacionales de los respectivos Estados miembros de la Unión Europea.

El TUE también ha comportado un sensible avance en las competencias comunitarias en terrenos como la política económica y monetaria, la política industrial, y la política de transportes, las políticas educativas, la protección a los consumidores, la investigación y el desarrollo tecnológico, la cooperación, y el medio ambiente. La Política Agraria Común, uno de los grandes temas pendientes de reforma, sigue absorbiendo ella sola más de la mitad del presupuesto comunitario.

Como segundo pilar, basado en la cooperación entre los gobiernos, se estableció una Política Exterior y de seguridad Común (PESC) que permita emprender acciones comunes en materia de política exterior. El Consejo Europeo, donde se deben adoptar las decisiones por unanimidad, es el que define los principios y orientaciones generales de la PESC. En una declaración anexa al Tratado.

El tercer pilar basado en la cooperación intergubernamental del TUE se basa en la justicia y los asuntos de interior. Asuntos de interés común para todos los Estados miembros como terrorismo, inmigración clandestina, política de asilo, tráfico de drogas, la delincuencia internacional, las aduanas y la cooperación judicial. La creación de la Europol, futura policía europea

En 1990 se firmó el denominado Convenio de Schengen, que desarrolla el acuerdo para construir una Europa comunitaria sin fronteras.

El Tratado de Ámsterdam

El Tratado de Ámsterdam fue aprobado por el Consejo Europeo de Ámsterdam el 17 de junio de 1997 y firmado el 2 de octubre de 1997 por los Ministros de Asuntos Exteriores de los quince países miembros de la Unión Europea. Entró en vigor el 1 de mayo de 1999.

Como documento jurídico, el Tratado de Ámsterdam tiene como objetivo modificar ciertas disposiciones del Tratado de la Unión Europea, de los tratados constitutivos de las Comunidades Europeas -París y Roma- y de algunos actos relacionados con los mismos. No sustituye a los tratados anteriores, sino que se les añade.

El Tratado de Ámsterdam ha sido recibido con abundantes críticas:

No ha dado una solución a uno de los grandes problemas pendientes: la adaptación de las instituciones a una Comunidad cada vez más amplia.

Para la opinión más europeísta, no se ha dado un paso lo suficientemente valiente hacia la unidad política, reforzando el poder de las instituciones comunitarias, ni en temas como la PESC o los asuntos de Justicia e Interior.

No ha solucionado lo que se ha venido a denominar el "déficit democrático" de la Unión. Las negociaciones para la consecución de este Tratado han continuado basándose en los tiras y aflojas entre los gobiernos y los estados, sin que hubiera ni participación popular, ni información suficiente y transparente. El papel del Parlamento Europeo, único órgano comunitario elegido por el pueblo, no ha sido suficientemente potenciado.

Pese a todas esas insuficiencias, el Tratado de Ámsterdam ha supuesto un avance en el camino hacia la unidad europea. Se pueden dividir los avances recogidos en el Tratado en cuatro grandes secciones:

Libertad, seguridad y justicia

El Tratado afirma que la Unión Europea se basa en los principios de libertad, democracia, derechos humanos y de las libertades fundamentales y el estado de Derecho. Estos principios son comunes a todos los estados miembros. La política de sanciones adoptada por la UE contra Austria en febrero del 2000 por el acceso al gobierno austriaco de miembros del partido ultraderechista de Jörg Haider.

Se establece el principio de no discriminación y de igualdad de oportunidades como una de las directrices básicas de la política de la UE. El Consejo se compromete a adoptar todo tipo de medidas contra la discriminación por razones de sexo, de origen racial o étnico, religión o convicciones, discapacidad, edad u orientación sexual.

Tratado de Niza

Firmado el 26 de febrero del 2001, entró en vigor el 1 de febrero de 2003. Sobre todo, reformó las instituciones para que la Unión pudiera funcionar eficazmente tras su ampliación a 25 Estados miembros en 2004 y a 27 Estados miembros en 2007. El Tratado de Niza, el antiguo Tratado de la UE y el Tratado CE han sido fusionados en una versión consolidada.

Tratado de Lisboa

Se firmó el 13 de diciembre de 2007. Entró en vigor durante las elecciones al Parlamento Europeo de junio de 2009. Sus principales objetivos son aumentar la democracia en la UE, como respuesta a las elevadas expectativas de los ciudadanos europeos en materia de responsabilidad, apertura, transparencia y participación, e incrementar la eficacia de la actuación de la UE y su capacidad para enfrentarse a los actuales desafíos globales, como el cambio climático, la seguridad y el desarrollo sostenible.

El acuerdo sobre el Tratado de Lisboa siguió a las discusiones mantenidas para la elaboración de una Constitución. El "Tratado por el que se establece una Constitución para Europa" fue adoptado por los Jefes de Estado y Gobierno en el Consejo Europeo de Bruselas de 17 y 18 de junio de 2004, y firmado en Roma el 29 de octubre de 2004, pero nunca llegó a ratificarse.

Política exterior común

La dramática ruptura de Yugoslavia y la vuelta de la guerra al continente ha mostrado la necesidad de que la Unión se halle en condiciones de actuar y prevenir, y no solamente reaccionar ante los acontecimientos exteriores. La crisis yugoslava puso de nuevo en evidencia la debilidad de los estados europeos cuando reaccionan de manera dispersa ante una crisis internacional.

Políticas sobre las que se sustenta el mercado único

Transportes
Competencia
Política de protección de los consumidores

8.1.2. Tratado de Libre Comercio de América del Norte[60]



El TLCAN conocido también por TLC o NAFTA (por sus siglas en inglés North American Free Trade Agreement o ALÉNA, del francés: "Accord de libre-échange nord-américain"), es un bloque comercial

[60] En el presente apartado se tomará referencias de la página oficial del TLCAN www.nafta-sec-alena.org

entre Canadá, Estados Unidos y México que establece una zona de libre comercio a partir del 1 de enero de 1994.

El NAFTA tiene como principales objetivos fomentar los intercambios comerciales y los flujos de inversión entre los tres países, mediante la eliminación paulatina de los aranceles e impuestos.

El establecimiento de normas que deben ser respetadas por los productores de los tres países, y los mecanismos para resolver las diferencias que puedan surgir.

A diferencia de tratados o convenios como el de la UE no establece organismos centrales de coordinación política o social. Existe sólo una Secretaría para administrar y ejecutar las resoluciones y mandatos que se derivan del tratado. Tiene tres secciones. La Sección Canadiense, ubicada en Ottawa, la Sección Mexicana, en México D.F.; y la Sección Estadounidense, en Washington D.C..

Una población de más de más 411 millones de personas que producen bienes y brindan servicios por un valor de más de 11 billones de dólares estadounidenses, e intercambios comerciales cotidianos por un valor de cerca de 1.8 millones de dólares estadounidenses; 19.8 millones de puestos de trabajo creados desde 1994; 1.3 billones de dólares estadounidenses en inversiones extranjeras directas, equivalente a un 28% del total mundial.

El TLCAN es un tratado comercial que prevé la eliminación de los derechos aduanales en los intercambios entre México, Canadá y Estados Unidos.

El TLCAN y sus acuerdos paralelos sobre el medio ambiente y el trabajo entraron en vigor el primero de enero de 1994, cinco años después del Tratado de Libre Comercio entre Canadá y Estados Unidos.

El TLCAN ha liberalizado sustancialmente el comercio de servicios y ha abierto los mercados públicos, incluyendo el sector servicios y el de la construcción. El acuerdo impide a las partes el discriminar entre los productores nacionales y los productores extranjeros en el comercio de servicios, de mercado público y de inversiones. En contraste con el Tratado de Libre Comercio entre Canadá y Estados Unidos, todos los servicios están incluidos dentro del entente mientras que no hayan sido exentos explícitamente de las disposiciones del TLCAN. El acuerdo enumera en un anexo las exclusiones referidas por los diferentes niveles de gobierno dentro de cada país.

Las exportaciones de México hacia sus socios del TLCAN son 238 % más que en 1993. El alza de las exportaciones es responsable de más de la mitad del crecimiento real del PIB en México durante este periodo.[61]

Las exportaciones estadounidenses hacia sus socios del TLCAN se han más que duplicado entre 1993 y 2004, en contraste a una tasa de crecimiento del 52% de las exportaciones al resto del mundo.
Desde que el TLCAN entró en vigor, el comercio de mercancías entre los socios del TLCAN se ha más que triplicado, alcanzando US$ 946.1 mil millones de dólares en 2008. Durante ese período, el comercio entre Canadá y Estados Unidos se ha casi triplicado, mientras que el comercio entre México y Estados Unidos se ha más que cuadriplicado.

Actualmente, los países socios del TLCAN intercambian bienes con un valor aproximado a US$2,6 millones de dólares diarios, lo que equivale a US$108 millones de dólares por hora.

Desde que el TLCAN entró en vigor, el tamaño de la economía de América del Norte se ha más que duplicado: El producto interno bruto (PIB) combinado de Canadá, Estados Unidos y México superó los US$17 billones de dólares en 2007, comparado con los US$7.6 billones registrados en 1993.

En 2008, la inversión extranjera directa que Canadá y Estados Unidos recibieron de la región del TLCAN alcanzó los US$469.8 mil millones de dólares. Por otro lado, México se ha convertido en uno de los

[61] Dato estadístico para el año de 2009.

mayores receptores de inversión extranjera directa entre las economías emergentes, al recibir más de US$156 mil millones de dólares procedentes de los países socios del TLCAN de 1993 a 2008.
Los niveles de empleo de América del Norte han aumentado casi 23% desde 1993, lo cual representa la creación de 39.7 millones de puestos de trabajo.

Instituciones del TLCAN

Las instituciones del TLCAN administran y vigilan la correcta implementación de las disposiciones del Tratado.

Comisión de Libre Comercio

Integrada por los ministros de comercio de los tres países socios del TLCAN.
Supervisa la implementación y la interpretación del Tratado y colabora en la resolución de diferencias que surjan de dicha interpretación.
Supervisa la labor de los comités, los grupos de trabajo y otras entidades del TLCAN.

Grupo de coordinadores del TLCAN

Integrado por funcionarios de alto nivel de los departamentos, ministerios o secretarías comerciales designados por cada país.
Responsable de la gestión diaria de la implementación del TLCAN.

Grupos de trabajo y comités del TLCAN

Se han establecido más de treinta comités y grupos de trabajo para facilitar el comercio y las inversiones, así como para garantizar la implementación y administración efectiva del TLCAN.
Las áreas clave de trabajo incluyen comercio de bienes, reglas de origen, aduanas, comercio agropecuario y subsidios, normas, compras del sector público, inversiones y servicios, movimiento transfronterizo de personas de negocios, y solución alternativa de controversias.

Secretariado del TLCAN

Integrado por una 'sección nacional' por parte de cada uno de los países miembros.
Responsable de administrar las disposiciones y procesos de solución de controversias del Tratado en virtud de los capítulos14, 19 y 20. Asimismo, tiene ciertas responsabilidades relacionadas con las disposiciones de solución de controversias del capítulo 11 con respecto a las inversiones.
Guarda un registro detallado de los procedimientos de los paneles, comités y tribunales.
Mantiene un sitio web trinacional que contiene información actualizada acerca de controversias pasadas y actuales.

Comisión para la Cooperación Laboral

Creada para promover la cooperación en asuntos laborales entre los miembros del TLCAN y vigilar el efectivo cumplimiento de la legislación laboral de cada país.
La Comisión está formada por un Consejo de Ministros (integrado por los ministros de trabajo de cada uno de los países) y un Secretariado, que proporciona apoyo administrativo, técnico y operativo al Consejo y ejecuta un programa de trabajo anual. Los ministerios de trabajo en cada uno de los tres países son los responsables de su implementación a nivel nacional.

Comisión para la Cooperación Ambiental

Fue establecida para promover la cooperación entre los países miembros del TLCAN en la implementación del acuerdo paralelo en materia ambiental; así como, para abordar los problemas medioambientales que preocupan a la región, con particular énfasis en los desafíos y las oportunidades ambientales que presenta el libre comercio.

La CCA está formada por un Consejo (integrado por los ministros de medio ambiente de cada uno de los países), un Comité Asesor Público y Conjunto (organismo independiente y voluntario formado por 15 miembros que brindan asesoría e información pública al Consejo sobre cualquier asunto dentro del alcance del acuerdo ambiental) y una Secretaría (que proporciona apoyo administrativo, técnico y operativo).

Acuerdos paralelos

Los acuerdos paralelos sobre la cooperación ambiental y en el sector laboral, negociados y firmados en 1993, son resultado de una iniciativa del Presidente estadounidense Bill Clinton en consecuencia a las inquietudes expresadas por el Congreso estadounidense (en su mayoría demócrata) y de varios grupos de presión. Estos últimos expresaron su temor por las condiciones de trabajo y en el terreno del medio ambiente en México. El Congreso ratificó finalmente el TLCAN por un estrecho margen.

Objetivos del TLCAN

Eliminar las barreras aduanales y facilitar los intercambios transfronterizos de bienes y servicios
Asegurar las condiciones para una competencia justa dentro de la zona de libre comercio
Aumentar sustancialmente las oportunidades de inversión dentro de los tres países miembros
Establecer la protección y la aplicación adecuada de los derechos de propiedad intelectual en cada uno de los territorios
Adoptar los procedimientos eficaces de puesta en marcha, de administración conjunta y de solución de los litigios
Fortalecer la cooperación trilateral para extender los beneficios del Acuerdo
Crear procedimientos de la implementación y aplicación de este acuerdo, para su administración conjunta, así como la resolución de problemas.
Establecer una estructura más trilateral, regional, y multilateral de cooperación para extender y aumentar los alcances de este acuerdo.
Eliminar barreras al comercio entre Canadá, México y Estados Unidos, estimulando el desarrollo económico y dando a cada país signatario acceso a sus respectivos mercados.
Eliminar obstáculos al comercio y facilitar la circulación fronteriza de bienes y servicios con la excepción de personas entre territorios de las partes firmantes (países involucrados).

Reglas de origen

El TLCAN prevé la eliminación de todas las tasas arancelarias sobre los bienes que sean originarios de México, Canadá y Estados Unidos, en el transcurso de un periodo de transición. Para determinar cuáles bienes son susceptibles de recibir trato arancelario preferencial son necesarias las reglas de origen. Las disposiciones sobre las reglas de origen contenidas en el tratado están diseñadas para:

Asegurar que las ventajas del TLCAN se otorguen sólo a bienes producidos en la región de América del Norte
Establecer reglas claras y obtener resultados previsibles. Reducir los obstáculos administrativos para los exportadores, importadores y productores que realicen actividades comerciales en el marco del Tratado.
Eliminar restricciones no arancelarias según convenga.

Barreras arancelarias y no arancelarias

Una de las partes centrales de este marco regulador del comercio de bienes es el programa de desgravación arancelaria, mediante el cual se plantea la eliminación progresiva de los aranceles sobre bienes originarios, de acuerdo con unas listas de desgravación.

La categoría A corresponde a la entrada libre de derechos cuando entra en vigor el Tratado.
La categoría B mediante la cual se prevea la eliminación del arancel en 5 etapas anuales, es decir que la eliminación del arancel en un período de 5 años.

La categoría C prevé que linealmente el arancel va a llegar a cero en un período de 10 años.
La categoría D que incorpora todos aquellos bienes que estaban exentos del pago de aranceles y que van a continuar así, por ejemplo todos aquellos productos mexicanos que se benefician de SGP (Sistema Generalizado de Preferencias Arancelarias) en los Estados Unidos o de un sistema preferencial en Canadá.
La categoría E que tiene una desgravación en 15 años para productos especiales, por ejemplo el jugo de naranja en Estados Unidos, el maíz y frijol en México.

Estructura o contenido del Tratado

Consta de un preámbulo y 22 capítulos agrupados en 8 secciones, su finalidad es aumentar la competitividad entre las empresas mexicanas, canadienses y estadounidenses.

Primera parte. Objetivos y Aspectos Generales.
Definiciones Generales.
Segunda Parte. Comercio de Bienes.

Trato Nacional y acceso de bienes al mercado, comercio e inversión en el sector automotriz, sector textil y el vestido, reglas de origen, procedimientos aduaneros, Energía y petroquímica básica, Sector agrícola y disposiciones zoosanitarias y fitosanitarias, salvaguardas.

Tercera Parte. Barreras Técnicas al Comercio.
Cuarta Parte. Compras al sector Público.
Quinta Parte. Inversión y Comercio de Servicios.
Sexta Parte. Propiedad Intelectual.
Séptima Parte. Solución de Controversias.

Revisión de asuntos en materia de antidumping y las cuotas compensatorias

Se establece un mecanismo para que tribunales arbitrales independientes, de integración binacional, revisen las resoluciones definitivas en materia de antidumping y cuotas compensatorias que hayan dictado las autoridades competentes de los países signatarios del TLC.

Cada país parte llevará a cabo las reformas legales necesarias para asegurar la revisión efectiva por parte de estos tribunales arbitrales. En esta sección se disponen procedimientos para la revisión por tribunales arbitrales de futuras reformas a la legislación en materia de antidumping y cuotas compensatorias de cada país. También se establece un procedimiento de impugnación extraordinaria que resolverá sobre las afirmaciones de que algunas acciones pudieron haber afectado las decisiones de un tribunal arbitral y el proceso de revisión llevado a cabo por el mismo. Finalmente, se crea un mecanismo de salvaguarda, diseñado para solucionar aquellas situaciones en que la aplicación de la legislación interna menoscaba el funcionamiento del proceso arbitral.

Integración y operación del tribunal

A solicitud de una persona con derecho a la revisión judicial de una resolución conforme al derecho del país importador, el país importador o exportador sustituirá la revisión judicial por tribunales arbitrales binacionales.

Cada tribunal arbitral se integrará por cinco individuos calificados, de los países involucrados, seleccionados de una lista elaborada por los tres países. Cada país seleccionará a dos árbitros, el quinto será escogido por acuerdo de los árbitros seleccionados y, de no haber acuerdo, será elegido al azar.

En la revisión de la resolución impugnada, el tribunal arbitral solamente aplicará el derecho del país importador. Los tres países desarrollarán reglas de procedimiento para los tribunales arbitrales. El tribunal arbitral podrá confirmar la resolución impugnada o reenviarla para que la autoridad administrativa

adopte una medida que no sea incompatible con la resolución del tribunal. El cumplimiento de las resoluciones emitidas por el tribunal arbitral será obligatorio.

Comentarios sobre los resultados del TLCN

Desde que el TLCAN entró en vigor, el comercio entre los países miembros se ha más que triplicado, llegando a US$ 946.1 mil millones de dólares. En 2008, la inversión extranjera directa recibida por Canadá y Estados Unidos de la región del TLCAN alcanzó los US$469.8 mil millones de dólares. Por otro lado, México se ha convertido en uno de los mayores receptores de inversión extranjera directa entre las economías emergentes, al recibir más de US$156 mil millones de dólares procedentes de sllt 5 países socios del TLCAN de 1993 a 2008.
Con la entrada en vigor del TLCAN, el empleo total ha crecido de manera importante en los tres países miembros. Desde 1993, se han generado casi 40 millones de empleos en la región.
Los países socios del TLCAN negociaron e implementaron un acuerdo paralelo de cooperación laboral, el Acuerdo de Cooperación Laboral de América del Norte (ACLAN), que añade una dimensión social al TLCAN. Mediante el ACLAN, los países socios del Tratado buscan mejorar las condiciones laborales y el nivel de vida de los trabajadores, así como proteger, mejorar y hacer valer sus derechos básicos.
El TLCAN ha contribuido a mejorar las condiciones de trabajo y los niveles de vida en Canadá, Estados Unidos y México. También ha elevado el perfil público de importantes derechos laborales, incluyendo la no discriminación por razón de embarazo, la votación secreta, los contratos de protección y la protección de los trabajadores migrantes.
El TLCAN promueve el cumplimiento efectivo de la legislación en materia laboral de cada uno de los tres países y destaca la cooperación en asuntos laborales en tres áreas clave: relaciones industriales, salud y seguridad en el trabajo y normas de empleo.
Además, el TLCAN ha promovido salarios más elevados. Por ejemplo, en México las empresas exportadoras emplean a uno de cada cinco trabajadores, quiénes además ganan en promedio 40% más que los empleados en actividades no relacionadas con la exportación. Las empresas con inversión extranjera directa emplean casi al 20 % de la fuerza laboral y pagan un 26% más que el salario promedio nacional de la industria manufacturera.
El TLCAN es un tratado trilateral concebido para facilitar el comercio y la inversión entre Canadá, Estados Unidos y México. El Tratado respeta el marco cultural y legal único de cada uno de los tres países y les permite mantener su soberanía e independencia.
Los socios del TLCAN negociaron un acuerdo paralelo sobre cooperación ambiental, el Acuerdo de Cooperación Ambiental de América del Norte (ACAAN). A través del ACAAN los países socios del Tratado se comprometen a trabajar juntos para crear conciencia y mejorar la protección del medio ambiente. El Acuerdo exige que cada miembro del TLCAN haga cumplir eficazmente sus propias leyes ambientales.
El TLCAN ha dado como resultado una mayor integración del comercio agrícola y agroalimentario en el mercado de América del Norte. Desde 1993, el comercio agrícola y agroalimentario y los flujos de inversión entre los países miembros del TLCAN se han incrementado significativamente. El comercio agrícola trilateral se ha triplicado, alcanzando $50 mil millones de dólares aproximadamente.
Los países socios del TLCAN constituyen los principales mercados de productos agroalimentarios de exportación para cada uno de ellos. Canadá y México son los dos principales proveedores de Estados Unidos y, a su vez, Estados Unidos es el mayor proveedor de los mercados canadiense y mexicano en este sector. El comercio agroalimentario entre México y Estados Unidos alcanzó US $26.9 mil millones de dólares en 2008.
Desde que el TLCAN entró en vigor, los fabricantes de América del Norte han disfrutado de un mejor acceso a materiales, tecnologías, capital y talento disponibles en toda la región. Miles de fabricantes han aprovechado este entorno para mejorar su eficiencia e incorporar mejores tecnologias, lo que contribuye a que sean más competitivos en su país y en todo el mundo. . .
La producción manufacturera de Estados Unidos creció 62% entre 1993 y 2008, en comparacion con 42% entre 1980 y 1993. En 2008, las exportaciones manufactureras de EE.UU. alcanzaron un nuevo récord de US$ 1.1 billones de dólares.

La producción manufacturera canadiense (PIB real) aumentó un 62% entre 1993 y 2008, en comparación con un 23% entre 1981 y 1993. Durante ese mismo período (1993-2008), las exportaciones canadienses de productos manufacturados aumentaron a un ritmo mucho más rápido (hasta 103.6%).

El TLCAN ha fortalecido la base industrial de México, ha promovido su modernización y consolidación como centro manufacturero estratégico de América del Norte, lo que a su vez ha contribuido a elevar la competitividad de toda la región dentro de los mercados mundiales. Desde la implementación del TLCAN, la presencia internacional de los productos manufacturados mexicanos ha recibido un nuevo ímpetu debido al crecimiento de la producción manufacturera, la cual se ha triplicado. México, además de tener una industria nacional próspera, ha quintuplicado sus exportaciones de productos manufacturados en los últimos 15 años.

8.1.3. Mercado Común del Sur[62]



[63]

El Mercado Común del Sur (MERCOSUR) es un bloque comercial cuyos propósitos son promover el libre intercambio y movimiento de bienes, personas y capital entre los países que lo integran, y avanzar a una mayor integración política y cultural entre sus países miembros y asociados.[64]

Sus Estados Partes: Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay suscribieron en 1991, en Asunción la constitución de este bloque comercial.

Estructura institucional del Mercosur

Los Estados Partes comparten valores que encuentra expresión en sus sociedades democráticas, pluralistas, defensoras de las libertades fundamentales, de los derechos humanos, de la protección del medio ambiente y del desarrollo sustentable, así como su compromiso con la consolidación de la democracia, la seguridad jurídica, el combate a la pobreza y el desarrollo económico y social con equidad.

El objetivo del Tratado de Asunción es la integración de los cuatro Estados Partes a través de la libre circulación de bienes, servicios y factores productivos, el establecimiento de un Arancel Externo Común (AEC) y la adopción de una política comercial común, la coordinación de políticas macroeconómicas y sectoriales y la armonización de legislaciones en las áreas pertinentes.

En la Cumbre de Presidentes de Ouro Preto, de diciembre de 1994, se aprobó un Protocolo Adicional al Tratado de Asunción, el Protocolo de Ouro Preto, por el que se establece la estructura institucional del MERCOSUR y se lo dota de personalidad jurídica internacional.

[62] Extractado de la página electrónica del MERCOSUR, www.mercosur.org
[63] http://www.lgbt.org.ar/images/mercosur2.jpg
[64] En julio de 2012, a raíz de la remoción de su cargo del Presidente Lugo y la asunción al mismo del hasta entonces Vice-presidente Franco, los tres restantes países miembros (Argentina, Brasil y Uruguay), suspenden al Paraguay del Mercosur y aprueban el ingreso como miembro pleno del mismo a Venezuela.

Con base en el Protocolo de Ouro Preto, firmado el 17 de diciembre de 1994 y vigente desde el 1 de enero de 1995, el Mercosur tiene una estructura institucional básica compuesta por:

El Consejo del Mercado Común (CMC), órgano supremo del Mercosur, creado en 1991.
El Grupo Mercado Común (GMC), órgano ejecutivo, creado en 1991.
El Parlamento del Mercosur, constituido en 2005, comenzó a sesionar el 7 de mayo de 2007 en reemplazo de la Comisión Parlamentaria Conjunta.
La Comisión de Representantes Permanentes del Mercosur (CRPM) y su Presidente, creada en 2003. El Presidente de la CRPM representa al Mercosur frente a terceros.
La Comisión de Comercio del Mercosur (CCM), órgano encargado de la gestión aduanera y arancelaria, creado en 1994.
El Tribunal Permanente de la Revisión del Mercosur (TPRM), con sede en Asunción, creado en 2002 e instalado en 2004.

Adicionalmente, el Mercosur cuenta con instancias políticas de menor importancia decisoria, pero que ocupan un lugar destacado en su esquema orgánico.

El Mercosur posee tres *organismos decisorios*:

El Consejo del Mercado Común (CMC), su órgano supremo, que dicta Decisiones;
El Grupo Mercado Común (GMC) que dicta Resoluciones;
La Comisión de Comercio del Mercosur (CCM), dicta Directivas.

Estos tres tipos de normas comunitarias dictadas por los organismos decisorios del Mercosur, son de aplicación obligatoria para los países miembros (Protocolo de Ouro Preto, artículo 42).

Ello ha generado un problema específico, que aunque con diferencias respecto del sistema de internalización de normas que tiene cada uno, sobre el modo de *"internalizar"* las normas del Mercosur a los ordenamientos jurídicos de cada uno de las naciones que lo integran y el nivel de jerarquía que ocupan en la pirámide jurídica.

Para ello, en todos los casos se precisa de un acto jurídico de los países miembros. Por esta razón, especialistas discuten si estas normas del Mercosur constituyen realmente un derecho propio del Mercosur, lo que se conoce como derecho comunitario, o se trata de normas de derecho internacional que precisan ser ratificadas. Un gran sector ha optado por crear la categoría de derecho comunitario derivado.

Las normas obligatorias del Mercosur se toman por unanimidad de todos los países miembros y sin que falte ninguno (artículo 37 del Protocolo de Ouro Preto).).

Chile formaliza su asociación al Mercosur en junio de 1996, durante la X Reunión de Cumbre del Mercosur, en San Luís, Argentina, a través de la suscripción del Acuerdo de Complementación Económica Mercosur-Chile.
Bolivia formalizó su adhesión en la XI Reunión de Cumbre del Mercosur, en Fortaleza (Brasil), en diciembre de 1996, mediante la suscripción del Acuerdo de Complementación Económica Mercosur-Bolivia. A fines de 2006 formalizó su pedido de admisión como miembro pleno del Mercosur.
Perú formaliza su asociación al Mercosur en el 2003 por la suscripción del Acuerdo de Complementación Económica Mercosur-Perú (CMC Nº 39/03).
Colombia, Ecuador y Venezuela formalizan su asociación al Mercosur el 2004 mediante la suscripción del Acuerdo de Complementación Económica Mercosur-Colombia, Ecuador y Venezuela (CMC Nº 59/04).
Venezuela se íntegra como estado miembro, con plenos derechos y deberes, al firmar el Protocolo de adhesión al Mercosur el 4 de julio de 2006. Entre el 2004 y 2006 Venezuela era Estado asociado.

El MERCOSUR se concibe cómo un proyecto de integración a nivel América Latina, por eso prevé la incorporación de más de Estados de la región, sea para el estatus de estado asociado o estado miembro.

Acuerdos con otros bloques regionales.

Existe un acuerdo con la Comunidad Andina, establecido en el Acuerdo de Complementación Económica celebrado entre la Comunidad Andina y el Mercosur del 6 de diciembre de 2002..
El 6 de abril de 2009, la Unión Aduanera de Africa Austral (SACU) firmó un acuerdo comercial con el Mercosur, con miras de un futuro Tratado de Libre Comercio entre los bloques, beneficiando sobre todo a Uruguay y Paraguay, en un plan de subsanar el problema de las asimetrías entre los socios mayores y menores del Mercosur.

MERCOSUR Político

El MERCOSUR sienta sus bases sobre las que se enmarcan las relaciones entre los Estados Partes y representa, por sobre todo, un Acuerdo Político.

En este contexto, los cuatro Estados Partes del MERCOSUR, junto con Bolivia y Chile, han constituido el "Mecanismo de Consulta y Concertación Política", que permite consensuar posiciones en materias de alcance regional que superan lo estrictamente económico y comercial.

En ocasión de la X Reunión del Consejo del Mercado Común (San Luis, 25 de Junio de 1996), se suscribió la "Declaración Presidencial sobre Compromiso Democrático en el MERCOSUR", así como el Protocolo de Adhesión de Bolivia y Chile a dicha Declaración, instrumento que traduce la plena vigencia de las instituciones democráticas, condición indispensable para la existencia y el desarrollo del MERCOSUR.

En la Reunión del Consejo del Mercado Común de julio de 1998, los Presidentes de los Estados Partes del MERCOSUR y de las Repúblicas de Bolivia y Chile suscribieron el "Protocolo de Ushuaia sobre Compromiso Democrático", por medio del cual los seis países reconocen que la vigencia de las instituciones democráticas es condición indispensable para la existencia y desarrollo de los procesos de integración, y que toda alteración del orden democrático constituye un obstáculo inaceptable para la continuidad del proceso de integración regional.

Asimismo, en dicha ocasión se suscribió la "Declaración Política del MERCOSUR, Bolivia y Chile como zona de Paz" a través de la cual los seis países manifiestan que la paz constituye un elemento esencial para la continuidad y el desarrollo del proceso de integración regional.

En la actualidad los Estados Asociados al MERCOSUR son Bolivia, Chile, Perú, Ecuador, Venezuela y Colombia.

MERCOSUR Comercial

La conformación y consolidación del MERCOSUR implica la administración subregional de las políticas comerciales, dejando atrás el recurso de adopción de medidas unilaterales de esta naturaleza, asegurando conductas previsibles y no perjudiciales para los socios.

En ese sentido, la entrada en vigencia de un Arancel Externo Común (AEC) implica que las eventuales modificaciones de los niveles de protección de los sectores productivos deban ser consensuadas brindando un marco de mayor previsibilidad y certidumbre para la toma de decisiones de los agentes económicos.

La nueva política comercial común tiende a fortalecer y reafirmar los procesos de apertura e inserción en los mercados mundiales.

Este nuevo escenario genera mayor previsibilidad y certidumbre en la estructura arancelaria, fomentando el comercio intrarregional, así como nuevas inversiones de empresas regionales y extranjeras, que tratan de aprovechar las ventajas y los atractivos del mercado ampliado.

La captación de las inversiones es uno de los objetivos centrales del MERCOSUR. En un escenario internacional tan competitivo, la búsqueda y consolidación de la Unión Aduanera tenderá a convertirse en una ventaja fundamental, pues otorgará un marco muy propicio para atraer a los capitales.

Los Gobiernos de los Estados Partes del MERCOSUR reconocen el rol central que tienen la convergencia y la coordinación macroeconómica para profundizar el proceso de integración.
Así se prioriza el tratamiento de los siguientes temas:

agilización de los trámites en frontera,
convergencia del arancel externo común y eliminación del doble cobro del mismo,
adopción de criterios para la distribución de la renta aduanera de los Estados Partes del MERCOSUR,
fortalecimiento institucional y
relacionamiento externo del bloque con otros bloques o países.

Sobre la eliminación del doble cobro del AEC, el primer avance ocurrió el año 2004, mediante la aprobación de la Decisión CMC Nº 54/04, que fijó las directrices para el proceso de transición hacia el pleno funcionamiento de la Unión Aduanera.

De acuerdo con la mencionada Decisión, dicho proceso implica avanzar en normas y procedimientos que faciliten tanto la circulación como el control dentro del MERCOSUR de los bienes importados al territorio aduanero ampliado, y establecer un mecanismo de distribución de la renta aduanera y eliminación de la multiplicidad de cobro del AEC.

En ese sentido, se estableció el principio de que los bienes importados desde el resto del mundo, que cumplieran con la política arancelaria común, recibirían el tratamiento de bienes originarios del MERCOSUR, tanto para su circulación dentro del territorio de los Estados Partes como para su incorporación a los procesos productivos.

Otro de los temas de importancia en la agenda es el relacionado con la integración productiva y el desarrollo de la competitividad a escala regional. A partir del año 2006 surgió la iniciativa de "avanzar hacia la integración productiva regional con desarrollo social y con énfasis en la promoción de emprendimientos productivos regionales que incluyan redes integradas, especialmente por PyMES y Cooperativas".

Así, mediante la Decisión CMC Nº 12/08 se aprobó el "Programa de Integración Productiva del MERCOSUR", cuyo objetivo central es el fortalecimiento de la complementariedad productiva de empresas del MERCOSUR y, especialmente, la integración de las cadenas productivas de PyMES y de las empresas de los países de menor tamaño económico relativo, a fin de profundizar el proceso de integración del bloque.

La etapa de institucionalización

El año 2002 el Protocolo de Olivos para la Solución de Controversias entre los Estados Partes del MERCOSUR, lo que significa un paso importante en la consolidación institucional del MERCOSUR y demuestra la voluntad de los Estados Partes de continuar la profundización del proceso de integración.

A partir de la aprobación de dicho Protocolo, se creó el **Tribunal Permanente de Revisión** con el objeto de "garantizar la correcta interpretación, aplicación y cumplimiento de los instrumentos fundamentales del proceso de integración y del conjunto normativo del MERCOSUR de forma consistente y

sistemática". El Tribunal Permanente de Revisión tiene su sede permanente en la ciudad de Asunción, Paraguay.

La constitución del TPR marca un importante avance en el sistema de solución de controversias previsto en el Protocolo de Brasilia, sistema que carecía de una instancia de revisión de sus laudos, como la que hoy conforma el TPR. Otro aspecto innovador del Protocolo de Olivos es el relativo al mecanismo de opiniones consultivas, instituido con la finalidad de contribuir a la interpretación y aplicación correcta y uniformes de las normas del MERCOSUR, aún cuando carezcan de efecto vinculante y obligatorio.

Por la Decisión CMC Nº 23/05, se aprobó la suscripción del Protocolo Constitutivo del Parlamento del MERCOSUR. A partir de entonces, comienza a funcionar el Parlamento del MERCOSUR como un nuevo órgano de la estructura institucional del bloque, sustituyendo a la Comisión Parlamentaria Conjunta (CPC) creada en el Protocolo de Ouro Preto. Cabe destacar que el Parlamento del MERCOSUR ha sido creado, no como un órgano de representación de los Parlamentos de los Estados Partes, sino como órgano de representación de los pueblos, independiente y autónomo.

En esta nueva etapa de avances institucionales, el Consejo del Mercado Común definió los siguientes lineamientos para la reforma institucional del bloque (Decisión CMC Nº 56/07):

> Reestructuración de los órganos decisorios del MERCOSUR y de sus foros subordinados, lo que incluye sus competencias.
> Perfeccionamiento del sistema de solución de controversias del MERCOSUR y fortalecimiento de sus órganos institucionales.
> Perfeccionamiento del sistema de incorporación, vigencia y aplicación de la normativa del MERCOSUR.

Establecimiento de un presupuesto MERCOSUR que contemple los requerimientos presupuestarios de la Secretaría del MERCOSUR y la Secretaría del Tribunal Permanente de Revisión.

8.1.4. Comunidad Andina de Naciones[65]



[66]

El 26 de mayo de 1969, cinco países sudamericanos (Bolivia, Colombia, Chile, Ecuador y Perú) firmaron el Acuerdo de Cartagena, con el propósito de mejorar, juntos, el nivel de vida de sus habitantes mediante la integración y la cooperación económica y social.

De esa manera, se puso en marcha el proceso andino de integración conocido, en ese entonces como Pacto Andino, Grupo Andino o Acuerdo de Cartagena.

El 13 de febrero de 1973, Venezuela se adhirió al Acuerdo. El 30 de octubre de 1976, Chile se retiró de él.

La historia del Grupo Andino, hoy Comunidad Andina de Naciones (CAN), se ha caracterizado por avances y retrocesos como ocurre con cualquier otro grupo de integración.

[65] Ver la página oficial de la Comunidad Andina de Naciones (CAN) www.can.org
[66] http://comerciointernacional7.files.wordpress.com/2011/03/comunidadandinadenaciones

En los diez primeros años del proceso de integración (década del setenta) se formaron casi todas los órganos e instituciones andinas, con excepción del Consejo Presidencial Andino que nació en 1990.

La política o modelo predominante en los setenta era un "modelo de sustitución de importaciones", o "cerrado", que protegía a la industria nacional imponiendo aranceles altos a los productos que venían de afuera. El Estado y la planificación tuvieron mucha importancia en esta etapa.

Ese modelo entró en crisis. La década de los ochenta fue tanto para los países andinos como para la integración andina, una década perdida. La crisis de la deuda afectó a todos los países de la región, desde México hasta Argentina y se reflejó en la integración, que sufrió un estancamiento.
A fines los ochenta, en 1989, en una reunión efectuada en Galápagos (Ecuador), se decidió abandonar el modelo de desarrollo cerrado y dar paso al modelo abierto. El comercio y el mercado adquirieron prioridad, lo que se reflejó en la adopción de un Diseño Estratégico y un Plan de Trabajo, donde el tema comercial era el predominante.

Los países andinos eliminaron entre si los aranceles y formaron una zona de libre comercio en 1993, donde las mercaderías circulaban libremente. Esto permitió que el comercio intracomunitario creciera vertiginosamente y que también se generaran miles de empleos. Se liberalizó también los servicios, especialmente de transporte en sus diferentes modalidades.

En 1997, los presidentes decidieron, a través del Protocolo de Trujillo, introducir reformas en el Acuerdo de Cartagena para adaptarla a los cambios en el escenario internacional. Esta reforma permitió que la conducción del proceso pase a manos de los Presidentes y que tanto el Consejo Presidencial Andino como el Consejo Andino de Ministros de Relaciones Exteriores formen parte de la estructura institucional. Se creó la Comunidad Andina en reemplazo del Pacto Andino.

En los años precedentes, se fueron haciendo cada vez más notorias las limitaciones del modelo abierto de integración, que si bien había permitido el crecimiento del comercio, mantenía intocados los problemas de la pobreza, de exclusión y de desigualdad. Es así como en el 2003 se incorpora la vertiente social al proceso de integración y se dispone por mandato presidencial (Quirama, 2003) el establecimiento de un Plan Integrado de Desarrollo Social y poco a poco se va recuperando para la integración los temas de desarrollo que estuvieron presentes en los inicios del proceso, pero que habían sido abandonados..

En el Plan de Trabajo 2007 de la Secretaría General de la CAN queda reflejado muy claramente ese cambio, que contempla como áreas de acción la Agenda Social, Agenda Ambiental, Cooperación Política, Relaciones Externas y Desarrollo Productivo y Comercial.

En abril de 2006, Venezuela decidió retirarse de la CAN y el 20 de septiembre de este mismo año, el Consejo Andino de Ministros de Relaciones Exteriores otorgó a Chile la condición de País Miembro Asociado de la Comunidad Andina, abriendo el camino para su reingreso.

En sus 40 años de existencia, el proceso andino de integración exhibe logros que no se limitan al campo comercial:

Para viajar a cualquiera de los países de la CAN ya no se necesita pasaporte ni visas.
Normas comunitarias que garantizan la circulación y permanencia de nacionales andinos en la subregión con fines laborales sin perder sus derechos a la seguridad social.
Se ha comenzado a hacer realidad la elección por voto popular y directo de los parlamentarios andinos.
Plan Integrado de Desarrollo Social para trabajar en temas de empleo, salud, educación, etc.
Una Agenda Ambiental

Objetivos de la CAN

Promover el desarrollo equilibrado y armonico de los Países Miembros en condiciones de equidad, mediante la integración y la cooperación económica y social;
Acelerar su crecimiento y la generación de ocupación;
Facilitar su participación en el proceso de integración regional, con miras a la formación gradual de un mercado común latinoamericano.
Propender a disminuir la vulnerabilidad externa y mejorar la posición de los Países Miembros en el contexto económico internacional;
Fortalecer la solidaridad subregional y reducir las diferencias de desarrollo existentes entre los Países Miembros.

Principales organismos

Consejo Presidencial Andino (Máxima reunión de los Jefes de Estado). Creado en 1991. Es el máximo órgano del **Sistema Andino de Integración** y está conformado por los Jefes de Estado de los países miembros del **Acuerdo de Cartagena**. Emite directrices que deben ser ejecutadas por el resto de instituciones y órganos. Funciona como órgano intergubernamental orientado a coordinar las diversas voluntades de cada uno de los Estados miembros. Se reúne de forma ordinaria una vez al año.

Son funciones del Consejo Presidencial definir la política de integración, orientar acciones en asuntos de interés de la Subregión, evaluar el desarrollo de la integración, emitir pronunciamientos y examinar todas las cuestiones y asuntos relativos a la integración.

Consejo Andino de Ministro de Relaciones Exteriores (Reunión de Política Exterior de la Comunidad). El Consejo Andino de Ministros de Relaciones Exteriores está conformado por los Ministros de Relaciones Exteriores, por lo que funciona como órgano de tipo inter-gubernamental o de coordinación.
Tiene competencias en materia de relaciones exteriores, tanto en la coordinación de las políticas exteriores de cada miembro que afecten a la subregión como en la propia política exterior de la organización internacional como sujeto de derecho internacional.

Otros órganos como la Comisión de la Comunidad Andina, tienen también atribuidas competencias en exterior para sus respectivas áreas.

Son funciones del Consejo Andino de Ministros de Relaciones Exteriores formular la política exterior de los países miembros en los asuntos que sean de interés subregional, dar cumplimiento a las directrices del Consejo en materia exterior, suscribir Acuerdos con países u organizaciones terceras, coordinar la posición conjunta de los países miembros en foros y negociaciones internacionales y representar a la Comunidad Andina en los asuntos y actos de interés común.

Comisión de la Comunidad Andina (Órgano normativo)

La Comisión es el órgano más detenidamente regulado en el Tratado Constitutivo de la Comunidad Andina, el Acuerdo de Cartagena. Está formado por representante plenipotenciarios nombrados por los gobiernos de cada uno de los países miembros. Sus funciones están todas relacionadas con el objetivo de libre mercado dentro de la subregión andina. A diferencia de los Órganos anteriores, en la comisión los asuntos se deciden por mayoría absoluta de sus miembros, y no de unanimidad. Este mecanismo ofrece una flexibilidad mayor para alcanzar resoluciones importantes sin el bloqueo de alguno de los miembros.

Dado que son sólo tres los países que forman la Comunidad Andina al menos dos de ellos deben estar de acuerdo para sacar una decisión de la Comisión adelante.

La Comisión se reúne tres veces al año y su asistencia está considerada como obligatoria (art. 24 **Acuerdo de Cartagena**).

Secretaría General del CAN (Sede en Lima, Perú. Secretario General). Creada en agosto de 1997 como organismo ejecutivo y técnico. Tiene mayores atribuciones que la Junta del Acuerdo de Cartagena que funcionó entre 1969-1997.
Tribunal de Justicia Andino (Órgano jurisdiccional). Creado en 1996, entrando en funciones en 1999. Reformado el 2001.
Parlamento Andino (Sede en Bogotá. (Poder legislativo). Creado el 25 de octubre de 1979. En abril de 1997 es el organismo deliberante de la Comunidad.

Libre circulación de mercaderías

Uno de los principales logros de la CAN en el campo comercial es la libre circulación de las mercaderías de origen andino en el mercado ampliado. Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú han formado una zona de libre comercio, es decir, un espacio en el que sus productos circulan libremente en la subregión, sin pagar aranceles.

8.1.5. Unión de Naciones Sudamericanas[67]



[68]

UNASUR es una comunidad política y económica que integra a los doce países de Sudamérica: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, Guyana, Paraguay, Perú, Surinam, Uruguay y Venezuela.

La Secretaría General tiene su sede permanente en la ciudad de Quito, mientras el Parlamento de la Unión se localizará en la ciudad de Cochabamba.

La UNASUR tiene como objetivo construir, de manera participativa y consensuada, un espacio de integración y unión en lo cultural, social, económico y político entre sus integrantes, utilizando el diálogo político, las políticas sociales, la educación, la energía, la infraestructura, la financiación y el medio ambiente, entre otros, para eliminar la desigualdad socioeconómica, lograr la inclusión social, la participación ciudadana y fortalecer la democracia.

El tratado constitutivo se firmó el 23 de mayo de 2008 en la Brasilia donde se estructuró y oficializó la Unión. Durante esta cumbre, la entonces Mandataria de Chile, Michelle Bachelet, fue elegida Presidenta *pro tempore* de la organización por un periodo de un año.

El 8 de diciembre de 2004, reunidos en Cuzco, los Presidentes de los países de América del Sur conformaron la Comunidad Sudamericana de Naciones, la cual fue evolucionando a través de la Cumbre de Brasilia realizada el 30 de diciembre de 2005 y la Cumbre de Cochabamba, llevada de 9 de diciembre de 2006. Se busca una forma de alcanzar la integración lograda por comunidades como la Europea.

Asimismo, una Comisión Estratégica de Reflexión aportó las bases para el establecimiento de la unión. Los Presidentes de Suramérica, reunidos en la Isla Margarita el 17 de abril de 2007, , decidieron renombrar a la comunidad como Unión de Naciones Suramericanas (UNASUR), creada sobre una región con raíces comunes, siguiendo los ideales de libertad, igualdad y fraternidad de la revolución francesa.

[67] Extractado de la página oficial del UNASUR, incluida en la página de la CAN, www.can.org
[68] http://plazadearmas.com.mx/wp-content/uploads/2012/06/unasur-logo.jpg

Temas prioritarios

Los Presidentes de la Comunidad Sudamericana de Naciones en la reunión de Brasilia, celebra el 30 de setiembre de 2005, establecieron como áreas de acción prioritaria los siguiente puntos:

el diálogo político
la integración física
el medio ambiente
la integración energética
los mecanismos financieros sudamericanos
las asimetrías
la promoción de la cohesión social, de la inclusión y de la justicia social y,
las telecomunicaciones

Los órganos de la Unión de Naciones Suramericanas son:

El Consejo de Jefes de Estado y de Gobierno

El Consejo de Jefes de Estado y de Gobierno es el órgano máximo de la unión y es el encargado de establecer los lineamientos políticos, planes de acción, programas y proyectos del proceso de integración suramericana y decidir las prioridades para su implementación para lo cual se recurre a convocar Reuniones Ministeriales Sectoriales y decidir sobre las propuestas presentadas por el Consejo de Ministras y Ministros de Relaciones Exteriores.

La Presidencia Pro Témpore

La Presidencia Pro Témpore de la unión será ejercida sucesivamente por cada uno de los Estados Miembros, por periodos anuales. La Presidencia se encarga de preparar, convocar y presidir las reuniones de los órganos, además de representar a la Unión en eventos internacionales, asumir compromisos y firmar Declaraciones con terceros, previo consentimiento de los órganos correspondientes de Unasur.

El Consejo de Ministros de Relaciones Exteriores

Este Consejo se encarga de adoptar e implementar las decisiones del consejo de jefes y hacer seguimiento de la integración del bloque para coordinar posiciones en temas centrales de la integración suramericana, desarrollar y promover el diálogo político y la concertación sobre temas de interés regional e internacional.

El Consejo de Delegados

Este Consejo tiene como función la publicación de las Decisiones del Consejo de Jefes de Estado y las Resoluciones del Consejo de Ministros, con el apoyo de la Presidencia Pro Tempore y la Secretaria General. Además, deben compatibilizar y coordinar las iniciativas de UNASUR con otros procesos de integración regional y subregional vigentes, con la finalidad de promover la complementariedad de esfuerzos y promover los espacios de diálogo que favorezcan la participación ciudadana en el proceso de integración suramericana.

La Secretaría General

La Secretaría General es el órgano que, bajo la conducción del Secretario General, ejecuta los mandatos que le confieren los órganos de UNASUR y ejerce su representación por delegación expresa de los mismos. Tiene su sede en Quito, Ecuador.

El Secretario debe apoyar las demás instancias, en el cumplimiento de sus funciones, a la vez que propone iniciativas y efectuar el seguimiento a las directrices de estos órganos, además de preparar las diversas reuniones, informes y proyectos de la institución. El Secretario se encarga, además, de coordinar con otras entidades de integración y cooperación de América Latina y el Caribe para el desarrollo de las actividades que le encomienden los demás órganos.

El Secretario General será designado por el Consejo de Jefes de Estado a propuesta del Consejo de Ministros de Relaciones Exteriores, por un período de dos años, renovable por una sola vez. El Secretario General no podrá ser sucedido por una persona de la misma nacionalidad.
Durante el ejercicio de sus funciones, el Secretario General y los funcionarios de la Secretaría tendrán dedicación exclusiva, no solicitarán ni recibirán instrucciones de ningún Gobierno, ni entidad ajena a UNASUR.

Políticas

UNASUR comenzó sus planes de integración con la construcción de la Carretera Interoceánica, que unirá Perú, con Brasil pasando por Bolivia, otorgándole a ésta una salida al mar, a Brasil una salida al Océano Pacífico y a Perú, una salida al Océano Atlántico. La construcción comenzó en septiembre de 2005, financiada en un 60% por Brasil y en un 40% por Perú.
El Anillo Energético Sudamericano para que Argentina, Brasil, Chile Paraguay y Uruguay sean abastecidos de gas peruano de Camisea. Su propuesta ya ha sido ratificada y su firma para el inicio de su construcción fue en el 2006.
El Gasoducto Binacional, un proyecto energético de integración entre Colombia y Venezuela, iniciado el día 8 de julio de 2006, durará 24 meses y está a cargo de la compañía estatal petrolera venezolana PDVSA. El costo de construcción es de 300 millones de dólares estadounidenses.
El Poliducto Binacional, el cual se extenderá en un futuro cercano para permitir a Venezuela exportar petróleo al Lejano Oriente a través de la costa pacífica de Colombia.
Con la Guayana Francesa como única excepción, todo el resto de Sudamérica puede ser visitado por cualquier sudamericano por hasta 90 días con sólo presentar su documento nacional de identidad.

Economía

La economía sudamericana se divide entre el extractivismo mineral en la región amazónica y la agropecuaria presente en prácticamente todos sus Estados.[14] La industrialización es de nivel mediano a elevado en diversas regiones, aunque sea muy fuerte la presencia de industrias locales de origen extranjero (multinacionales). En Brasil y Argentina la industrialización es muy intensa.

Características que impiden de momento un mayor crecimiento de la economía sudamericana y una mayor expansión de sus productos en los mercados internacionales son la imposibilidad de un desarrollo independiente de los sistemas productivos internacionales, las clases dirigentes que apoyan el *status quo* actual, la injerencia estadounidense en la política, y la menor competitividad de sus precios y tasas de productividad menores comparadas con las de grandes competidores como China.

Críticas a las acciones

Se han levantado opiniones críticas que señalan que, desde su fundación en 2005, la organización ha sido solamente una entidad virtual, que no ha producido resultados tangibles, quedando reducida a la producción de declaraciones de intención.[69]

69 Esta información forma parte del Documento final de la Comisión Estratégica de Reflexión. Un Nuevo Modelo de Integración de América del Sur. Hacia la Unión Sudamericana de Naciones

8.1.6. Alternativa Bolivariana para América-Tratado de Comercio de los Pueblos (ALBA – TCP)[70]



La Alternativa Bolivariana para América - Tratado de Comercio de los Pueblos (ALBA-TCP), a diferencia de otros proyectos de integración económica como el TLCAN o MERCOSUR, pretende una dimensión social, incidiendo en aspectos como protección al medioambiente, defensa de la cultura indígena, etc. Los Estados Unidos impulsó el Acuerdo de Libre Comercio para las Américas o ALCA, siendo una contraposición o propuesta alterna a éste el ALBA.

El ALBA – TCP en ocasiones denominada extraoficialmente por su nombre inicial Alianza Bolivariana para América, es un proyecto de colaboración y complementación político, social y económico entre países de América Latina y el Caribe.[71]

Se cimienta en la creación de mecanismos que aprovechen la cooperación entre los países asociados para compensar las asimetrías existentes. Ello se ejecuta mediante la cooperación de fondos compensatorios, destinados a la corrección de discapacidades intrínsecas de los países miembros, y la aplicación del Tratado de Comercio de los Pueblos (TCP).

El ALBA-TCP otorga prioridad a la relación entre los propios países en condiciones de igualdad y en el bien común, basándose en el diálogo subregional y abriendo campos de alianzas estratégicas fomentando el consenso y el acuerdo entre las naciones latinoamericanas.

El ALBA se crea en La Habana el 14 de diciembre de 2004 y son países miembros Cuba, Bolivia, Ecuador, Venezuela, Nicaragua, Antigua y Barbuda, Dominica y San Vicente y las Granadinas.

En la XI Cumbre del ALBA de febrero del 2012 solicitaron la incorporación a la organización Surinam, Santa Lucia y Haití, al cual se le otorgó la condición especial de miembro permanente, mientras que los otros dos países son miembros especiales hasta su plena incorporación.

Los principios rectores del ALBA-TCP son:[72]

1) Mientras la integración neoliberal prioriza la liberalización del comercio y las inversiones, el ALBA (Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América) es una propuesta que centra su atención en la lucha contra la pobreza, la exclusión social, contra los altos índices de analfabetismos y de pobreza que existen principalmente de América Latina y el Caribe.
2) En la propuesta del ALBA se le otorga una importancia crucial a los derechos humanos, laborales y de la mujer, a la defensa del ambiente y a la integración física

[70] Resumido del periódico Granma de Cuba www.granma.cubaweb.cu

[71] En junio del 2012, Chile, Colombia, Perú y México, lanzaron el bloque comercial Alianza del Pacífico Latinoamericano, cuyo objetivo es eliminar las barreras aduaneras, libre circulación de sus habitantes. Asimismo, está prevista la incorporación de Costa Rica y Panamá, constituyendo un bloque de más de 215 millones de habitantes y del 55% de las exportaciones de Latinoamérica fuera de la región. Este bloque, es la propuesta alterna al ALBA en nuestra área geográfica.

[72] Fuente de información www.alternativabolivariana.org

3) En el ALBA, la lucha contra las políticas proteccionistas y los ruinosos subsidios de los países industrializados no puede negar el derecho de los países pobres de proteger a sus campesinos y productores agrícolas.
4) Para los países pobres donde la actividad agrícola es fundamental, las condiciones de vida de millones de campesinos e indígenas se verían irreversiblemente afectados si ocurre una inundación de bienes agrícolas importados, aún en los casos en los cuales no exista subsidio.
5) La producción agrícola es mucho más que la producción de una mercancía. Es la base para preservar opciones culturales, es una forma de ocupación del territorio, define modalidades de relación con la naturaleza, tiene que ver directamente con la seguridad y autosuficiencia alimentaria. En estos países la agricultura es, más bien, un modo de vida y no puede ser tratado como cualquier otra actividad económica.
6) ALBA tiene que atacar los obstáculos a la integración desde su raíz, a saber:
a. La pobreza de la mayoría de la población;
b. Las profundas desigualdades y asimetrías entre países.
c. Intercambio desigual y condiciones inequitativas de las relaciones internacionales.
d. El peso de una deuda impagable.
e. La imposición de las políticas de ajuste estructural del FMI y el BM y de las rígidas reglas de la OMC que socavan las bases de apoyo social y político.
f. Los obstáculos para tener acceso a la información, el conocimiento y la tecnología que se derivan de los actuales acuerdos de propiedad intelectual; y,
g. Prestar atención a los problemas que afectan la consolidación de una verdadera democracia, tales como la monopolización de los medios de comunicación social
7) Enfrentar la llamada Reforma del Estado que solo llevó a brutales procesos de desregulación, privatización y desmontaje de las capacidades de gestión pública.
8) Como respuesta a la brutal disolución que éste sufrió durante más de una década de hegemonía neoliberal, se impone ahora el fortalecimiento del Estado con base en la participación del ciudadano en los asuntos públicos.
9) Hay que cuestionar la apología al libre comercio perse, como si sólo esto bastara para garantizar automáticamente el avance hacia mayores niveles de crecimiento y bienestar colectivo.
10) Sin una clara intervención del Estado dirigida a reducir las disparidades entre países, la libre competencia entre desiguales no puede conducir sino al fortalecimiento de los más fuertes en perjuicio de los más débiles.
11) Profundizar la integración latinoamericana requiere una agenda económica definida por los Estados soberanos, fuera de toda influencia nefasta de los organismos internacionales.

Los países miembros del ALBA-TCP, firmaron un acuerdo para crear una moneda electrónica regional que entró en circulación el 2010, asimismo, para triplicar el comercio interno entre ellos, fomentar la producción agrícola.

Las empresas "gran-nacionales" en contra a las transnacionales, deben cumplir funciones en sectores piscícola, minería, transporte, telecomunicaciones) y agricultura. También la creación de empresas como Puertos del ALBA, S.A, empresa para la construcción de puertos en Cuba y Venezuela.

En la parte económica financiará los proyectos multinacionales de los países miembros, otorgando créditos blandos y solucionando posibles litigios en la materia.

El 27 de enero del 2010 se inició el uso de la moneda virtual "sucre", con la primera transacción reâlizada en la exportación de arroz venezolano a Cuba el 4 de febrero de dicho año.

En el año 2012, durante la durante la XI Cumbre de los países del ALBA, se creó ECOALBA, espacio económico común para el desarrollo.

Debido a que el ALBA cuenta con más de 80 millones de habitantes y con amplios recursos naturales pasaría a convertirse en la tercera economía de América latina.

En el aspecto educativo se ha logrado la eliminación del analfabetismo, concluídos programas en Venezuela, Bolivia, Ecuador y Nicaragua, con el método de alfabetización cubano "yo si puedo".

8.1.7. Asociación de Países del Sudeste Asiático[73]



74

La Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN), es un bloque económico compuesto por diez países del Sudeste de Asia, creada en fecha 8 de agosto de 1967, en Bangkok, Tailandia. Su propósito es promover el desarrollo económico de la región y trabajar en conjunto por la promoción de la paz y la estabilidad política de sus países miembros.

La Asociación es conocida internacionalmente por medio de su sigla en inglés, ASEAN *(*Association of Southeast Asian Nations*)*. Cinco países son considerados los fundadores: Indonesia, Malasia, Filipinas, Singapur y Tailandia. El 8 de enero de 1984 se unió Brunei Darassalam, el 28 de julio de 1995 se unió Vietnam, el 23 de julio de 1997 se unieron Laos y Birmania y el 30 de abril de 1999 se unió Camboya.

La ASEAN tiene además un capítulo económico conjunto con el Japón y pactos económicos con la Comunidad Económica Europea. La sede del Secretariado General es en Yakarta, Indonesia.

La región tiene una población de más de 500 millones de personas, un área de 4.5 millones de kilómetros cuadrados, un producto interno bruto combinado de 700 mil millones de dólares y un monto total en comercio de 850 mil millones de dólares.

Durante su creación en 1967 enfrentó importantes pruebas históricas que afectaron directamente a la región como la Guerra de Vietnam, dictaduras en Birmania, Indonesia, Filipinas, un genocidio en Camboya y las tensiones por el diferendo territorial entre Camboya y Tailandia, las protestas contra el gobierno militar dictatorial en Birmania y tragedias naturales como el tsunamí del Océano Índico que el 26 de diciembre de 2004 que golpeó de forma desastrosa las costas de varios de sus países miembros, en especial a Tailandia e Indonesia.

En 1977 concretó con Japón la existencia de un foro conjunto y con la U.E., en 1980 firmó un acuerdo de cooperación.

Los representantes de este bloque desde 2003 se hallan en reuniones periódicas con miras a unirse a China (Continental y Hong Kong), Japón, Corea del Sur e India. Los líderes de todos estos países han discutido la importancia del armamento nuclear, el futuro de las naciones del Este asiático, el incremento de la pobreza en sus naciones y en el mundo, el desarrollo de los recursos humanos, y el aumento de la infraestructura para la integración del ASEAN.

Ya en el año 1992 la ASEAN acordó establecer a partir de 1993 una zona de libre comercio además de la reducción de los tarifas a bienes no agrícolas por un lapso de 15 años. Posteriormente, en 1994, sus miembros se reunieron para incrementar sus relaciones dentro de la ASEAN, tener un mayor

73 Extractado de la página oficial la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN)

74 Traducción no oficial del autor. www.aseansec.org

http://www.livetrading news.com/wp-content/uploads/World-Cup-2030.png

protagonismo en lo relativo a la seguridad de la región y aumentar el número de sus miembros, objetivos todos ellos ya alcanzados hasta el presente.

Las conversaciones con el premier chino han ido generando una productiva discusión estrechando los vínculos con China en los últimos años, a fin de lograr la paz y la estabilidad económica a largo plazo en la región, a través de la cooperación económica, cultural y social. Resultará de suma importancia la alineación con el gigante asiático, pues se espera crear una Zona de Libre Comercio en la región, estamento inicial para la posterior formación de un Mercado Común y finalmente de una Unión Aduanera y Económica.

Solamente las casi seguras incorporaciones de dos países al ASEAN: China*, con 1.300 millones de habitantes y Japón con más de 127 millones, significarán la entrada del 60% de la población mundial al bloque. Por otra parte, India tiene mas de 1.000 millones de habitantes, pero su incorporación será más tardía.

El idioma oficial de la ASEAN es el inglés, asocia a países en donde se hablan numerosos idiomas y dialectos asiáticos y malasios. Asocia a naciones con diferentes posiciones políticas: estados comunistas, capitalistas, un gobierno dictatorial y monarquías constitucionales.

Objetivos, visión y principios

La ASEAN tiene como objetivos promover el aceleramiento en el crecimiento económico y el desarrollo de sus países miembros, la promoción de la paz en la región y la estabilidad política a través del respeto por la justicia y el orden de la ley en las relaciones entre sus países y la adherencia a los principios de las Naciones Unidas.

La visión de la ASEAN para 2020, adoptado por sus líderes durante la celebración de su XXX Aniversario es la búsqueda de la paz, la estabilidad y la prosperidad juntos en un trabajo mancomunado, una dinámica de desarrollo y una comunidad que cuide de sus sociedades.

En 2003 los líderes de la ASEAN decidieron que se establecerían tres pilares y capítulos: la comunidad de seguridad, la comunidad económica y la comunidad socio-cultural.

Los principios fundamentales están contenidos en el Tratado de Amistad y Cooperación de la asociación y consisten en el mutuo respeto por la independencia de cada nación, la soberanía, la igualdad, la integridad territorial y la identidad nacional. Determinaron también que cada Estado es libre de dirigir el curso de su propia existencia sin interferencias externas, subversión o coerción. Los Estados miembros no pueden intervenir en los asuntos internos de los otros, las diferencias entre los estados miembros se resolverán de manera pacífica, se renuncia a la amenaza o al uso de la fuerza y se establece una cooperación efectiva entre todos.

Comunidad económica de la ASEAN

Consiste en el proyecto de integración económica de sus países miembros en vistas al 2020 de acuerdo a principios de prosperidad y alta competitividad en los mercados. La ASEAN se propone que su integración como bloque económico permita el libre intercambio de bienes y servicios, la libre inversión e intercambio de capitales, un desarrollo económico equitativo, la reducción de la pobreza y la disparidad socio-económica.

Teniendo en cuanta la gran diversidad culturas de sus países, en un bloque economico la ASEAN pretende convertir las diferencias en oportunidades que complemente las economías y hagan de ASEAN un mercado fuerte y dinámico en medio de la economía globalizada.

Para alcanzar dicho propósito, ASEAN se puo de acuerdo en los siguientes puntos:

Crear nuevos mecanismos que fortalezcan las iniciativas de las economías actuales como el área de libre comercio, el acuerdo en servicios y su área de inversiones.
Acelerar la integración regional antes del 2010 en sectores como las aerolíneas, los productos básicos agrícolas, la industria mecánica, el comercio virtual, electrodomésticos, pesca, servicios de salud, textiles, turismo y otros. Singularmente importante ha sido el proyecto de crear vías terrestres que permitan el tránsito entre un país y otro, por ejemplo una red de carreteras que uniría Bangkok- Phnom Penh-Ho Chi Minh-Hanoi con China y Laos.
Facilitar el movimiento de personas de negocios, personal capacitado y talentos.
Fortalecer los mecanismos institucionales de la ASEAN como el llamado mecanismo de resolución de conflictos.

El Área de Libre Comercio de la ASEAN fue establecido en 1992 y tiene como fin promover una producción unitaria competitiva, la eliminación de tarifas y barreras de aduana entre sus países miembros con la intención de promover la eficiencia económica, la productividad y la competencia. Para el 1º. de enero de 2005 el 99% de tarifas de aduana habían sido reducidos a tan sólo 5% entre países como Brunei, Indonesia, Malasia, Filipinas, Singapur y Tailandia y, posteriormente, el 60% de productos se redujeron a cero tarifas.

Los países de más reciente ingreso como Camboya Laos, Birmania y Vietnam redujeron tarifas entre el 0 y el 5 por ciento en el 81 por ciento de productos.

En lo que respecta a la economía, otros elementos que interesan a la ASEAN consisten en la creación de un mapa de integración financiera y monetaria, la liberalización de capitales, la liberalización de servicios financieros y la cooperación monetaria. En este sentido, la integración de vías de transporte tiene una especial importancia para la región en lo que comprende autopistas internacionales, vías férreas, aeropuertos, puertos marítimos, puertos fluviales y otros. La ASEAN creó también el Consejo Regulador de Telecomunicaciones, así como proyectos para la generación de redes de energía, infraestructuras, proyectos comunes de turismo y reservas alimentarias.

Consejo de seguridad de la ASEAN

La ASEAN ha dado una importancia especial al tema de la seguridad y la convivencia pacifica en una región que ha sido objeto de violencias, especialmente durante la segunda mitad del siglo XX. Actualmente Camboya es sede de un tribunal mixto entre jueces nacionales y aquellos designados por las Naciones Unidas, para juzgar a la máxima cúpula del régimen de los jemeres rojos que gobernaron el país de manera sangrienta entre 1975 y 1979.

Aunque Camboya no era entonces miembro de la ASEAN, es sólo uno de los casos de tensiones vividas por sus países miembros. Por lo pronto, ninguno de los países miembros se han visto implicados en abiertos conflictos bélicos, siendo miembros de la ASEAN, con la excepción de las recientes tensiones entre Tailandia y Camboya por el diferendo en relación con 40 kilómetros cuadrados alrededor del templo Vihía en la frontera entre ambos países. Pero dicho diferendo ha permanecido como una tensión de bajo nivel que no ha escalado a un abierto conflicto bélico.

En dicho contexto es importante notar que la ASEAN insiste repetidamente en una política de diálogo, la construcción de confianza y evitar al máximo la escalada de tensiones en cualquier conflicto que implique movilización de tropas. En dicho sentido, se creó el Consejo de Seguridad de la ASEAN que tiene como objetivo asegurar que sus países vivan en paz, justicia, democracia y un medio ambiente armónico. Para que ello sea posible, los países miembros han firmado en diferentes periodos de su historia varios tratados relacionados con la paz y la convivencia: la Declaración ASEAN de Bangkok firmada el 8 de agosto de 1967; la creación de la Zona de Paz, Libertad y Neutralidad firmada en Kuala Lumpur el 27 de noviembre de 2971; la Declaración del Concordato de ASEAN firmado en Bali el 24 de febrero de 1976; el Tratado de Amistad y Cooperación del Sudeste Asiático firmado en Bali el 24 de febrero de 1976; la Declaración ASEAN del Mar de la China Meridional firmado en Manila el 22 de julio de 1992; el Tratado de Zona Libre de Armamento Nuclear del Sudeste Asiático firmado en Bangkok el 15

de diciembre de 1997; el Capítulo Visión ASEAN 2020 firmado en Kuala Lumpur el 15 de diciembre de 1997 y la Declaración del II Concordato de ASEAN firmado en Bali el 7 de octubre de 2003.

ASEAN estableció además el llamado Foro Regional de ASEAN, conocido por su sigla en inglés como ARF (ASEAN Regional Forum) en 1994 y al cual fueron invitados otros países como Australia, Canadá, China, la Comunidad Europea, India, Japón, la República Democrática de Corea, la República de Corea, Mongolia, Nueva Zelandia, Papua Nueva Guinéa, Rusia y Estados Unidos con el fin de garantizar la interdependencia en materia de seguridad de la región bajo tres niveles: promoción de la mutua confianza, desarrollo de la diplomacia preventiva y elaboración de aproximación a conflictos. La ARF analiza además problemas de tipo internacional como el terrorismo y el crimen internacional y tiene en cuenta temas como el Mar de la China Meridional y la península de Corea, entre otros.

Relaciones internacionales

Como bloque económico, ASEAN ha buscado la relación con otras regiones económicas del mundo como intercambio de intereses comunes. En 1999 comenzó la cooperación entre ASEAN y los países del noreste de Asia: China, Japón y la República de Corea. Dicha alianza ha sido especialmente importante para ASEAN en lo que tiene que ver con seguridad para combatir el crimen internacional y el terrorismo, tratar temas del medio ambiente, financiación, agricultura, energía, turismo, salud, empleo, cultura, tecnología, desarrollo y erradicación de la pobreza. La intención de ASEAN y los países del noreste de Asia es una zona de libre comercio a largo plazo.

Otros mercados vitales para ASEAN son Australia, Canadá, China, la Comunidad Económica Europea, India, Japón, Nueva Zelandia, Rusia, Estados Unidos y el programa de desarrollo de las Naciones Unidas. Como caso especial, ASEAN promueve la cooperación con Paquistán. Además tiene contactos con otras organizaciones como la Organización para la Cooperación Económica, el Consejo de Cooperación del Golfo, el Grupo de Río, la Asociación para la Cooperación Regional del Sur de Asia, el Foro del Pacífico Sur y la Conferencia Sub-regional Asia-Africa. La mayoría de los países miembros de ASEAN participan también en la Cooperación Económica Asia-Pacífico, en la Conferencia Asia-Europa y en el Foro aisa del Este – América Latina (EALAF).

CAPITULO V
REGULACION INTERNACIONAL

1. La regulación internacional

   1.1. Regulación y comercio

2. La Organización Mundial del Comercio

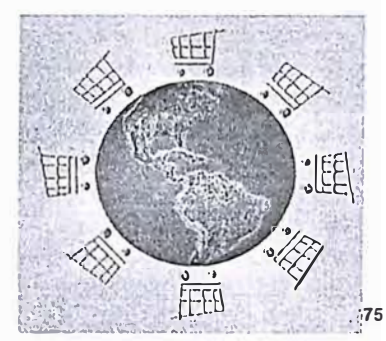
   2.1. Principios que determina la OMC
   2.2 Las Rondas de Negocios del GATT
   2.3. De la firma del GATT a la creación de la OMC
   2.4. Importancia del GATT
   2.5. La Ronda Uruguay
   2.6. Antidumping
   2.7. Subvenciones y medidas compensatorias
   2.8. Salvaguardias: protección frente a las importaciones en casos de urgencia
   2.9. Soluciones de controversias
   2.10. La OMC y los procesos de integración regional

3. Reglas y usos uniformes de la Cámara de Comercio Internacional

   3.1. INCOTERMS
   3.1.1. Principales características de los Incoterms

CAPITULO V
REGULACION INTERNACIONAL

1. La regulación internacional

[75]

Para George Stigler, el término regulación "se refiere a un amplio abanico de políticas tales como los subsidios, las cuotas, las importaciones, las modalidades de empresas públicas o privadas, e incluso, la creación de nuevos derechos de propiedad y de mercados específicos para intercambiarlos."

La regulación, según Roger Noll, "se refiere a una forma de alterar el comportamiento de un mercado mediante la promulgación de reglas coactivas que gobiernan algún aspecto de la producción, los atributos cualitativos, la entrada y/o el precio a los que un bien es adquirido y vendido por otros; todos estos instrumentos pueden usarse para alterar los resultados en el conjunto de mercados señalados."

José Ayala señala, "en sentido amplio la regulación consiste en un conjunto de acciones gubernamentales para controlar los precios, ventas y decisiones de producción de las empresas, como un esfuerzo para prevenir que las empresas privadas tomen decisiones que podrían afectar el bienestar de los consumidores y del interés público. Así, la regulación restringe y vigila las actividades privadas (en su mayoría son privadas aunque también lo puede hacer en el ámbito público) con respecto a una regla prescrita en el interés público."

Las regulaciones, según la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), "son producto de un amplio sistema regulatorio el cual incluye los procesos e instituciones a través de los cuales las regulaciones son desarrolladas, promulgadas y llevadas a cabo. Las regulaciones son entendidas como el amplio rango de instrumentos legales y decisiones, constituciones, leyes parlamentarias, legislaciones subordinadas, decretos, ordenes, normas licencias, códigos y aún los instrumentos informales, mediante los cuales los gobiernos establecen condiciones en la conducta de los ciudadanos, las empresas y el gobierno mismo. Los sistemas regulatorios no solo comprenden las reglas nacionales, sino también las reglas desarrolladas por niveles subnacionales de gobierno, además de la reglas desarrolladas en los procesos internacionales."

Las definiciones presentadas permiten observar que no existe una definición única para el concepto de regulación. No obstante, todas ellas contienen elementos en común.

Tomando en consideración las similitudes, puede definirse a la regulación como la intervención gubernamental por medio de una política pública (puede ser una norma, ley, control de precios), cuyo objetivo es, modificar la conducta de los participantes en una actividad económica específica. La aplicación de una regulación, supone, el aumento del bienestar social o evitar la pérdida del mismo al corregir la falla de mercado a la cual se dirige la acción gubernamental.

[75] http://3.bp.blogspot.com/ TMxSk0ayIP8/TH35UiMI4ZI/AAAAAAAAABE/

Una vez definido el concepto de regulación y teniendo la idea básica de sus implicaciones, la pregunta es, ¿por qué regular? La importancia de la regulación se observa desde dos ángulos, uno teórico y otro práctico, es decir, porque la sociedad debe estar interesada en cómo se ve afectada por la regulación.

1.1. Regulación y comercio

Tradicionalmente el comercio fue regulado mediante acuerdos bilaterales entre los países. En el siglo XIX, particularmente en el Reino Unido, la creencia en el libre comercio tomó fuerza y esta perspectiva ha dominado el cálculo político entre los países occidentales hasta la actualidad. Desde el final de la II Guerra Mundial, varios tratados multilaterales han intentado crear una estructura global de regulación comercial.

Con otra visión, la mayoría de los países socialistas adoptan la política económica sostenida en la autarquía, la cual supone la ausencia completa de comercio internacional y la satisfacción de las necesidades económicas mediante la autosuficiencia.

Sin embargo, a pesar de estas creencias, todos los países se involucran en algún tipo de comercio internacional por ser muy difícil para un solo país satisfacer todas sus necesidades económicas.

Algunos de los organismos internacionales que ejercen regulaciones sobre el comercio: La Organización Mundial del Comercio (OMC); la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI- WIPO); la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI – UNCITRAL); la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE- OECD); y la Cámara de Comercio Internacional (CCI - ICC).

Las convenciones y acuerdos internacionales, los tratados y convenios bilaterales o regionales son los principales instrumentos normativos que regulan el derecho comercial internacional, sean emergentes de organismos internacionales públicos o privados.

2. La Organización Mundial del Comercio (OMC)[76]



Entra en vigor el 1º de enero de 1995, suscrito en Marraquech, como una Organización institucionalizada, sin embargo su sistema de comercio tiene casi medio siglo de existencia. Desde 1948, el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) ha establecido las reglas del sistema.

Ello, respondió al fracaso de las negociaciones para constituir una organización internacional del comercio iniciadas en Bretton Woods. No pasó mucho tiempo antes de que el Acuerdo General diera origen a una organización internacional *de facto*, no oficial, conocida informalmente como el GATT. A lo largo de los años el GATT evolucionó como consecuencia de las denominadas rondas de negociaciones que fueron reuniones sostenidas por los países firmantes del GATT sobre temáticas relativas al comercio internacional y su proceso de desregulación arancelaria, libertad comercial y eliminación de barreras al comercio.

[76] Ver la página electrónica de la Organización Mundial del Comercio, www.wto.org

La última y más importante ronda del GATT fue la Ronda Uruguay, que se desarrolló entre 1986 y 1994 que dio lugar a la creación de la OMC. Mientras que el GATT se había ocupado principalmente del comercio de mercancías, la OMC y sus Acuerdos abarcan actualmente el comercio de servicios, y las invenciones, creaciones y dibujos y modelos que son objeto de transacciones comerciales (propiedad intelectual).

La OMC es una organización destinada a liberalizar el comercio. Es un foro para que los Gobiernos negocien acuerdos comerciales. Es un espacio destinado a resolver sus diferencias comerciales que aplica un sistema de normas comerciales.
Es esencialmente un lugar en el que los Estados Miembros acuden para tratar de arreglar los problemas comerciales que tienen entre sí. La OMC nació como consecuencia de unas negociaciones y todo lo que hace es el resultado de negociaciones.

La mayor parte de la labor actual de la OMC proviene de las negociaciones celebradas en el período 1986-1994, la llamada Ronda Uruguay, y de anteriores negociaciones celebradas en el marco del GATT. La OMC es actualmente el foro de nuevas negociaciones en el marco del "Programa de Doha para el Desarrollo", iniciado en 2001.

La OMC no se dedica solamente a la liberalización del comercio y en determinadas circunstancias sus normas apoyan el mantenimiento de obstáculos al comercio: por ejemplo, para proteger a los consumidores o impedir la propagación de enfermedades.

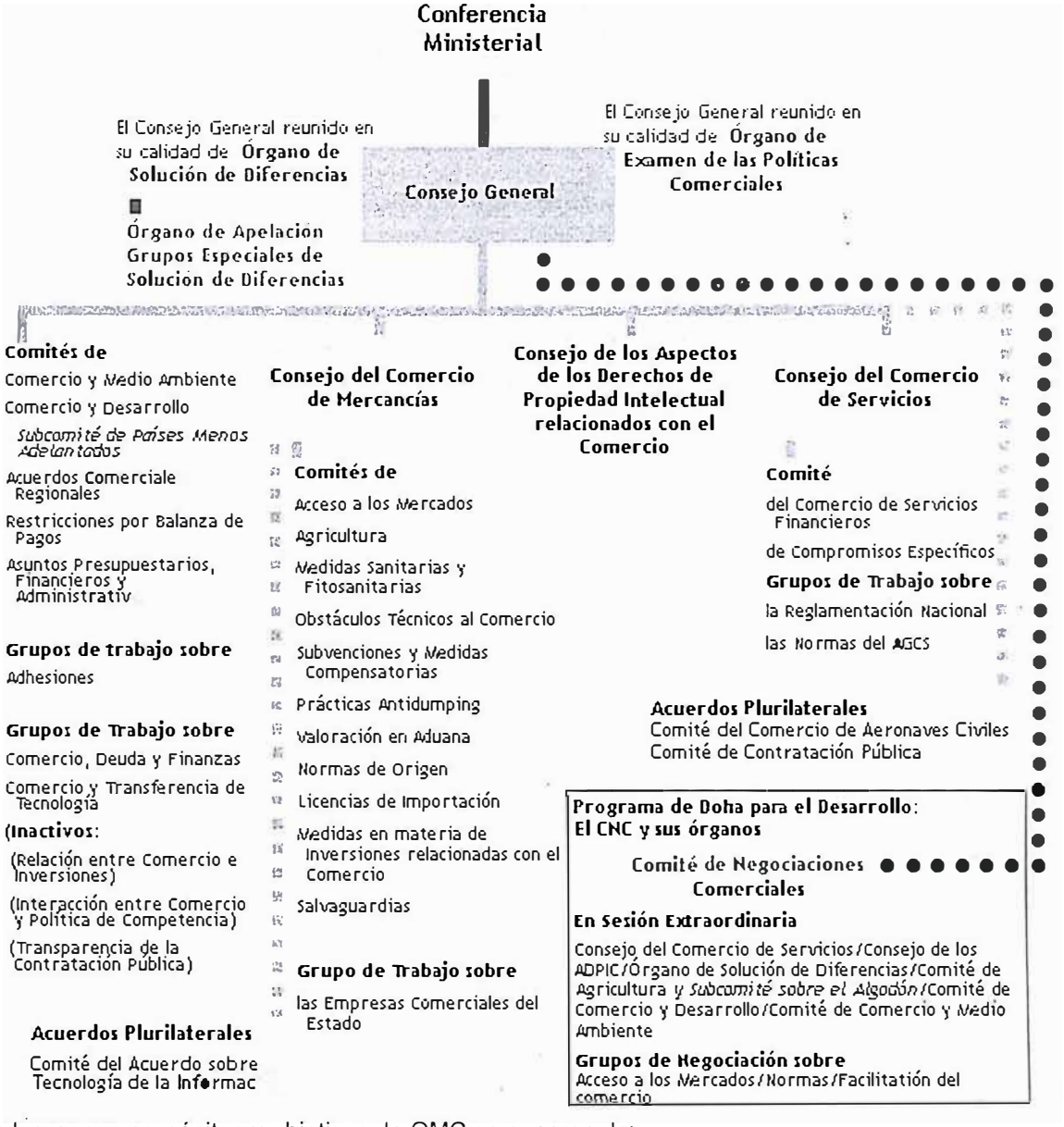
Su estructura está constituida por los Acuerdos de la OMC, negociados y firmados por la mayoría de los países que participan en el comercio mundial. Estos documentos establecen las normas jurídicas fundamentales del comercio internacional. Son esencialmente contratos que obligan a los Gobiernos a mantener sus políticas comerciales dentro de límites convenidos. Aunque negociados y firmados por los Gobiernos, su objetivo es ayudar a los productores de bienes y servicios, los exportadores y los importadores a llevar a cabo sus actividades, permitiendo al mismo tiempo a los gobiernos lograr objetivos sociales y ambientales.

El propósito primordial del sistema es ayudar a que las corrientes comerciales circulen con la máxima libertad posible, ello, siempre que no se produzcan efectos secundarios desfavorables, porque esto es importante para el desarrollo económico y el bienestar. Esto significa en parte la eliminación de obstáculos.

También significa asegurar que los particulares, las empresas y los Gobiernos conozcan cuáles son las normas que rigen el comercio en todo el mundo, dándoles la seguridad de que las políticas no sufrirán cambios abruptos. En otras palabras, las normas tienen que ser "transparentes" y previsibles.

Un tercer aspecto importante de los propósitos de la OMC es cooperar a la solución de controversias. Las relaciones comerciales llevan a menudo aparejados intereses contrapuestos. Los acuerdos, inclusive los negociados con mucho cuidado en el sistema de la OMC, necesitan muchas veces ser interpretados. La manera más armoniosa de resolver estas diferencias es mediante un procedimiento imparcial, basado en un fundamento jurídico convenido.

ORGANIGRAMA DE LA OMC



Para lograr sus propósitos y objetivos, la OMC se encarga de:

Administrar los acuerdos comerciales
Servir de foro para las negociaciones comerciales
Resolver las diferencias comerciales
Examinar las políticas comerciales nacionales
Ayudar a los países en desarrollo con las cuestiones de política comercial, prestándoles asistencia técnica y organizando programas de formación
Cooperar con otras organizaciones internacionales.

[77] http://www.wto.org/images/img_tif/wto_organigram_s.gif

El órgano superior de adopción de decisiones de la OMC es la **Conferencia Ministerial,** que se reúne al menos una vez cada dos años.

En el nivel inmediatamente inferior está el Consejo General (compuesto por embajadores y jefes de delegación en Ginebra, aunque a veces también por funcionarios enviados desde las capitales de los países Miembros), que se reúne varias veces al año en la sede. El Consejo General también celebra reuniones en calidad de Órgano de Examen de las Políticas Comerciales y de Órgano de Solución de Diferencias.

En el siguiente nivel están el Consejo del Comercio de Mercancías, el Consejo del Comercio de Servicios y el Consejo de los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (Consejo de los ADPIC), que rinden informe al Consejo General.

La OMC cuenta igualmente con un importante número de comités y grupos de trabajo especializados que se encargan de los distintos acuerdos y de otras esferas como el medio ambiente, el desarrollo, las solicitudes de adhesión a la Organización y los acuerdos comerciales regionales.

Finalmente, la Secretaría General, como instancia administrativa de la Organización.

2.1. Principios que determina la OMC

a) Comercio sin discriminaciones

Trato de la nación más favorecida (NMF), igual trato para todos los demás. En virtud de los Acuerdos de la OMC, los países no pueden normalmente establecer discriminaciones entre sus diversos interlocutores comerciales. Si se concede a un país una ventaja especial (por ejemplo, la reducción del tipo arancelario aplicable a uno de sus productos), se tiene que hacer lo mismo con todos los demás Miembros de la OMC.

Este principio se conoce como el trato de la nación más favorecida (NMF). Tiene tanta importancia que es el primer artículo del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), que regula el comercio de mercancías. El principio NMF es también prioritario en el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS), artículo 2, y en el Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC), artículo 4, aunque en cada Acuerdo este principio se aborda de manera ligeramente diferente. En conjunto, esos tres Acuerdos abarcan las tres esferas principales del comercio de las que se ocupa la OMC.

Se permiten ciertas excepciones. Por ejemplo, los países pueden establecer un acuerdo de libre comercio que se aplique únicamente a los productos objeto de comercio dentro del grupo y hacer discriminaciones con respecto a los productos de terceros países. O pueden otorgar acceso especial a sus mercados a los países en desarrollo. O bien un país puede poner obstáculos a los productos que se consideren objeto de un comercio desleal procedentes de países específicos. Y, en el caso de los servicios, se permite que los países, en ciertas circunstancias restringidas, apliquen discriminaciones.

En general, el trato NMF significa que cada vez que un país reduce un obstáculo al comercio o abre un mercado, tiene que hacer lo mismo para los mismos productos o servicios de todos sus interlocutores comerciales, sean ricos o pobres, débiles o fuertes.

b) Trato nacional: igual trato para nacionales y extranjeros

Las mercancías importadas y las producidas en el país deben recibir el mismo trato, al menos después de que las mercancías extranjeras hayan entrado en el mercado es decir sean nacionalizados. Lo mismo debe ocurrir en el caso de los servicios extranjeros y los nacionales, y en el de las marcas de fábrica o de comercio, los derechos de autor y las patentes extranjeras.

Este principio de "trato nacional" (dar a los demás el mismo trato que a los nacionales) figura también en los tres principales Acuerdos de la OMC (artículo 3 del GATT, artículo 17 del AGCS y artículo 3 de Acuerdo sobre los ADPIC), aunque también en este caso se aborda en cada uno de ellos el principio de manera ligeramente diferente.

El trato nacional sólo se aplica una vez que el producto, el servicio o la obra de propiedad intelectual han entrado en el mercado. Por lo tanto, la aplicación de derechos de aduana a las importaciones no constituye una transgresión del trato nacional, aunque a los productos fabricados en el país no se les aplique un impuesto equivalente.

Cuando los países acuerdan en aperturar sus mercados de mercancías y servicios, "consolidan" sus compromisos. Con respecto a las mercancías, estas consolidaciones equivalen a límites máximos de los tipos arancelarios. En algunos casos, los derechos de importación aplicados son inferiores a los tipos consolidados. Esto suele ocurrir en los países en desarrollo. En los países desarrollados los tipos efectivamente aplicados y los consolidados tienden a ser iguales.

Un país puede modificar sus consolidaciones, pero sólo después de negociarlo con sus interlocutores comerciales, lo que puede significar que tenga que compensarlos por la pérdida de comercio.

El sistema trata también de mejorar la previsibilidad y la estabilidad por otros medios. Uno de ellos consiste en desalentar la utilización de contingentes y otras medidas empleadas para fijar límites a las cantidades que se pueden importar (la administración de los contingentes puede dar lugar a un aumento del papeleo administrativo y a acusaciones de conducta desleal).

c) Políticas comerciales transparentes de los Estados miembros

Otro medio es hacer que las normas comerciales de los países sean tan claras y públicas ("transparentes") como sea posible. En muchos de los Acuerdos de la OMC se exige que los gobiernos divulguen públicamente sus políticas y prácticas en el país o mediante notificación a la OMC. La supervisión periódica de las políticas comerciales nacionales por medio del Mecanismo de Examen de las Políticas Comerciales constituye otro medio de alentar la transparencia tanto a nivel nacional como multilateral.

La reducción de los obstáculos al comercio es uno de los medios más evidentes de alentar el comercio. Esos obstáculos incluyen los derechos de aduana (o aranceles) y medidas tales como las prohibiciones de las importaciones o los contingentes que restringen selectivamente las cantidades importadas. Ocasionalmente se han debatido también otras cuestiones, como el papeleo administrativo y las políticas cambiarias.

2.2 Las Rondas de Negocios del GATT

Desde la firma del GATT, en 1947-48, se celebraron ocho rondas de negociaciones. Actualmente está en curso una novena ronda, en el marco del Programa de Doha para el Desarrollo[78]. Inicialmente, dichas negociaciones se centraban en la reducción de los aranceles (derechos aduaneros), aplicables a las mercancías importadas. Como consecuencia de los acuerdos alcanzado en el marco de dichas negociaciones, a mediados del decenio de 1990 los aranceles aplicados por los países industrializados a los productos industriales habían ido bajando de forma ininterrumpida, hasta situarse en menos del 4%
Por otra parte, en el decenio de 1980 las negociaciones se ampliaron para incluir los obstáculos no arancelarios aplicados a las mercancías y a aspecto nuevos como las de los servicios y la propiedad intelectual

[78] El Programa de Doha para el Desarrollo, sostiene una agenda de temas que quedaron pendientes en el momento de la creación de la OMC, iniciando sus trabajos a partir del año 2001, sin que se haya encontrado soluciones satisfactorias para los países miembros en temas de subvenciones agrícolas, en particular.

Las Rondas comerciales del GATT[79]

Año	Lugar/ denominación	Temas abarcados	Países
1947	Ginebra	Aranceles	23
1949	Annecy	Aranceles	13
1951	Torquay	Aranceles	38
1956	Ginebra	Aranceles	26
1960-1961	Ginebra (Ronda Dillon)	Aranceles	26
1964-1967	Ginebra (Ronda Kennedy)	Aranceles y medidas antidumping	62
1973-1979	Ginebra (Ronda de Tokio)	Aranceles, medidas no arancelarias y acuerdos relativos al marco jurídico	102
1986-1994	Ginebra (Ronda Uruguay)	Aranceles, medidas no arancelarias, normas, servicios, propiedad intelectual, solución de diferencias, textiles, agricultura, creación de la OMC, etc.	123

2.3. De la firma del GATT a la creación de la OMC

Desde 1948 hasta 1994, el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) estableció las reglas aplicables a una gran parte del comercio mundial, y en este espacio de tiempo hubo períodos en los que se registraron algunas de las tasas más altas de crecimiento del comercio internacional. El GATT fue durante esos 47 años un acuerdo y una organización de carácter provisional.

La intención original era crear una tercera institución que se ocupara de la esfera del comercio en la cooperación económica internacional y que viniera a añadirse a las dos "instituciones de Bretton Woods": el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional, por lo que más de 50 países participaron en negociaciones encaminadas a crear una Organización Internacional de Comercio (OIC) como organismo especializado de las Naciones Unidas.

El proyecto de Carta de la OIC era ambicioso. Además de establecer disciplinas para el comercio mundial, contenía también normas en materia de empleo, convenios sobre productos básicos, prácticas comerciales restrictivas, inversiones internacionales y servicios. Se tenía la intención de crear la OIC en la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Empleo celebrada en 1947 en La Habana, Cuba.

En el ínterin, 15 países iniciaron en diciembre de 1945 negociaciones encaminadas a reducir y consolidar los aranceles aduaneros. Concluida la Segunda Guerra Mundial, dichos países deseaban impulsar rápidamente la liberalización del comercio y empezar a eliminar las medidas proteccionistas que seguían desde comienzos del decenio de 1930.
Fueron 23 países que fueron parte del grupo más amplio que negociaba la Carta de la OIC y, a tenor de una de las disposiciones del GATT, que debían aceptar algunas de las normas comerciales estipuladas en el proyecto de Carta. Consideraron que ello debía hacerse rápida y "provisionalmente" para proteger el valor de las concesiones arancelarias que habían negociado.

La Conferencia de La Habana comenzó el 21 de noviembre de 1947, cuando todavía no había transcurrido un mes desde la firma del GATT. La Carta de la Organización Internacional del Comercio

[79] Cuadro extraído del portal oficial de la OMC, www.wto.org

(OIC), fue finalmente aprobada en La Habana en marzo de 1948, pero su ratificación por algunas legislaturas nacionales resultó imposible.

La oposición más importante se manifestó en el Congreso de los Estados Unidos, pese a que el Gobierno de este país había sido una de las principales fuerzas impulsoras del proyecto. En 1950 el Gobierno de los Estados Unidos anunció que no pediría al Congreso que ratificara la Carta de La Habana, lo que fue de hecho el deceso de la OIC, por lo que el GATT se convirtió en el único instrumento multilateral mediante el que se rigió el comercio internacional desde 1948 hasta el establecimiento de la OMC en 1995.

Durante casi medio siglo, los principios jurídicos del GATT siguieron siendo en gran parte los mismos que surgieron en 1948. Se hicieron adiciones: una sección sobre el desarrollo añadida en el decenio de 1960 y acuerdos "plurilaterales" (es decir, de participación voluntaria) en el decenio de 1970, y prosiguieron los esfuerzos por reducir los aranceles. Gran parte de ello se logró mediante una serie de negociaciones multilaterales denominadas "rondas"; los avances más importantes en la liberación del comercio internacional se realizaron por medio de esas rondas celebradas bajo los auspicios del GATT.

2.4. Importancia del GATT

El GATT tenía un carácter provisional y un campo de acción limitado, pero su éxito en el fomento y el logro de la liberalización de gran parte del comercio mundial durante 47 años es insoslayable. Las continuas reducciones de los aranceles contribuyeron a estimular durante los decenios de 1950 y 1960 el crecimiento del comercio mundial, que alcanzó tasas muy elevadas (alrededor del 8% anual por término medio). Y el ímpetu de la liberalización del comercio contribuyó a que el crecimiento de éste sobrepasara en todo momento el aumento de la producción durante la era del GATT, lo que demostraba la creciente capacidad de los países para comerciar entre sí y aprovechar los beneficios del comercio.

Así, la participación de nuevos miembros durante la Ronda Uruguay fue una prueba del reconocimiento de que el sistema multilateral de comercio constituía un soporte del desarrollo y un instrumento de reforma económica y comercial.

A medida que pasaba el tiempo se planteaban nuevos desafíos y problemas, siendo en la Ronda de Tokio, en los años de 1970, un momento para abordar algunos de ellos, sin que sus resultados fueran del todo satisfactorios.

El éxito logrado por el GATT en la reducción de los aranceles a niveles tan bajos, unido a una serie de recesiones económicas en el decenio de 1970 y en los primeros años de los 80, determinó a los Gobiernos a idear formas de protección para los sectores que se enfrentaban con una mayor competencia extranjera. Las elevadas tasas de desempleo y los permanentes cierres de fábricas impulsaron a los Gobiernos en Europa Occidental y América del Norte a tratar de concertar con sus competidores acuerdos bilaterales de reparto del mercado y emprender una carrera de subvenciones para mantener sus posiciones en el comercio de productos agropecuarios, situaciones que debilitaron la credibilidad y la efectividad del GATT.

Para inicios del decenio de 1980 era evidente que el Acuerdo General no respondía ya a las realidades del comercio mundial. En primer lugar, el comercio mundial era mucho más complejo e importante que hace 40 años: se presentaba el paradigma de la globalización de la economía, el comercio de servicios, no abarcado por las normas del GATT, sufría un incremento e interés para un número considerable de países, y las inversiones internacionales se habían incrementado.

Asimismo, se apreciaba que las normas del GATT resultaban deficientes también en otros aspectos, como en el agrícola debido a las políticas de subvención de países como el Japón, Los Estados Unidos y la entonces Comunidad Económica Europea (CEE).

Incluso la estructura institucional del GATT y su sistema de solución de diferencias causaban preocupación entre los países miembros.

Estos y otros factores persuadieron a los miembros del GATT de que debía hacerse un nuevo esfuerzo por reforzar y ampliar el sistema multilateral. Ese esfuerzo se tradujo en la Ronda Uruguay, la Declaración de Marrakech y la creación de la OMC.

2.5. La Ronda Uruguay

En septiembre de 1986 en Punta del Este (Uruguay), los Ministros de Comercio aceptaron finalmente un programa de negociación que abarcaba prácticamente todas las cuestiones de política comercial pendientes.

Las negociaciones iban a hacer extensivo el sistema de comercio a nuevas áreas, particularmente al comercio de servicios y la propiedad intelectual, e iban a reformar el comercio en los sectores sensibles de los productos agropecuarios y los textiles.

Todos los artículos del GATT original se someterían a revisión, constituyéndose en el mayor mandato que jamás se había acordado en materia de negociaciones comerciales, para lo cual, en el propósito de llevarlo a cabo, los Ministros se dieron cuatro años.

Duró siete años y medio, casi el doble del plazo previsto. Hacia el final participaban en ella 123 países y abarcó casi totalidad del comercio. Fue la mayor negociación comercial que haya existido, la negociación de mayor envergadura, de cualquier género en la historia de la humanidad.

En algunos momentos pareció condenada al fracaso, pero finalmente la Ronda Uruguay dio origen a la mayor reforma del sistema mundial de comercio desde la creación del GATT al final. En sólo dos años los participantes se pusieron de acuerdo sobre un conjunto de reducciones de los derechos de importación aplicables a los productos tropicales (que son exportados sobre todo por países en desarrollo). También revisaron las normas para la solución de diferencias y se establecieron además la presentación de informes periódicos sobre las políticas comerciales de los miembros del GATT, medida que se consideró importante para lograr que los regímenes comerciales fueran transparentes en todo el mundo.

En noviembre de 1992 los Estados Unidos y la Unión Europea resolvieron la mayoría de sus diferencias en materia de agricultura mediante un acuerdo denominado informalmente el "Acuerdo de Blair House". En julio de 1993 la "Cuadrilateral" (los Estados Unidos, la UE, el Japón y el Canadá) anunciaron importantes progresos en las negociaciones sobre aranceles y cuestiones conexas ("acceso a los mercados"). El 15 de abril de 1994 los Ministros de la mayoría de los 123 gobiernos participantes firmaron el Acuerdo en una reunión celebrada en Marrakech (Marruecos).

Los Acuerdos de la Ronda Uruguay incluían calendarios para la celebración de nuevas negociaciones sobre diversas cuestiones. El Acuerdo de Marrakech contenía ya compromisos de volver a celebrar negociaciones sobre la agricultura y los servicios al pasar al nuevo siglo. Esas negociaciones comenzaron a principios de 2000 y fueron incorporadas al Programa de Doha para el Desarrollo a finales de 2001.
La OMC sustituyó al GATT como organización internacional, pero el Acuerdo General sigue existiendo como tratado general de la OMC sobre el comercio de mercancías, actualizado como consecuencia de las negociaciones de la Ronda Uruguay.

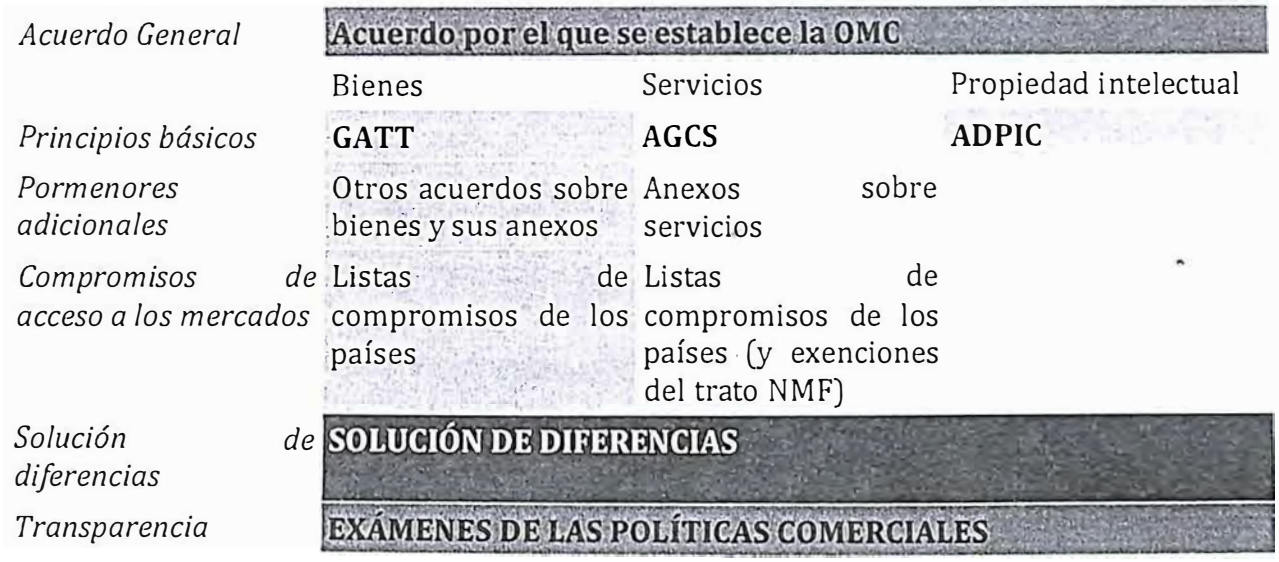
Los Acuerdos de la OMC abarcan los bienes, los servicios y la propiedad intelectual. Establecen los principios de la liberalización, así como las excepciones permitidas. Incluyen los compromisos contraídos por los distintos países de reducir los aranceles aduaneros y otros obstáculos al comercio y de abrir y mantener abiertos los mercados de servicios. Establecen procedimientos para la solución de diferencias. Prescriben un trato especial para los países en desarrollo. Exigen que los Gobiernos den

transparencia a sus políticas, mediante la notificación a la OMC de las leyes en vigor y las medidas adoptadas, y con el mismo objeto se establece que la Secretaría elabore informes periódicos sobre las políticas comerciales de los países.

Los acuerdos quedan comprendidos en una estructura simple con seis partes principales: un acuerdo general (el Acuerdo por el que se establece la OMC); acuerdos con respecto a cada una de las tres esferas de comercio (bienes, servicios y propiedad intelectual); solución de diferencias; y exámenes de las políticas comerciales de los gobiernos.

Esquema general en seis partes

Comienzan con los principios generales: el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) (con respecto a las mercancías) y el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGSC). (El tercer sector, son los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC).
Luego están los acuerdos y anexos adicionales, que tratan de las necesidades especiales de determinados sectores o cuestiones.
Finalmente, están las listas de compromisos contraídos por los distintos países, mediante los que permiten el acceso a sus mercados de productos extranjeros o proveedores extranjeros de servicios. En el caso del GATT revisten la forma de compromisos vinculantes sobre los aranceles aplicables a los bienes y en particular a algunos productos agropecuarios. En el caso del AGCS, los compromisos establecen el grado de acceso permitido a los proveedores extranjeros de servicios con respecto a sectores específicos e incluyen listas de tipos de servicios en los que los distintos países manifiestan no aplicar el principio de la "nación más favorecida".
Como soporte de todo ello está el sistema de solución de diferencias, basado en los acuerdos y compromisos, y los exámenes de las políticas comerciales, que constituyen un ejercicio de transparencia.



Acuerdo General sobre Comercio de Servicios

El Acuerdo General sobre Comercio de Servicios (AGCS) es el único conjunto de normas multilaterales que regulan el comercio internacional de servicios. Negociado en la Ronda Uruguay, se elaboró en respuesta al enorme crecimiento de la economía de servicios durante los 30 últimos años y al mayor

potencial de comercialización de los servicios como consecuencia de la revolución de las comunicaciones.

El sector de los servicios es el sector de más rápido crecimiento de la economía mundial y representa dos tercios de la producción mundial, un tercio del empleo mundial y cerca del 20% del comercio mundial.

El AGCS consta de tres elementos: el texto principal, que contiene obligaciones y disciplinas generales; los Anexos, que tratan de normas aplicables a determinados sectores; y los compromisos específicos contraídos por los distintos países de otorgar acceso a sus mercados, en los que se incluye la oportuna indicación cuando los países no aplican temporalmente el principio de la "nación más favorecida" (o principio de no discriminación).

El Acuerdo abarca todos los servicios objeto de comercio internacional: por ejemplo, los servicios bancarios, las telecomunicaciones, el turismo, los servicios profesionales, etc. En él se definen cuatro medios (modos) de suministro de servicios:

Servicios suministrados de un país a otro (telefonía internacional), modo denominado oficialmente "suministro transfronterizo" (en la jerga de la OMC, el modo 1).
Consumidores o empresas que hacen uso de un servicio en otro país (turismo), oficialmente "consumo en el extranjero" (modo 2).
Empresas extranjeras que establecen filiales o sucursales para suministrar servicios en otro país (bancos extranjeros que abren sus servicios en un país para realizar operaciones), (modo 3).
Particulares que se desplazan de su país para suministrar servicios en otro país (modelos o consultores), "presencia de personas físicas" (modo 4).

Acuerdo de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio

El Acuerdo de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados al Comercio (ADPIC), es incluido en el marco de la estructura de la Organización, debido a que las ideas y los conocimientos constituyen una parte importante del comercio internacional. La mayor parte invenciones, medicamentos, sistemas electrónicos, materiales y otros productos de alta tecnología son valorados por la cantidad de invención, innovación, investigación, diseño y pruebas que requieren.

"Asimismo, las películas, las grabaciones musicales, los libros, los programas de ordenador y los servicios en línea se compran y venden por la información y la creatividad que contienen, no por los materiales de plástico, metal o papel utilizados en su elaboración. Muchos productos que solían ser objeto de comercio como productos de baja tecnología contienen actualmente una mayor proporción de invención y diseño en su valor: por ejemplo, las prendas de vestir de marca o las obtenciones vegetales".[80]

Para ello, motivar el desarrollo intelectual y proteger a sus creadores en sus derechos se constituyó este mecanismo que impide que otros utilicen sus invenciones, diseños o creaciones y de aprovecharse de ese derecho para negociar la recepción de un pago por permitir esa utilización.

Así, libros, pinturas y películas quedan protegidos por el derecho de autor; las invenciones pueden patentarse; los nombres comerciales y los logotipos de productos pueden registrarse como marcas de fábrica o de comercio.

El Acuerdo sobre los ADPIC tiene el propósito de reducir las diferencias en las formas de proteger esos derechos en los distintos países del mundo y de someterlos a normas internacionales comunes. Se determinan niveles mínimos de protección que cada Gobierno de un Estado parte debe otorgar a la propiedad intelectual de los demás miembros de la Organización. De esa manera, se determina un

[80] Extractado de la página oficial de la OMC, capítulo de propiedad intelectual wwvv wto.orq

equilibrio entre los beneficios a largo plazo y los posibles costos a corto plazo resultantes para la sociedad.

Los beneficios a largo plazo para la sociedad se producen debido a que la protección de la propiedad intelectual fomenta y promueve la creación y la invención. Asimismo, en el momento en que expira el período de protección y las creaciones e invenciones pasan a ser del dominio público.

En ese contexto, la OMC ha determinado períodos de protección entre los 5 y 10 años dependiendo de la magnitud, esfuerzo y costos de la investigación y desarrollo del mismo, para posteriormente del abierto a la comunidad.

El Acuerdo incluye cinco cuestiones:

Como deben aplicarse los principios básicos del sistema de comercio y otros acuerdos internacionales sobre propiedad intelectual
Cómo prestar protección adecuada a los derechos de propiedad intelectual
Cómo deben los países hacer respetar adecuadamente esos derechos en sus territorios
Cómo resolver las diferencias en materia de propiedad intelectual entre los miembros de la OMC
Disposiciones transitorias especiales durante el período de establecimiento del nuevo sistema.

Los tipos de propiedad intelectual contenidos en el Acuerdo son:

Derecho de autor y derechos conexos
Marcas de fábrica o de comercio, incluidas las marcas de servicios
Indicaciones geográficas
Dibujos y modelos industriales
Patentes
Esquemas de trazado (topografías) de los circuitos integrados
Información no divulgada, incluidos los secretos comerciales.

2.6. Antidumping[81]

Un tema que apasiona en el comercio internacional, son las políticas que desarrollan los Gobiernos en el propósito de proteger las industrias nacionales, particularmente las nacientes y estratégicas de la competencia extranjera que pueda surgir.

En ese escenario, uno de los mecanismos favoritos para ganar mercados externos y afectar a la competencia es el "dumping", que se traduce en la acción realizada por una empresa para exportar un producto a un precio inferior al que aplica normalmente en el mercado de su propio país, que para muchos entendidos en la materia es un mecanismo de competencia desleal y hay otras opiniones disidentes.

El Acuerdo de la OMC no emite ningún juicio, solamente presta su atención a la manera en que los Gobiernos de los Estados miembros pueden o no responder al dumping; determinando lo que se conoce como medidas antidumping y denominada "Acuerdo Antidumping".

El Acuerdo de la OMC autoriza a los Gobiernos a adoptar medidas contra el dumping cuando ocasione un daño genuino (importante) a la rama de producción nacional competidora. Para poder adoptar esas medidas, el Gobierno tiene que poder demostrar que existe dumping, calcular su magnitud (cuánto más bajo es el precio de exportación en comparación con el precio en el mercado del país del exportador), y demostrar que el dumping está causando daño o amenaza causarlo.

[81] En los dos siguientes apartados se abordará medidas de política comercial por el significado que tienen en las relaciones comerciales de los países.

El GATT en su artículo 6 autoriza a los países a adoptar medidas contra el dumping. El Acuerdo Antidumping aclara y amplía dicho artículo, y funcionan conjuntamente. Permiten a los países actuar de un modo que normalmente vulneraría los principios del GATT de consolidación de los aranceles y no discriminación entre los interlocutores comerciales.

Por lo común, la medida antidumping consiste en aplicar un derecho de importación adicional a un producto determinado de un país exportador del que se tiene conocimiento o presunción fundamentada de que esta realizando dumping, para lograr que el precio de dicho producto se aproxime al "valor normal" o para suprimir el daño causado a la rama de producción nacional en el país importador.

Existen diferentes maneras de calcular si un determinado producto es objeto de dumping y en que grado lo viene cometiendo. El Acuerdo reduce la gama de posibles opciones.

Ofrece tres métodos para calcular el "valor normal" del producto. El principal de ellos se basa en el precio del producto en el mercado del país del exportador. Cuando no puede utilizarse ese método, existen dos alternativas: el precio aplicado por el exportador en otro país o bien un cálculo basado en la combinación de los costos de producción del exportador, otros gastos y márgenes de beneficio normales. El Acuerdo determina, asimismo, cómo realizar una comparación equitativa entre el precio de exportación y lo que sería un precio normal.

Las medidas antidumping sólo se pueden aplicar si el dumping perjudica a la rama de producción del país importador. Por lo tanto, debe realizarse en primer lugar una investigación minuciosa conforme a determinadas reglas. En dicha investigación deben considerarse los factores económicos que guardan relación con la situación de la rama de producción en conflicto. Si los resultados de la investigación demuestran que existe dumping y que la rama de producción nacional sufre un daño, la empresa exportadora puede comprometerse a elevar su precio a un nivel convenido a fin de evitar la aplicación de un derecho de importación antidumping.

La OMC determina procedimientos detallados sobre el mecanismo para iniciar la investigación de los casos de dumping y cómo debe averiguarse las condiciones para lograr que todas las Partes interesadas tengan oportunidad de presentar pruebas. Las medidas antidumping deben expirar transcurridos cinco años a partir de la fecha de su imposición, salvo que una investigación demuestre que la supresión de la medida ocasionaría un daño económico.

Las investigaciones antidumping han de darse inmediatamente por terminadas en los casos en que las autoridades determinen que el margen de dumping es insignificante (inferior al 2%) del precio de exportación del producto. Se determinan, también, otras condiciones, como el hecho de que el volumen de las importaciones objeto de dumping es insignificante o no (si el volumen procedente de un país es inferior al 3% de las importaciones totales de ese producto), este no sería considerado como dumping. Asimismo, las investigaciones pueden continuar si varios países que suministren en individualmente menos del 3% de las importaciones representan en conjunto el 7% o más de las importaciones totales.

El Acuerdo señala que los países Miembros deben informar al Comité de Prácticas Antidumping acerca de todas las medidas antidumping preliminares o definitivas, de manera inmediata y detalladamente. También, deben informar semestralmente de todas las investigaciones.

2.7. Subvenciones y medidas compensatorias

Este Acuerdo tiene una doble función mediante la que se somete a consideración la utilización de subvenciones y reglamenta las medidas que los países puedan adoptar para contrarrestar los efectos de las subvenciones. Se determina que un país puede utilizar el procedimiento de solución de diferencias de la OMC para tratar de lograr la supresión de la subvención o la eliminación de sus efectos desfavorables,
o que el país (interesado), puede iniciar su propia investigación y aplicar finalmente derechos adicionales, ("derechos compensatorios"), a las importaciones subvencionadas cuando se concluya causan un perjuicio a los productores nacionales.

El Acuerdo también incluye el concepto de "subvención específica", es decir, una subvención exclusivamente destinada a una empresa o rama de producción o a un grupo de empresas o ramas de producción del país que la otorga.

Solamente las subvenciones específicas están sometidas a las disciplinas establecidas en el Acuerdo, pudiendo ser éstas, subvenciones internas o subvenciones a la exportación.

El Acuerdo establece dos categorías de subvenciones:[82]

> Subvenciones prohibidas: Son aquellas cuya concesión está supeditada al logro de determinados objetivos de exportación o a la utilización de productos nacionales en vez de productos importados. Están prohibidas por estar destinadas específicamente a distorsionar el comercio internacional y, por consiguiente, es probable que perjudiquen al comercio de los demás países. Pueden impugnarse mediante el procedimiento de solución de diferencias de la OMC, que prevé para ellas un calendario acelerado. Si en el procedimiento de solución de diferencias se confirma que la subvención figura entre las prohibidas, debe suprimirse inmediatamente. De lo contrario, la parte reclamante puede adoptar contramedidas (retaliación). Si las importaciones de productos subvencionados perjudican a los productores nacionales, puede imponerse un derecho compensatorio.
>
> Subvenciones recurribles: Si se trata de una subvención comprendida en esta categoría, el país reclamante tiene que demostrar que la subvención tiene efectos desfavorables para sus intereses. De no ser así, se permite la subvención. En el Acuerdo se definen tres tipos de perjuicio que las subvenciones pueden causar: pueden ocasionar un daño a una rama de producción de un país importador; pueden perjudicar a los exportadores rivales de otro país cuando unos y otros compitan en terceros mercados; y las subvenciones internas de un país pueden perjudicar a los exportadores que traten de competir en el mercado interno de dicho país. Si el Órgano de Solución de Diferencias dictamina que la subvención tiene efectos desfavorables, se debe suprimir la subvención o eliminar sus efectos desfavorables. También en este caso puede imponerse un derecho compensatorio si las importaciones de productos subvencionados perjudican a los productores nacionales.

Es verdad que las subvenciones desempeñan una importante función en los países en desarrollo y en la transformación de las economías de planificación centralizada hacia economías de mercado.

Por este motivo, los países menos adelantados con un Producto Nacional Bruto (PNB) inferior a 1.000 $us. por habitante, están exentos de las normas impuestas con respecto a las subvenciones a la exportación prohibidas. Los demás países en desarrollo disponían de un plazo de hasta el año 2003 para eliminar sus subvenciones a la exportación. Los países menos adelantados debían eliminar las subvenciones destinadas a la sustitución de las importaciones (es decir, las subvenciones que tienen por finalidad ayudar a la rama de producción nacional y evitar las importaciones) para el año 2003; en el caso de los demás países en desarrollo el plazo expiró el año 2000.

2.8. Salvaguardias: protección frente a las importaciones en casos de urgencia

Un país miembro puede restringir temporalmente las importaciones de un producto (adoptar medidas de "salvaguardia"), si las importaciones de ese producto han aumentado en tal cantidad que causan o amenazan causar daño a una rama de producción nacional. El daño causado ha de ser grave.

Las medidas de salvaguardia, fueron reconocidas en el marco del GATT, por lo que siempre se pudo recurrir a ellas, así lo determina el artículo 19. A pesar de ello, no fueron utilizados con frecuencia, al preferir algunos Gobiernos proteger a las ramas de producción nacionales mediante medidas de "zona

[82] Extractado de la página oficial de la OMC, sección subvenciones www.wto.org

gris"; es decir, sirviéndose de negociaciones bilaterales llevadas a cabo al margen del GATT, en las que persuadían a los países exportadores para que limitaran "voluntariamente" las exportaciones o aceptaran otras fórmulas de reparto de los mercados. Se llegó a acuerdos de este tipo con respecto a una amplia gama de productos: por ejemplo, automóviles, acero y semiconductores.[83]

El Acuerdo de la OMC aportó innovaciones, señalando que se prohíbe las medidas de "zona gris" y se establecen plazos para todas las medidas de salvaguardia. En el Acuerdo se estipula que los Miembros no tratarán de adoptar, ni determinarán limitaciones voluntarias de las exportaciones, acuerdos de comercialización ordenada u otras medidas similares tanto para las exportaciones como para las importaciones.

Un incremento de las importaciones que justifique la adopción de medidas de salvaguardia puede ser un aumento real de las importaciones (un aumento absoluto); o puede ser un incremento de la proporción de las importaciones de un mercado en proceso de contracción, aún cuando el volumen de las importaciones no sea mayor (aumento relativo).

Las ramas de producción o las empresas pueden solicitar la adopción de medidas de salvaguardia por parte de sus Gobiernos.

Se resalta en el Acuerdo que exista transparencia y en que se sigan las normas y prácticas establecidas, evitando la utilización de métodos arbitrarios. Las autoridades que realizan las investigaciones tienen que anunciar públicamente la fecha en que tendrán lugar las audiencias y prever otros medios apropiados para que las Partes interesadas presenten pruebas, que deben incluir argumentos sobre si la medida es de interés público.

En el Acuerdo se determinan criterios para evaluar la existencia o amenaza de "daño grave" y se señalan los factores que deben tenerse en cuenta al determinar los efectos de las importaciones en la rama de producción nacional. Cuando se impone una medida de salvaguardia, únicamente debe aplicarse en la medida necesaria para prevenir o reparar el daño grave y facilitar el reajuste por parte de la rama de producción afectada.

En principio, las medidas de salvaguardia no pueden ir dirigidas contra las importaciones de un determinado país. No obstante, el Acuerdo establece la forma en que pueden distribuirse los contingentes entre los países proveedores, en circunstancias excepcionales en que las importaciones de ciertos países hayan aumentado con una rapidez desproporcionada.

La duración de las medidas de salvaguardia no debe exceder de cuatro años, aunque este plazo puede prorrogarse hasta ocho años a si las autoridades nacionales competentes determinan que la medida es necesaria y que hay pruebas de que la rama de producción afectada está en proceso de reajuste.

Cuando un país restringe las importaciones para proteger a los productores nacionales debe, en principio, dar algo a cambio. En el Acuerdo se dispone que el país exportador o los países exportadores puedan tratar de lograr una compensación mediante la celebración de consultas. Si no se llega a un acuerdo, el país exportador puede adoptar medidas de retorsión de efectos equivalentes: por ejemplo, aumentar los aranceles aplicados a las exportaciones del país que haya adoptado la medida de salvaguardia. En algunos casos, el país exportador debe esperar tres años, a partir de la fecha de establecimiento de la medida de salvaguardia, para adoptar medidas de retorsión.

Las exportaciones de los países en desarrollo están protegidas en cierto grado de las medidas de salvaguardia. Un país importador únicamente puede aplicar una medida de salvaguardia a un producto procedente de un país en desarrollo si éste suministra más del 3% de las importaciones de ese producto o si las importaciones procedentes de los países en desarrollo con una participación en las

[83] Uno de los casos más destacados fue el negociado entre los Estados Unidos y el Japón, por el que éste último país determinaba un límite en el numero de vehículos a ser exportados al mercado norteamericano.

importaciones inferior al 3% representan en conjunto más del 9% de las importaciones totales del producto de referencia.

El Comité de Salvaguardias de la OMC supervisa la aplicación del Acuerdo y es responsable de la vigilancia del cumplimiento de las obligaciones por parte de los países miembros. Los Gobiernos han de informar de cada etapa de las investigaciones en materia de medidas de salvaguardia y de la correspondiente adopción de decisiones, y el Comité ha de examinar esos informes.

2.9. Soluciones de controversias[84]

Uno de los pilares más importantes en la estructura de la OMC, es el sistema de solución de controversias debido a que no puede soslayarse la elevada probabilidad de conflictos que se presentan en el comercio internacional.

Como una muestra de ello, es que el número de conflictos presentados ante la Organización fueron sistemáticamente elevándose, hecho que se interpretó como un aspecto de credibilidad y confianza en el mecanismo propuesto por la OMC, que ha enfrentado satisfactoriamente este desafío impuesto a la propia eficiencia de la Organización.

El mecanismo se sostiene en el denominado Organo de Solución de Disputas (OSD) del cual son parte todos los Estados miembros y, mediante la creación de páneles (instancia de investigación, evaluación y propuesta de solución al conflicto), se procura dilucidar los conflictos entre los países contratantes.

Durante el proceso, constituido por diversas etapas hasta el dictamen sobre el tema de controversia, se alienta a las Partes a celebrar consultas entre sí, con el propósito de arribar a una solución "extrajudicial". En todas las etapas del proceso el Director General de la OMC podrá ofrecer sus buenos oficios, mediar o contribuir a una conciliación.

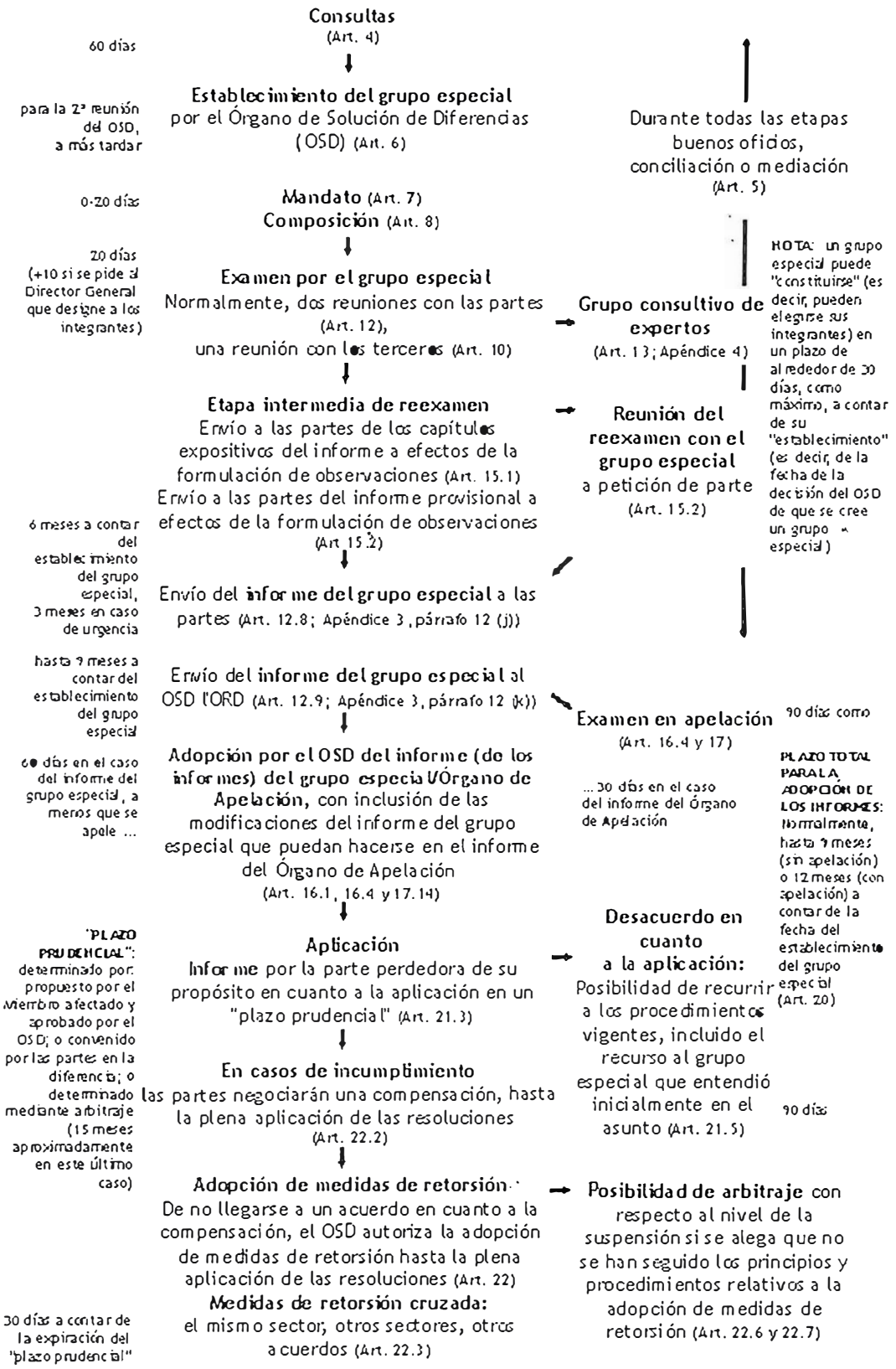
Se determinó que el plazo máximo desde el inicio hasta la conclusión de un proceso es de 1e meses, con una flexibilidad muy corta, ello en el propósito de evitar la dilación las determinaciones y ocasionar perjuicios a las Partes en conflicto.

Para una información complementaria, líneas abajo se detalla el procedimiento de un proceso de solución de controversias en el seno de la Organización. De la misma manera, se resume un caso presentado entre Venezuela y los Estados Unidos de América.[85]

El procedimiento para la solución de controversias se resume en:

[84] En el capítulo relativo a solución de controversias se profundizará el sistema y procedimiento del mecanismo de solución de controversias establecido en la OMC. Sin embargo, en esta parte del trabajo se presentarán algunos elementos de juicio y un ejemplo de calendario para un conflicto ventilado en la Organización.

[85] El procedimiento del mecanismo de solución del conflicto fue sido extractado de la página oficial de la OMC, sección solución de conflictos www.wto.org


Consultas
(Art. 4)
60 días
Establecimiento del grupo especial
por el Órgano de Solución de Diferencias (OSD) (Art. 6)
para la 2ª reunión del OSD, a más tardar
Mandato (Art. 7)
Composición (Art. 8)
0-20 días
Examen por el grupo especial
Normalmente, dos reuniones con las partes (Art. 12), una reunión con los terceros (Art. 10)
20 días (+10 si se pide al Director General que designe a los integrantes)
Etapa intermedia de reexamen
Envío a las partes de los capítulos expositivos del informe a efectos de la formulación de observaciones (Art. 15.1)
Envío a las partes del informe provisional a efectos de la formulación de observaciones (Art. 15.2)
6 meses a contar del establecimiento del grupo especial, 3 meses en caso de urgencia
Envío del informe del grupo especial a las partes (Art. 12.8; Apéndice 3, párrafo 12 (j))
hasta 9 meses a contar del establecimiento del grupo especial
Envío del informe del grupo especial al OSD l'ORD (Art. 12.9; Apéndice 3, párrafo 12 (k))
60 días en el caso del informe del grupo especial, a menos que se apele ...
Adopción por el OSD del informe (de los informes) del grupo especial/Órgano de Apelación, con inclusión de las modificaciones del informe del grupo especial que puedan hacerse en el informe del Órgano de Apelación (Art. 16.1, 16.4 y 17.14)
"PLAZO PRUDENCIAL": determinado por: propuesto por el Miembro afectado y aprobado por el OSD; o convenido por las partes en la diferencia; o determinado mediante arbitraje (15 meses aproximadamente en este último caso)
Aplicación
Informe por la parte perdedora de su propósito en cuanto a la aplicación en un "plazo prudencial" (Art. 21.3)
En casos de incumplimiento
las partes negociarán una compensación, hasta la plena aplicación de las resoluciones (Art. 22.2)
Adopción de medidas de retorsión:
De no llegarse a un acuerdo en cuanto a la compensación, el OSD autoriza la adopción de medidas de retorsión hasta la plena aplicación de las resoluciones (Art. 22)
Medidas de retorsión cruzada:
el mismo sector; otros sectores, otros acuerdos (Art. 22.3)
30 días a contar de la expiración del "plazo prudencial"
Durante todas las etapas
buenos oficios, conciliación o mediación (Art. 5)
NOTA: un grupo especial puede "constituirse" (es decir, pueden elegirse sus integrantes) en un plazo de alrededor de 30 días, como máximo, a contar de su "establecimiento" (es decir, de la fecha de la decisión del OSD de que se cree un grupo especial)
Grupo consultivo de expertos
(Art. 13; Apéndice 4)
Reunión del reexamen con el grupo especial
a petición de parte (Art. 15.2)
Examen en apelación
(Art. 16.4 y 17)
90 días como
... 30 días en el caso del informe del Órgano de Apelación
PLAZO TOTAL PARA LA ADOPCIÓN DE LOS INFORMES: Normalmente, hasta 9 meses (sin apelación) o 12 meses (con apelación) a contar de la fecha del establecimiento del grupo especial (Art. 20)
Desacuerdo en cuanto a la aplicación:
Posibilidad de recurrir a los procedimientos vigentes, incluido el recurso al grupo especial que entendió inicialmente en el asunto (Art. 21.5)
90 días
Posibilidad de arbitraje con respecto al nivel de la suspensión si se alega que no se han seguido los principios y procedimientos relativos a la adopción de medidas de retorsión (Art. 22.6 y 22.7)

El calendario en un caso práctico

El 23 de enero de 1995 Venezuela presentó una reclamación ante el Órgano de Solución de Diferencias en el sentido de que los Estados Unidos aplicaban normas que discriminaban contra la gasolina importada y solicitó formalmente la celebración de consultas con dicho país. Un año después (el 29 de enero de 1996) el grupo especial encargado de examinar la diferencia ultimó su informe definitivo. (Para entonces se había asociado al procedimiento el Brasil, que presentó su reclamación en abril de 1996. Examinó ambas reclamaciones el mismo grupo especial.) Los Estados Unidos apelaron. El Órgano de Apelación elaboró su informe y el Órgano de Solución de Diferencias lo adoptó el 20 de mayo de 1996, un año y cuatro meses después de haberse presentado la primera reclamación.

A continuación, los Estados Unidos y Venezuela tardaron seis meses y medio en ponerse de acuerdo sobre lo que debían hacer los Estados Unidos. El plazo convenido para aplicar la solución acordada fue de 15 meses a contar de la fecha de conclusión de la apelación (del 20 de mayo de 1996 al 20 de agosto de 1997).

La diferencia surgió porque los Estados Unidos aplicaban normas sobre las características químicas de la gasolina importada más rigurosas que las que aplicaban a la gasolina refinada en el país. Venezuela dijo (y después el Brasil) que no era equitativo, porque la gasolina estadounidense no tenía que cumplir las mismas normas: se infringía el principio de "trato nacional", sin que ello pudiera justificarse al amparo de las excepciones de las disposiciones normales de la OMC previstas para las medidas adoptadas por motivos de salud o conservación del medio ambiente. El grupo especial que examinó la diferencia estuvo de acuerdo con Venezuela y el Brasil. El informe del examen en apelación confirmó las conclusiones del grupo especial (introdujo algunos cambios con respecto a la interpretación jurídica dada por el grupo especial). Los Estados Unidos acordaron con Venezuela que modificarían su reglamento en un plazo de 15 meses y el 26 de agosto de 1997 comunicaron al Órgano de Solución de Diferencias que se había firmado un nuevo reglamento el 19 de agosto.

Tiempo (0 = iniciación del procedimiento)	Plazo indicativo/real	Fecha	Medidas adoptadas
-5 años		1990	Modificación de la Ley de Protección de la Calidad del Aire, de los Estados Unidos.
-4 meses		Septiembre de 1994	Los Estados Unidos restringen las importaciones de gasolina al amparo de la Ley de Protección de la Calidad del Aire.
0		23 de enero de 1995	Venezuela presenta una reclamación ante el Órgano de Solución de Diferencias y solicita la celebración de consultas con los Estados Unidos.
+1 mes	*"6 días"*	24 de febrero de 1995	Celebración de consultas. Sin éxito.
+2 meses		25 de marzo de 1995	Venezuela pide al Órgano de Solución de Diferencias el establecimiento de un grupo especial.
+2½ meses	*"30 días"*	10 de abril de 1995	El Órgano de Solución de Diferencias accede al establecimiento de un grupo especial. Los Estados Unidos no se oponen. (El Brasil inicia su reclamación y solicita la celebración de consultas con los Estados Unidos.)
+3 meses		28 de abril de 1995	Panel appointed. (31 May, panel assigned to Brazilian complaint

+6 meses	*9 meses (el plazo indicativo es de 6-9)*	10-12 de julio y 13-15 de julio de 1995	El grupo especial se reúne.
+11 meses		11 de diciembre de 1995	El grupo especial da traslado del informe provisional a los Estados Unidos, Venezuela y el Brasil, para que formulen observaciones.
+1 año		29 de enero de 1996	El grupo especial distribuye el informe definitivo al Órgano de Solución de Diferencias.
+1 año, 1 mes		21 de febrero de 1996	Los Estados Unidos apelan.
+1 año, 3 meses	*"60 días"*	29 de abril de 1996	El Órgano de Apelación presenta su informe.
+1 año, 4 meses	*"30 días"*	20 de mayo de 1996	El Órgano de Solución de Diferencias adopta los informes del Grupo Especial y del Órgano de Apelación.
+1 año, 10½ meses		3 de diciembre de 1996	Los Estados Unidos y Venezuela se ponen de acuerdo sobre lo que deben hacer los Estados Unidos (el plazo de aplicación es de 15 meses a contar del 20 de mayo).
+1 año, 11½ meses		9 de enero de 1997	Los Estados Unidos presentan al Órgano de Solución de Diferencias el primer informe mensual de la situación con respecto a la aplicación de las recomendaciones.
+2 años, 7 meses		19-20 de agosto de 1997	Los Estados Unidos firman un nuevo reglamento (19 de agosto). Fin del período de aplicación convenido (20 de agosto).

2.10. La OMC y los procesos de integración regional

En julio de 2005 sólo había un Miembro de la OMC, Mongolia, que no era parte en ningún acuerdo comercial regional. El aumento del número de ese tipo de entendimientos ha proseguido sin interrupción desde los primeros años del decenio de 1990. En julio de 2005 se habían notificado a la OMC (y a su predecesor, el GATT), un total de 330. De ellos, 206 se habían notificado después de la creación de la OMC en enero de 1995; 180 están actualmente en vigor.

Una de las interrogantes que se formula con frecuencia es si esos grupos regionales ayudan al sistema multilateral de comercio de la OMC o lo obstaculizan.

Aunque parezca contradictorio, los acuerdos comerciales regionales pueden muchas veces servir realmente de apoyo al sistema multilateral de comercio de la OMC. Esos acuerdos permitieron que grupos de países negociaran normas y compromisos que iban más allá de lo que era posible multilateralmente en aquel entonces. A su vez, algunas de esas normas favorecieron en el sendero de los Acuerdos de la OMC. Los servicios, la propiedad intelectual, las normas ambientales, y las políticas en materia de inversiones y competencias son cuestiones todas ellas que se agendaron en negociaciones regionales y se convirtieron después en acuerdos o temas de debate en la OMC.

Los grupos regionales importantes para la OMC son las que acuerdan la supresión o reducción de los obstáculos al comercio dentro de sus países signatarios. Por ello, en la OMC se reconoce que los acuerdos regionales y la mayor integración económica pueden beneficiar a los países. Se reconoce

también, que en determinadas circunstancias los acuerdos comerciales regionales pueden lesionar los intereses comerciales de otros países.

Si bien es cierto que la creación de una unión aduanera o una zona de libre comercio violaría el principio de la OMC de igualdad de trato para todos los interlocutores comerciales "nación más favorecida""), a pesar de ello, el artículo 24 del GATT autoriza como excepción especial el establecimiento de acuerdos comerciales regionales a condición de que cumplan determinados criterios.

En particular, esos acuerdos deben contribuir a que los intercambios fluyan con mayor libertad entre los países del grupo sin que se levanten obstáculos al comercio con el mundo exterior. Esto puede ser definido como que la integración regional debe complementar, no amenazar, el sistema multilateral de comercio.

En el artículo 24 se establece que cuando se cree una zona de libre comercio o una unión aduanera deberán reducirse o suprimirse los derechos y demás obstáculos al comercio en sustancialmente todos los sectores comerciales del grupo. Asimismo, el comercio de los países no miembros con el grupo no deberá ser objeto de mayores restricciones que antes de que se estableciera dicho grupo.

De la misma manera, el artículo 5 del AGCS dispone el establecimiento de acuerdos de integración económica en la esfera de los servicios. Otras disposiciones de los Acuerdos de la OMC autorizan a los países en desarrollo a participar en acuerdos regionales o mundiales que incluyan la reducción o eliminación de los aranceles y obstáculos no arancelarios con respecto al comercio entre las partes en el acuerdo.

El 6 de febrero de 1996 el Consejo de la OMC estableció el Comité de Acuerdos Comerciales Regionales, cuya finalidad es examinar los grupos regionales y evaluar si son compatibles con las normas de la OMC. Dicho Comité examina también de qué forma pueden afectar los acuerdos regionales al sistema multilateral de comercio y qué relación puede existir entre los acuerdos regionales y los multilaterales.

3. Reglas y usos uniformes de la Cámara de Comercio Internacional

3.1. INCOTERMS[86]

Si bien la OMC es el organismo emblemático del comercio internacional entre los países y el regulador por excelencia, vale la pena destacar el trabajo de otros organismos internacionales como de la Comisión de Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI-UNCITRAL), el UNIDROIT a nivel intergubernamental y la Cámara de Comercio Internacional
CCI) a nivel privado.

De esta última institución, uno de los más valiosos aportes es el relativo a los denominados Términos de Comercio Internacional o en inglés International Commerce Terms (INCOTERMS), definidos como un conjunto de reglas aplicables internacionalmente destinadas a facilitar la interpretación de los términos comerciales comúnmente utilizados en comercio exterior.

Los términos comerciales se caracterizan por abreviaturas o siglas que indican su contenido (DDU, DDP, FOB, CIF, etc.). Cada una de ellas encierra un conjunto de obligaciones a ser asumidas por el comprador y por el vendedor en la compraventa internacional.

[86] La Cámara de Comercio Internacional, ha elaborado 8 versiones de INCOTERMS en el propósito de uniformar las transacciones comerciales internacionales. La versión 2000 es la de uso actual en el comercio internacional contemporáneo, y la última versión fue lanzada el 1º. De enero de 2011, como INCOTERMS 2010. Para mayor información ver la página electrónica vigente de la Cámara de Comercio Internacional, CCI, www.icc.org

Los Incoterms también se denominan "cláusulas de precio", pues cada término permite determinar los conceptos que componen el precio: obligaciones del vendedor y obligaciones del comprador.

Son normas para la interpretación de los términos comerciales utilizados en las transacciones internacionales, elaboradas por la Cámara de Comercio Internacional.

Los Incoterms regulan la distribución de documentos, las condiciones de entrega de la mercancía, la distribución de costos de la operación y la distribución de riesgos de la operación.

Ahora bien, están fuera de esta regulación las cláusulas internas de un contrato de compra y venta, la situación de la mercancía, el traspaso de propiedad, la garantía, la concreción de pago y el incumplimiento de compromisos del contrato de compra, entre otras.

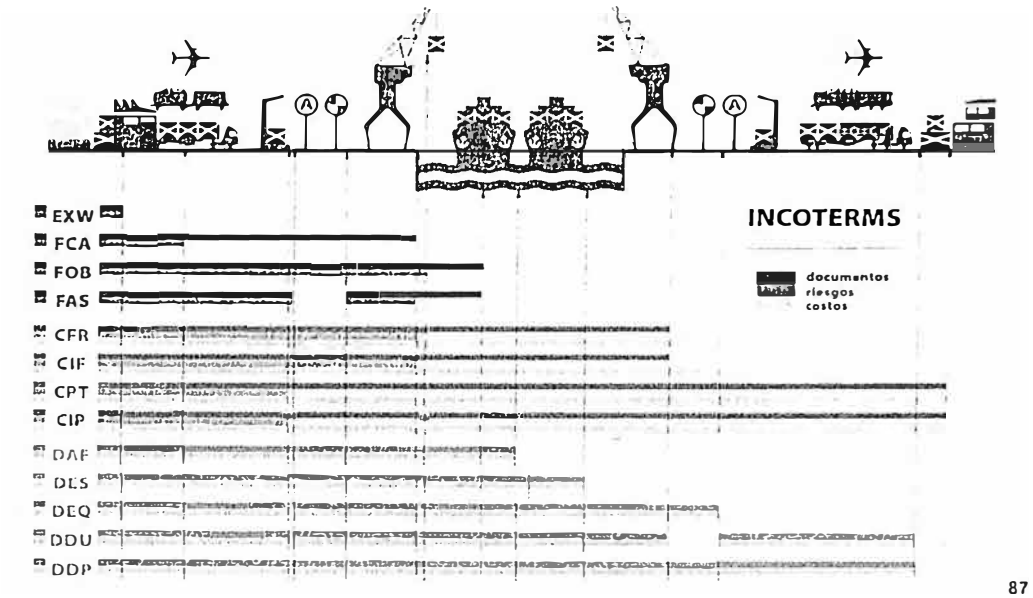
Los Incoterms se destacan por:

Definir con precisión las obligaciones de las Partes,
Establecidas de acuerdo con las prácticas más generalizadas en el comercio internacional.
Contractualmente enumeran las obligaciones de las partes en un lenguaje claro y simple, acercándose más a los hechos que a los conceptos jurídicos.
Cuando las practicas vigentes acusen marcadas diferencias entre sí, se ha establecido el principio de que el precio ajustado a los Incoterms determina las obligaciones mínimas del vendedor, dejando a las partes que estipulen en su contrato, si lo desean, otras obligaciones, además de las previstas en las reglas.
Respeta la autonomía de las voluntades.
Cuando en una Oferta o Contrato de compra-venta internacional se utiliza determinada cláusula de los Incoterms, debe tenerse presente: Indicar la versión a la que corresponde la cláusula, por ejemplo "Incoterms 2000" e indicar el lugar, por ejemplo "FOB Buenos Aires"

La utilización de los Incoterms no es obligatoria para las Partes en un contrato de compraventa. Asimismo las partes pueden adaptar la cláusula a ser utilizada a sus necesidades introduciendo las modificaciones que consideren conveniente. Lo importante es evitar que la modificación introducida desvirtúe el sentido del término comercial pues en caso de litigio, toda expresión ambigua que aparte a los árbitros o jueces del texto de los Incoterms, y favorezca a la inseguridad de las Partes y del resultado del conflicto.

El conocimiento de los diversos medios de transporte (itinerarios, frecuencias, transbordos, riesgos, fletes, etc.), puertos (usos y costumbres, riesgos, requisitos, etc.), seguros (primas, reclamos, cumplimiento, etc.), tránsitos (gastos, tributos, costos de servicios, etc.), régimen aduanero en destino (tributos, trámites, costo de los servicios, usos y costumbres, etc.), son, los que deciden la elección del término adecuado.

3.1.1. Principales características de los Incoterms



87

Los aspectos más importantes de la compra-venta internacional que son tratados en los Incoterms, se refieren:

La entrega

Las condiciones de entrega de la mercaderia obligan a especificar el lugar y el momento en que se verificará dicha circunstancia. La obligación de entrega estará extinguida cuando el vendedor haya cumplido con todos los actos que le incumben para poner la mercadería objeto del contrato a disposición del comprador.
Las condiciones de entrega deben ser negociadas entre las Partes, donde la mayor o menor experiencia en comprar o vender puede llevar al comprador a importar en condición CIF y al vendedor a exportar en condición FOB.

Los compromisos de entrega son absolutos y la posibilidad de ser causal de incumplimiento por fuerza mayor sistemáticamente es rechazada por los tribunales. La entrega de la mercadería y la de los documentos pertinentes están íntimamente relacionadas, pese a efectuarse en momentos distintos. Este último acto es el que extingue la obligación de la entrega.

Los riesgos

Los riesgos que corre la mercadería pueden producirse desde que se perfecciona el contrato de compra-venta hasta el momento de la entrega. Las distintas cláusulas que componen los Incoterms eliminan la incertidumbre respecto al momento en que los riesgos se transmiten del vendedor al comprador. Los Incoterms brindan una solución cuando en los contratos no se trata el tema de la transmisión de los riesgos.

Los gastos

La distribución de los gastos está especialmente tratada en los Incoterms. Es el vendedor quien debe soportar los gastos originados por la mercadería hasta el momento en que, según el contrato, se verifique

[87] http://4.bp.blogspot.com/_aFCPCc2AdIg/TJ9pMr_5wZI/AAAAAAAAAGA/zp6jB24CbH0/

la entrega de la misma. En determinadas cláusulas el vendedor también puede tomar a su cargo los gastos de envío. Todos los demás gastos que el vendedor pueda asumir son accesorios a la operación de entrega.

Los documentos

Los Incoterms señalan disposiciones específicas en lo refrido a la obtención de la documentación necesaria para la exportación (licencias, etc.) y para el posterior despacho en destino (certificados de origen, facturas consulares, etc.). El alcance de la obligación del vendedor varía según el término utilizado. Asimismo, se determina que cuando el comprador lo solicite y a su cuenta y riesgo se le preste toda la ayuda necesaria para obtener los documentos requeridos en destino y/o el tráfico posterior de la mercadería.

Puede concluirse que el objeto de los Incoterms es determinar una interpretación común de los términos usuales utilizados en la compra-venta internacional de mercaderías.

La Cámara de Comercio Internacional publicó por primera vez en el año 1936 una serie de reglas de interpretación de dichos términos comerciales; los cuales fueron modificados en los años 1953, 1967, 1976, 1980, 1990, conforme a las necesidades que generaba la evolución del comercio mundial, produciéndose la última adecuación en el año 2000, contemplando nuevas tecnologías como intercambio de datos electrónico (EDI) y modernas modalidades de transporte, como el multimodal.

Grupos o Categorías Básicas

E = EXW (Salida)
F = FCA; FAS y FOB (Sin pago transporte principal)
C = CFR; CIF; CPT; y CIP (Con pago transporte)
D = DAF; DES; DEQ; DDU; y DDP (Llegada)

Recomendaciones

Para todo tipo de Transporte:
- EXW - FCA - CPT - CIP - DDU - DDP

Para marítimo y en aguas interiores:
- FAS - FOB - CFR - CIF - DES - DEQ

Para transporte por carretera:
- DAF

Los Incoterms se agrupan en 4 (cuatro) categorías:

Grupo E - El vendedor, en su planta, depósito, etc., pone a disposición del comprador la mercadería objeto del contrato. Integra este grupo solo la cláusula EXW

Ex-Works - En Fábrica

Grupo F - El vendedor entrega la mercadería al medio de transporte determinado por el comprador, sin pago del transporte principal. Integran este grupo las cláusulas:

FCA - Free Carrier - Franco Transportista
FAS - Free Alongside Ship - Franco al costado del Buque
FOB - Free On Board - Franco a Bordo

Grupo C - El vendedor contrata el transporte principal, pero no asume responsabilidad sobre la mercadería luego de su carga y despacho para exportación. Integran este grupo las cláusulas:

CFR - Cost and Freight - Costo y Flete
CIF - Cost, Insurance and Freight - Costo, Seguro y Flete
CPT - Carriage Paid To - Transporte Pagado hasta
CIP - Carriage and Insurance Paid To - Transporte y Seguro Pagado hasta

Grupo D - El vendedor asume toda la responsabilidad sobre la mercadería hasta destino.
Integran este grupo las cláusulas:

DAF - Delivered At Frontier - Entregada en Frontera
DES - Delivered Ex Ship - Entregada sobre el Buque
DEQ - Delivered Ex Quay - Entregada en Muelle
DDU - Delivered Duty Unpaid - Entregada Derechos no Pagados
DDP - Delivered Duty Paid - Entregada Derechos Pagados

Cada cláusula establece las obligaciones del vendedor, las del comprador y el medio de transporte apropiado.

1. EXW (ex work - en fábrica .....lugar convenido)

El vendedor realiza la entrega de la mercancía cuando pone a disposición del comprador en su establecimiento o en otro lugar convenido (fábrica, taller, almacén, etc.). Este término no debe ser utilizado cuando el comprador no pueda completar las formalidades (despacho) de exportación directa o indirectamente. En estas circunstancias, debe ser usado el término FCA

Descripción de Gastos

El Comprador deberá ser responsable de:

a. La elección del medio de transporte en la fábrica o bodega del vendedor.
b. Asumir los costes y riesgos inherentes a la recepción de la mercancía en los locales del vendedor.
c. Asumir los gastos de flete y traslado de la mercancía.(interno e internacional)
d. La contratación del seguro (tránsito interno e internacional).
e. Asumir a su riesgo y expensas los gastos de aduana en el punto de embarque (agente y permisología e impuestos).
f. Las maniobras de descarga, carga y estiba en el punto de embarque.
g. Los gastos incurridos desde la llegada de la mercancía al puerto de destino hasta el lugar convenido (fábrica, taller o bodega del comprador).

"En Fábrica" significa que el vendedor entrega cuando pone las mercancías a disposición del comprador en el establecimiento del vendedor o en otro lugar convenido (es decir, fábrica, factoría, almacén, etc.), sin despacharlas para la exportación ni cargarlas en el vehículo receptor.

Este término representa, así, la menor obligación del vendedor, y el comprador debe asumir todos los costes y riesgos que comporta recibir las mercancías en los locales del vendedor.

Sin embargo, si las Partes desean que el vendedor se responsabilice de la carga de las mercancías a la salida y que asuma sus riesgos y todos sus costes, deben dejar en claro añadiendo expresiones explícitas en ese sentido en el contrato de compra-venta. Este término no debería usarse cuando el comprador no pueda llevar a cabo las formalidades de exportación, ni directa ni indirectamente.

En tales circunstancias, debería emplearse el término FCA, siempre que el vendedor consienta cargar a su coste y riesgo.

2. FCA (Free Carrier At - Libre Transportista en...)

El vendedor entrega la mercancía, despachada la exportación, al transportista nombrado por el comprador en el lugar convenido en el contrato de compraventa.

Descripción de Gastos

El Vendedor deberá ser responsable de:

a. Asumir los gastos de flete y traslado de la mercancía (interno).
b. La contratación del seguro de la mercancía (tránsito interno).
c. Asumir los gastos de aduana (agente y permisología e impuestos) en el punto de embarque.

El Comprador deberá ser responsable de:

a. La elección del medio de transporte en la fábrica o bodega del vendedor.
b. Las maniobras de descarga, carga y estiba en el punto de embarque.
c. Asumir los costos de transporte (flete principal y seguro de la mercancía para el tránsito internacional).
d. Los gastos incurridos desde la llegada de la mercancía al puerto de destino hasta el lugar convenido.(fábrica, taller o bodega del comprador)

"Franco Transportista" significa que el vendedor entrega las mercancías, despachadas para la exportación al transportista propuesto por el comprador en el lugar acordado. Debe observarse que el lugar de entrega elegido influye en las obligaciones de carga y descarga de las mercancías en ese lugar. Si la entrega tiene lugar en los locales del vendedor, el vendedor es responsable de la carga. Si la entrega ocurre en cualquier otro lugar, el vendedor no es responsable de la descarga.

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

"Transportista" significa cualquier persona que, en un contrato de transporte, se compromete a efectuar o hacer efectuar un transporte por ferrocarril, carretera, aire, mar, vías navegables interiores o por una combinación de esos modos.

Si el comprador designa a una persona diversa del transportista para recibir las mercancías, se considera que el vendedor ha cumplido su obligación de entregar las mercancías cuando las entrega a esa persona.

3. FAS (Free Alongside Ship - Libre al Costado del Barco...)

El vendedor realiza la entrega de la mercancía cuando es colocada al costado del buque del puerto de embarque convenido. La obligación del despacho aduanero de exportación pasa a ser una obligación del Vendedor. Esto representa un cambio completo con respecto a las versiones anteriores de los INCOTERMS, que exigían al comprador que organizará el despacho aduanero para la exportación.

Descripción de Gastos

El Vendedor deberá ser responsable de:

a. Asumir los gastos de flete y traslado de la mercancía (interno).
b. La contratación del seguro de la mercancía (tránsito interno).
c. Asumir a su riesgo y expensas los gastos de aduana en el punto de embarque (agente, permisología e impuestos).

d. Los gastos incurridos en las maniobras de descarga, carga y estiba en el punto de embarque etc.

El Comprador deberá ser responsable de:

a. La elección del medio de transporte en la fábrica o bodega del vendedor.
b. Asumir los costos de transporte (flete principal y seguro de la mercancía para el tránsito internacional).
c. Asumir la responsabilidad de los costes y riesgos de pérdida o daño de la mercancia desde el momento de la entrega.
d. Los gastos incurridos desde la llegada de la mercancía al puerto de destino hasta el lugar convenido.(fábrica, taller o bodega del comprador)

"Franco al Costado del Buque" significa que el vendedor entrega cuando las mercancías son colocadas al costado del buque en el puerto de embarque convenido. Esto quiere decir que el comprador ha de asumir todos los costes y riesgos de pérdida o daño de las mercancías desde aquel momento.

El término FAS exige al vendedor despachar las mercancías para la exportación.

Si las Partes desean que el comprador despache las mercancías para la exportación, deben dejarlo claro añadiendo expresiones explícitas en ese sentido en el contrato de compraventa.
Este término puede usarse únicamente para el transporte por mar o por vías de navegación interior.

4. FOB (Free On Board - Libre a Bordo...)

El vendedor cumple su obligación de entrega cuando la mercancía sobrepasa la borda del buque, en el puerto de embarque convenido.

Si las Partes no han acordado estrictamente que la entrega de las mercancías se cumple, "cruzando los rieles de carga de buque" (borda del buque), debe ser usado el término FCA

Descripción de Gastos

El Vendedor deberá ser responsable de:

a. Asumir los gastos de flete y traslado de la mercancía (interno).
b. La çontratación del seguro de la mercancía (tránsito interno).
c. Asumir a su riesgo y expensas los gastos de aduana en el punto de embarque (agente, permisología y otros impuestos).
d. Las maniobras de descarga, carga y estiba en el punto de embarque.

El Comprador deberá ser responsable de:

a. La elección del medio de transporte en la fábrica o bodega del vendedor.
b. Asumir los costos de transporte (flete principal y seguro de la mercancía para el tránsito internacional).
c. Los gastos incurridos desde la llegada de la mercancía al puerto de destino hasta el lugar convenido.(fábrica, taller o bodega del comprador).

"Franco A Bordo" significa que el vendedor entrega cuando las mercancías sobrepasan la borda del buque en el puerto de embarque convenido. El comprador debe cubrir todos los costes y riesgos de la pérdida y el daño de las mercancías desde aquel punto. El término FOB exige al vendedor despachar las mercancías para la exportación. Este término puede ser utilizado sólo para el transporte por mar o por vías navegables interiores. Si las partes no desean entregar las mercancías a través de la borda del buque, debe usarse el término FCA.

5. CFR (Cost and Freigth - Costo y flete...)

El vendedor concreta la entrega cuando la mercancía sobrepasa la borda del buque en el puerto de embarque convenido.

Si las Partes no han acordado estrictamente que la entrega de las mercancías se cumple "cruzando los rieles de carga de buque" (borda de buque), deben ser usados los términos CPT o CIP

Descripción de Gastos

El Vendedor deberá ser responsable de:

a. La elección del medio de transporte en la fábrica o bodega del vendedor.
b. Asumir los gastos de flete y traslado de la mercancía (interno).
c. La contratación del seguro de la mercancía (tránsito interno).
d. Asumir a su riesgo y expensas los gastos de aduana en el punto de embarque (agente y permisología e impuestos).
e. Las maniobras de descarga, carga y estiba en el punto de embarque.
f. Asumir los costos de transporte (flete principal).

El Comprador deberá ser responsable de:

a. Asumir la contratación y los costos del seguro de la mercancía para el tránsito internacional.
b. Los gastos incurridos desde la llegada de la mercancía al puerto de destino hasta el lugar convenido.(fábrica, taller o bodega del comprador)

"Coste y Flete" significa que el vendedor entrega cuando las mercancías sobrepasan la borda del buque en el puerto de embarque convenido.

El vendedor debe pagar los costes y el flete necesarios para conducir las mercancías al puerto de destino convenido, pero el riesgo de pérdida o daño de las mercancías, así como cualquier coste adicional debido a eventos ocurridos después del momento de la entrega, se transmiten del vendedor al comprador

El término CFR exige al vendedor despachar las mercancías para la exportación.

Este término puede ser utilizado sólo para el transporte por mar o por vías navegables interiores. Si las partes no desean entregar las mercancías a través de la borda del buque, debe usarse el término CPT.

6. CIF (Cost, Insurance and Freigth - Costo, seguro y flete...)

El vendedor cumple su obligación de entrega cuando la mercancía sobrepasa la borda del buque en el puerto de embarque convenido.

Si las Partes no han acordado estrictamente que la entrega de las mercancías se cumple "cruzando los rieles de carga de buque" (borda de buque), deben ser usados los términos CPT o CIP.
Descripción de Gastos

El Vendedor deberá ser responsable de:

a. La elección del medio de transporte en la fábrica o bodega del vendedor.
b. Los gastos de flete y traslado de la mercancía (interno).
c. La contratación del seguro de la mercancía (tránsito interno).

d. Asumir a su riesgo y expensas los gastos de aduana en el punto de embarque (agente y permisología e impuestos).
e. Las maniobras de descarga, carga y estiba en el punto de embarque.
f. Asumir los costos de transporte (flete principal).
g. Asumir la contratación y los costos del seguro de la mercancía por el mínimo de la cobertura y pagar la prima (tránsito internacional)

El Comprador deberá ser responsable de:

a. Los gastos incurridos desde la llegada de la mercancía al puerto de destino hasta el lugar convenido.(fábrica, taller o bodega del comprador).

"Coste, Seguro y Flete" significa que el vendedor entrega cuando las mercancías sobrepasan la borda del buque en el puerto de embarque convenido.

El vendedor debe pagar los costes y el flete necesarios para conducir las mercancías al puerto de destino convenido, pero el riesgo de pérdida o daño de las mercancías, así como cualquier coste adicional debido a eventos ocurridos después del momento de la entrega, se transmiten del vendedor al comprador. No obstante, en condiciones CIF el vendedor debe también procurar un seguro marítimo para los riesgos del comprador de pérdida o daño de las mercancías durante el transporte.

El vendedor contrata el seguro y paga la prima correspondiente. El comprador ha de observar que, bajo el término CIF, el vendedor está obligado a conseguir un seguro sólo con cobertura mínima. Si el comprador desea mayor cobertura, necesitará acordarlo expresamente con el vendedor o bien concertar su propio seguro adicional.

El término CIF exige al vendedor despachar las mercancías para la exportación.

Este término puede ser utilizado sólo para el transporte por mar o por vías navegables interiores. Si las partes no desean entregar las mercancías a través de la borda del buque, debe usarse el término CIP.

7. CPT (Carrier Paid To - Transporte Pagado hasta...)

El vendedor realiza la entrega de la mercancía cuando la pone a disposición del transportista designado por él.

Descripción de Gastos

El Vendedor deberá ser responsable de:

a. La elección del medio de transporte en la fábrica o bodega del vendedor.
b. Asumir los gastos de flete y traslado de la mercancía (interno).
c. La contratación del seguro de la mercancía (tránsito interno).
d. Asumir a su riesgo y expensas los gastos de aduana en el punto de embarque (agente y permisología e impuestos).
e. Las maniobras de descarga, carga y estiba en el punto de embarque.
f. Asumir los costos de transporte (flete principal).

El Comprador deberá ser responsable de:

a. Asumir la contratación y los costos del seguro de la mercancía para el tránsito internacional.
b. Los gastos incurridos desde la llegada de la mercancía al puerto de destino hasta el lugar convenido.(fábrica, taller o bodega del comprador)

"Transporte Pagado Hasta" significa que el vendedor entrega las mercancías al transportista designado por él pero, además, debe pagar los costes del transporte necesario para llevar las mercancías al destino

convenido. Esto significa que el comprador asume todos los riesgos y con cualquier otro coste ocurrido después de que las mercancías hayan sido así entregadas.

"Transportista" significa cualquier persona que, en un contrato de transporte, se compromete a efectuar o hacer efectuar un transporte por ferrocarril, carretera, aire, mar, vías navegables interiores o por una combinación de modos.

Si se utilizan porteadores sucesivos para el transporte al destino acordado, el riesgo se transmite cuando las mercancías se han entregado al primer porteador.

El CPT exige que el vendedor despache las mercancías para la exportación.

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

8. CIP (Carrier and Insurance Paid To - Transporte y Seguro Pagado hasta...)

El vendedor tiene las mismas obligaciones que bajo CPT, con el añadido de que ha de conseguir un seguro para la carga contra el riesgo, que soporta el comprador, de pérdida o daño de la mercancía durante el transporte.

Descripción de Gastos

El Vendedor deberá ser responsable de:

a. La elección del medio de transporte en la fábrica o bodega del vendedor.
b. Asumir los gastos de flete y traslado de la mercancía (interno).
c. La contratación del seguro de la mercancía (tránsito interno).
d. Asumir a su riesgo y expensas los gastos de aduana en el punto de embarque (agente y permisología e impuestos).
e. Las maniobras de descarga, carga y estiba en el punto de embarque.
f. Asumir los costos de transporte (flete principal).
g. Asumir la contratación y los costos del seguro de la mercancía (tránsito internacional).

- El Comprador deberá ser responsable de:

a. Los gastos incurridos desde la llegada de la mercancía al puerto de destino hasta el lugar convenido.(fábrica, taller o bodega del comprador)

"Transporte y Seguro Pagados hasta" significa que el vendedor entrega las mercancías al transportista designado por él pero, además, debe pagar los costes del transporte necesario para llevar las mercancías al destino convenido. Esto significa que el comprador asume todos los riesgos y cualquier otro coste adicional que se produzca después de que las mercancías hayan sido así entregadas. No obstante, bajo el término CIP el vendedor también debe conseguir un seguro contra el riesgo, que soporta el comprador, de pérdida o daño de las mercancías durante el transporte.

El vendedor contrata el seguro y paga la prima del seguro.

El comprador debe observar que, según el término CIP, se exige al vendedor conseguir un seguro sólo con cobertura mínima. Si el comprador desea tener la protección de una cobertura mayor, necesitará acordarlo expresamente con el vendedor o bien concertar su propio seguro adicional.

"Transportista" significa cualquier persona que, en un contrato de transporte, se compromete a efectuar o hacer efectuar un transporte por ferrocarril, carretera, aire, mar, vías navegables interiores o por una combinación de esos modos.

Si se utilizan porteadores sucesivos para el transporte al destino acordado, el riesgo se transmite cuando las mercancías se hayan entregado al primer porteador.

El término CIP exige que el vendedor despache las mercancías para la exportación. Este término puede emplearse con independencia del modo de transporte, incluyendo el transporte multimodal.

9. DAF (Delivered At Frontier - Entregado en la Frontera...)

Significa que el vendedor ha cumplido su obligación de entrega cuando la mercancía, despachada en aduana para la exportación, en el punto y lugar convenido de la frontera, pero antes de la aduana fronteriza del país colindante.

Este término puede ser utilizado indistintamente en cualquier medio de transporte, cuando los bienes deben ser entregado en una frontera terrestre. Cuando la entrega deba producirse en un puerto de destino, a bordo del buque o sobre el muelle del puerto, deben ser usados los términos DES ó DEQ.

Descripción de Gastos

- El Vendedor deberá ser responsable de:

a. La elección del medio de transporte en la fábrica o bodega del vendedor.
b. Asumir los gastos de flete y traslado de la mercancía (interno).
c. La contratación del seguro de la mercancía (tránsito interno).
d. Asumir a su riesgo y expensas los gastos de aduana en el punto de embarque (agente y permisología e impuestos).
e. Las maniobras de descarga, carga y estiba en el punto de embarque.
f. Asumir los costos de transporte (flete principal).

El Comprador deberá ser responsable de:

a. Asumir la contratación y los costos del seguro de la mercancía desde el punto de embarque (tránsito internacional).
b. Los gastos incurridos desde la llegada de la mercancía al puerto de destino hasta el lugar convenido.

"Entregadas en Frontera" significa que el vendedor entrega cuando se ponen las mercancías, despachadas para la exportación, a disposición del comprador en los medios de transporte utilizado y no descargado, pero sin despachar de importación en el punto acordado y en el lugar de la frontera, sino antes de la frontera de las aduanas del país colindante. El término "frontera" puede usarse para cualquier frontera, incluida la del país de exportación. Por lo tanto, es de vital importancia que se defina exactamente la frontera en cuestión, designando siempre el punto y el lugar en el término.

Si las Partes desean que el vendedor se responsabilice de la descarga de las mercancías de los medios de transporte utilizados y asuma los riesgos y costes de descarga, deben dejarlo claro añadiendo expresiones explícitas en ese sentido en el contrato de compraventa.

Este término puede emplearse con independencia del modo de transporte cuando las mercancías deban entregarse en una frontera terrestre. Cuando la entrega deba tener lugar en el puerto de destino, a bordo de un buque o en un muelle (desembarcadero), deben usarse los términos DES o DEQ.

10. DDU (Delivered Duty Unpaid - Entregado, derechos no pagados...)

El vendedor debe entregar la mercancía en el lugar convenido del país del importador y debe soportar los gastos y riesgos inherentes hasta este punto.

Descripción de Gastos

El Vendedor deberá ser responsable de:

a. La elección del medio de transporte en la fábrica o bodega del vendedor.
b. Asumir los gastos de flete y traslado de la mercancía (interno).
c. La contratación del seguro de la mercancía (tránsito interno).
d. Asumir a su riesgo y expensas los gastos de aduana en el punto de embarque.
e. Las maniobras de descarga, carga y estiba en el punto de embarque.
f. Asumir los costos de transporte (flete principal).
g. Asumir la contratación y los costos del seguro de la mercancía por el mínimo de la cobertura y pagar la prima (tránsito internacional).
h. Los gastos incurridos desde la llegada de la mercancía al puerto de destino hasta el lugar convenido.

- El Comprador deberá ser responsable de:

a. Asumir a su riesgo y expensas los gastos de aduana en el punto de destino (agente, permisología, e impuestos de importación).
b. Los gastos del traslado de la mercancía hasta su destino final (fábrica, taller o bodega del comprador) y el seguro de la misma por concepto de tránsito interno.

"Entregadas Derechos No pagados" significa que el vendedor entrega las mercancías al comprador, no despachadas para el importe, y no descargadas de los medios de transporte utilizados en el país de destino convenido. El vendedor debe asumir todos los costes y riesgos ocasionados al conducir las mercancías hasta aquel lugar, diversos de, cuando sea pertinente, cualquier "deber" (término) que incluye la responsabilidad y los riesgos de realizar los trámites aduaneros, y pagar los trámites, derechos de aduanas, impuestos y otras cargas) para la importación al país de destino. Ese "deber" recaerá sobre el comprador así como cualquier coste y riesgo causado por no despachar las mercancías para la importación a tiempo.

Si las Partes desean que el vendedor realice los trámites aduaneros y asuma los costes y riesgos que resulten de ellos, así como algunos de los costes pagaderos por la importación de las mercancías, deben dejarlo claro añadiendo expresiones explícitas en ese sentido en el contrato de compraventa.

Este término puede emplearse con independencia del modo de transporte, pero cuando la entrega deba tener lugar en el puerto de destino a bordo del buque o en el muelle (desembarcadero) deben usarse los términos DES o DEQ.

11. DDP (Delivered Duty Paid - Entregado, derechos Pagados...)

El vendedor ha cumplido su obligación de entregar la mercancía cuando haya sido puesta a disposición del comprador en el lugar convenido del país de importación, soportando todos los gastos y riesgos, además de los impuestos y gravámenes del despacho de importación.

Descripción de Gastos

El Vendedor deberá ser responsable de:

a. La elección del medio de transporte en la fábrica o bodega del vendedor.
b. Asumir los gastos de flete y traslado de la mercancía (interno).
c. La contratación del seguro de la mercancía (tránsito interno).
d. Asumir a su riesgo y expensas los gastos de aduana en el punto de embarque (agente y permisología e impuestos).
e. Las maniobras de descarga, carga y estiba en el punto de embarque.
f. Asumir los costos de transporte (flete principal).
g. Asumir la contratación y los costos del seguro de la mercancía (tránsito internacional).

El Comprador deberá ser responsable de:

a. Asumir la contratación y los costos del seguro de la mercancía para el tránsito internacional.
b. Los gastos incurridos desde la llegada de la mercancía al puerto de destino hasta el lugar convenido. (fábrica, taller o bodega del comprador).

"Entregadas Derechos Pagados" significa que el vendedor entrega las mercancías al comprador, despachadas para la importación, y no descargadas de los medios de transporte utilizados en el lugar de destino acordado.

El vendedor debe asumir todos los costes y riesgos ocasionados al llevar las mercancías hasta aquel lugar, incluyendo, cuando sea pertinente, cualquier "deber" (término que incluye la responsabilidad y los riesgos para realizar los trámites aduaneros, y el pago de los trámites, derechos de aduanas, impuestos y otras cargas) para la importación al país de destino.

Mientras que el término EXW representa la menor obligación para el vendedor, DDP representa la obligación máxima.

Este término no debe usarse si el vendedor no puede, directa ni indirectamente, obtener la licencia de importación.

Si las Partes desean excluir de las obligaciones del vendedor algunos de los costes pagaderos por la importación de las mercancías (como el impuesto de valor añadido: IVA), deben dejarlo claro incluyendo expresiones explícitas en ese sentido en el contrato de compraventa.

Si las Partes desean que el comprador asuma todos los riesgos y costes de la Importación, debe usarse el termino DDU.

Este término puede emplearse con independencia del modo de transporte, pero cuando la entrega deba tener lugar en el puerto de destino a bordo del buque o en el muelle (desembarcadero) deben usarse los términos DES o DEQ.

12. DES (Delivered Ex Ship - Entregado sobre el Buque...)

El vendedor ha cumplido su obligación de entrega cuando ha puesto la mercancía a disposición del comprador a bordo del buque, en el puerto de destino convenido, sin despacharla en la aduana para su importación.

Descripción de Gastos

El Vendedor deberá ser responsable de:

a. La elección del medio de transporte en la fábrica o bodega del vendedor.
b. Asumir los gastos de flete y traslado de la mercancía (interno).
c. La contratación del seguro de la mercancía (tránsito interno).
d. Asumir a su riesgo y expensas los gastos de aduana en el punto de embarque (agente y permisología y otros impuestos).
e. Las maniobras de descarga, carga y estiba en el punto de embarque.
f. Asumir los costos de transporte (flete principal).
g. Asumir la contratación y los costos del seguro de la mercancía por el mínimo de la cobertura y pagar la prima (tránsito internacional).

El Comprador deberá ser responsable de:

Los gastos incurridos desde la llegada de la mercancía al puerto de destino hasta el lugar convenido, (fábrica, taller o bodega del comprador).

"Entregadas Sobre Buque" significa que el vendedor entrega cuando se ponen las mercancías a disposición del comprador a bordo del buque, no despachadas para la importación, en el puerto de destino acordado. El vendedor debe correr con los costes y riesgos ocasionados al llevar las mercancías al puerto de destino acordado con anterioridad a la descarga. Si las partes desean que el vendedor asuma los costes y riesgos de descargar las mercancías, entonces debe usarse el término DEQ.

Este término puede usarse únicamente cuando las mercancías deban entregarse por mar o vía de navegación interior o por un transporte multimodal a bordo de un buque en el puerto de destino.

13. DEQ (Delivered Ex Quay - Entregado sobre el Muelle...)

El vendedor ha cumplido su obligación de entrega cuando ha puesto la mercancía a disposición del comprador sobre el muelle, en el puerto de destino, despachada en la aduana para la importación. Este término exige del comprador el despacho aduanero de la mercancía para la importación y el pago de todos los trámites, derechos, impuestos y demás cargas exigibles a la importación. Representa un cambio con respecto a las versiones anteriores que ponían a cargo del vendedor el despacho aduanero para la importación.

Descripción de Gastos

El Vendedor deberá ser responsable de:

a. La elección del medio de transporte en la fábrica o bodega del vendedor.
b. Asumir los gastos de flete y traslado de la mercancía (interno).
c. La contratación del seguro de la mercancía (tránsito interno).
d. Asumir a su riesgo y expensas los gastos de aduana en el punto de embarque.
e. Las maniobras de descarga, carga y estiba en el punto de embarque:
f. Asumir los costos de transporte (flete principal).
g. Asumir la contratación y los costos del seguro de la mercancía por el mínimo de la cobertura y pagar la prima (tránsito internacional).
h. En el punto de destino, el vendedor será responsable de los costos incurridos de maniobra, carga, estiba.
i. El comprador y el vendedor serán responsables de los gastos del traslado de la mercancía hasta su destino final y el seguro de la misma por concepto de tránsito interno.

El Comprador deberá ser responsable de:

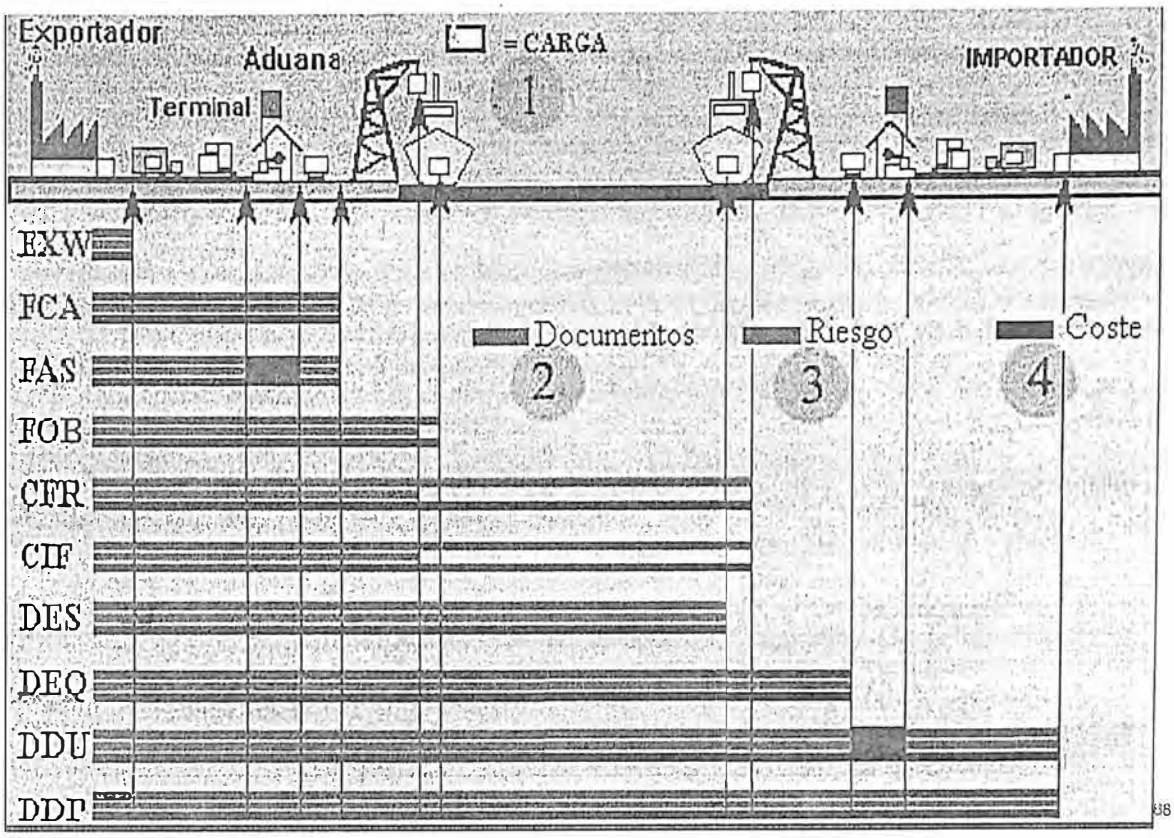
a. Asumir a su riesgo y expensas los gastos de aduana en el punto de destino (agente, permisología, e impuestos de importación)
b. El comprador y el vendedor serán responsables de los gastos del traslado de la mercancía hasta su destino final y el seguro de la misma por concepto de tránsito interno.

"Entregadas En Muelle" significa que el vendedor entrega cuando se ponen las mercancías a disposición del comprador, sin despachar para la importación, en el muelle (desembarcadero) en el puerto de destino acordado. El vendedor debe asumir los costes y riesgos ocasionados al conducir las mercancías al puerto de destino acordado y al descargar las mercancías en el muelle (desembarcadero). El término DEQ exige que el comprador despache las mercancías para la importación y que pague todos los trámites, derechos, impuestos y demás cargas de la importación.

Si las Partes desean incluir entre las obligaciones del vendedor todos o parte de los costes pagaderos por la importación de las mercancías, deben dejarlo claro añadiendo expresiones explícitas en ese sentido en el contrato de compraventa.

Este término puede usarse únicamente para el transporte por mar o por vías de navegación interior o para el transporte multimodal cuando se descarga un buque en el muelle (desembarcadero) en el puerto de destino. Sin embargo, si las partes desean incluir en las obligaciones del vendedor los riesgos y

costes de la manipulación de las mercancías desde el muelle a otro lugar (almacén, terminal, estación de transporte, etc.) dentro o fuera del puerto, deberían usar los términos DDU o DDP.



INCOTERMS 2010

El 1º de enero de 2011 se pone en consideración una nueva reglamentación de los INCOTERMS.

La revisión elaborada por la Cámara de Comercio Internacional (CCI) propone la reducción de 13 a 11 términos, desapareciendo DAF, DES, DEQ, DDU, e introduciendo 2 nuevos términos: Delivered at Terminal (DAT) y Delivered at Place (DAP).

En los INCOTERMS sobre el transporte marítimo se introduce el siguiente cambio, relativo a que en FOB, CFR, CIF se supone que la entrega se produce cuando la mercancía esta efectivamente cargada en el buque.

Delivered at Terminal (DAT) se aplica a todo tipo de transporte y el vendedor entregará la mercancía descargada en una terminal, área. El vendedor transfiere costes y riesgos a la parte compradora en el momento en que la mercancía es puesta a disposición del comprador, debidamente descargada del medio de transporte.

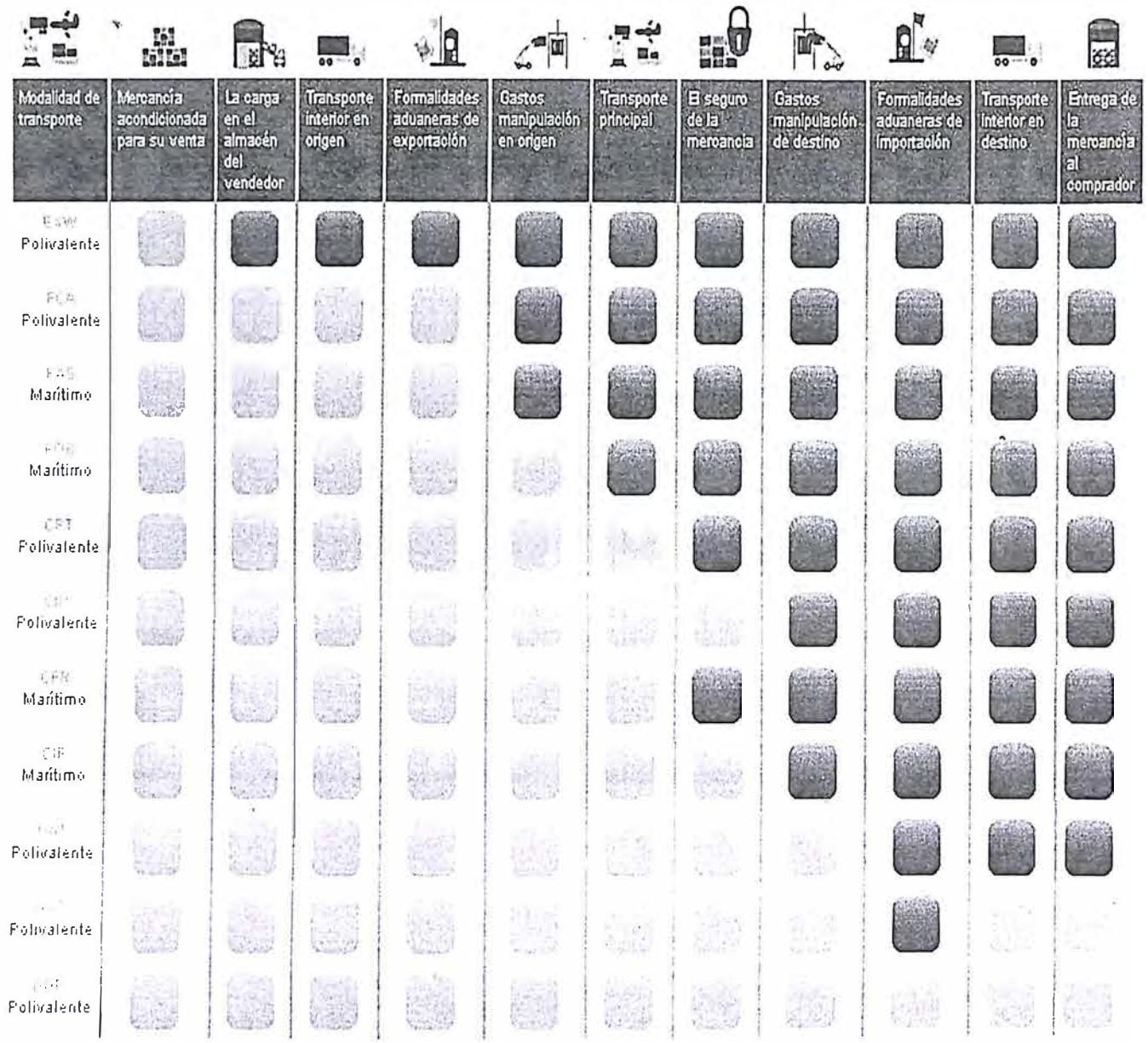
Delivered at Place (DAP), se usa para todo tipo de transporte, y se aplica entregas en el país de destino, y permite una mayor flexibilidad en el punto de entrega. El vendedor entrega la mercancía, sin la obligación de tributo aduanero de importación, transfiere costes y riesgos a la parte compradora en el momento en que la mercancía es puesta a disposición del comprador.

Asimismo, se desaconseja EXW para ventas internacionales y señala que FCA es más adecuado.

[88] http://www.businesscol.com/comex/incoterms.jpg

Se recomienda el uso de FCA, CPT, CIP para contenedores frente a los FOB, CFR o CIF. Por razones de disminución del riesgo para el vendedor (Entrega y transmite el riesgo) como de coste.

INCOTERMS 2010



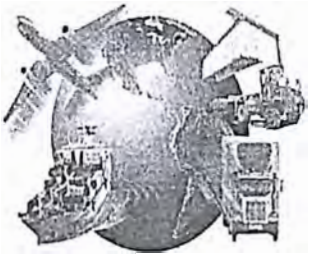
INCOTERMS 2000 RESPONSABILIDADES Y CARGOS ENTRE IMPORTADORES Y EXPORTADORES													
	EXW	FCA	FAS	FOB	CFR	CIF	CPT	CIP	DAF	DES	DEQ	DDU	DDP
	En Fábrica	Franco transportista	Franco al Costado del buque	Franco a Bordo	Costo y Flete	Costo, Seguro y Flete	Transporte Pagado hasta	Transporte y Seguro Pagado hasta	Entrega en la Frontera	Entrega sobre Buque	Entrega en Muelle	Entrega Derechos no pagados	Entrega Derechos pagados
SERVICIO	Responsabilidades y cargos	Responsabilidades y cargos	Responsabilidades y cargos	Responsabilidades y cargos	Responsabilidades y cargos	Responsabilidades y cargos	Responsabilidades y cargos	Responsabilidades y cargos	Responsabilidades y cargos	Responsabilidades y cargos	Responsabilidades y cargos	Responsabilidades y cargos	Responsabilidades y cargos
Embalaje	Exportador	Exportador	Exportador	Exportador	Exportador	Exportador	Exportador	Exportador	Exportador	Exportador	Exportador	Exportador	Exportador
Manipuleo	Importador	Exportador	Exportador	Exportador	Exportador	Exportador	Exportador	Exportador	Exportador	Exportador	Exportador	Exportador	Exportador
Flete Interno	Importador	Exportador	Exportador	Exportador	Exportador	Exportador	Exportador	Exportador	Exportador	Exportador	Exportador	Exportador	Exportador
Gastos en Puerto	Importador	Importador	Exportador	Exportador	Exportador	Exportador	Exportador	Exportador	Exportador	Exportador	Exportador	Exportador	Exportador
Seguro	Importador	Importador	Importador	Importador	Importador	Exportador	Importador	Exportador	Exportador	Exportador	Exportador	Exportador	Exportador
Carguío al Buque	Importador	Importador	Importador	Exportador	Exportador	Exportador	Exportador	Exportador	Exportador	Exportador	Exportador	Exportador	Exportador
Flete	Importador	Importador	Importador	Importador	Exportador	Exportador	Exportador	Exportador	Exportador	Exportador	Exportador	Exportador	Exportador
Cargos en destino	Importador	Importador	Importador	Importador	Importador	Importador	Exportador	Exportador	Exportador	Exportador	Exportador	Exportador	Exportador
Derechos e Impuestos	Importador	Importador	Importador	Importador	Importador	Importador	Importador	Importador	Importador	Importador	Exportador	Importador	Exportador
Entrega a destino	Importador	Importador	Importador	Importador	Importador	Importador	Importador	Importador	Importador	Importador	Importador	Exportador	Exportador

CAPITULO VI
INTERNACIONALIZACION DE LAS EMPRESAS COMERCIALES

1. Antecedentes
2. La Globalización: apertura de fronteras para el comercio
3. Clima organizacional
4. Estrategias de crecimiento de las empresas de distribución comercial.
5. Internacionalización de la empresa
6. Proceso de internacionalización de la empresa.
7. Tipos de empresas
   - 7.1. Características de la empresa internacional
   - 7.2. Factores organizativos
8. Los negocios internacionales.

CAPITULO VI
INTERNACIONALIZACION DE LAS EMPRESAS COMERCIALES

1. Antecedentes

[89]

La integración en la economía mundial abre el camino para que los países pequeños de bajos ingresos se industrialicen de una manera que no fue posible en el momento en que se encontraban de moda las políticas de industrialización no generadoras de deuda en los decenios de 1960 y 1970.

Al mismo tiempo, cuando se considera la expansión de las exportaciones, las corrientes de inversiones extranjeras y el crecimiento económico e industrial resulta claro que los países que no han podido integrarse, como los del Africa subsahariana, están quedando rezagados.

La globalización es la respuesta de las empresas privadas al entorno cambiado y cambiante de los negocios internacionales, destacando:

Los cambios de política en la economía mundial, concretamente la liberalización de las corrientes de capital y de comercio, la desregulación de los mercados, y el desarrollo del sector privado, incluida la privatización, han abierto nuevas oportunidades de inversión en la mayoría de los países.

Asimismo, la aceleración del progreso tecnológico que cambió las reglas del juego tanto para las Empresas Trasnacionales (ETN) como para los países en desarrollo que actúan como anfitriones y las empresas de estos países.

Las perspectivas de los países en desarrollo encaminados bajo este objetivo, está mejorando, a medida que los propios países en desarrollo más avanzados pasan a ser ellos mismos fuentes de Inversión Externa Directa (IED, principalmente en los conglomerados regionales de Asia.

De la misma manera, en la medida que aumentan los salarios y los ingresos por habitante y que se estrechan los mercados laborales, estos países en desarrollo se desplazan hacia actividades de mayor valor agregado y reubican sus operaciones de elevado uso de mano de obra en economías de ingresos más bajos.
Los países en desarrollo más avanzados están perdiendo las ventajas competitivas en sectores de uso de mano de obra elevado. La elevación de los salarios reales ha erosionado sus ventajas de costos, mientras que las cuotas impuestas por los países industrializados limitan su acceso a los mercados.

Ante ello, para países como el boliviano, surge la asociación como una estrategia de fortalecimiento de las empresas ante la globalización. El término asociación surge como uno de los mecanismos de cooperación entre las empresas pequeñas y medianas que están enfrentando un proceso de globalización de las economías nacionales.

La globalización económica está redefiniendo los procesos de manufactura al localizar las fábricas en diferentes partes del mundo, abriendo oportunidades pero también significando amenazas para las

[89] http://4.bp.blogspot.com/-6YqkIxA-Vis/TdE_m-mqW-I/

Pequeñas y medianas Empresas (PYMEs), las cuales además de verse presionadas a cambiar sus paradigmas gerenciales requieren diseñar nuevos mecanismos de interrelación con el entorno.

El mecanismo de cooperación entre empresas pequeñas y medianas, en donde cada empresa participante, mantiene su independencia jurídica y autonomía gerencial, decide voluntariamente participar en un esfuerzo conjunto con los otros participantes para la búsqueda de un objetivo común. Los objetivos comunes pueden ser coyunturales, tales como la adquisición de un volumen de materia prima, o generar una relación más estable en el tiempo como puede ser la investigación y desarrollo de tecnologías para el beneficio común o el acceso a un financiamiento que requiere garantías que sean cubiertas proporcionalmente por cada uno de los integrantes.

La necesidad de diseñar y adelantar estrategias colectivas pasa a ser no solamente una posibilidad de desarrollar ventajas competitivas individuales y conjuntas sino que llega a constituir un requisito indispensable de sobrevivencia para las PYMEs. Asimismo, no se desconoce que las estrategias individuales tendrán éxito en la medida que ellas sean complementadas con estrategias colectivas.

Para enfrentar las restricciones a la viabilidad de la asociación y garantizar el éxito de la misma se requieren diferentes acciones por los actores que están involucrados directa e indirectamente en el proceso. A nivel de la empresa es necesario que la dirección de la misma adopte la cultura de la cooperación competitiva y busque en consecuencia sus aliados más importantes: otras empresas con necesidades similares de cooperación para así enfrentar satisfactoriamente a la competencia y desafíos en el mercado internacional.

2. La Globalización: apertura de fronteras para el comercio



90

Es un proceso que se reconoce como el más significativo de la década del noventa, que sin embargo continua suscitando opiniones encontradas.[91] Si bien no es un proceso nuevo ha sido retomado con mayor énfasis en los países en desarrollo como premisa específica para lograr un crecimiento económico y erradicar la pobreza.

Los orígenes del fenómeno se remontan a las dos décadas posteriores a la II Guerra Mundial, en el cual los países industrializados de Norteamérica, Europa y Asia alcanzan tasas de crecimiento del PIB tres veces superiores que en los 130 años precedentes, lo que a su vez provoca una expansión a nivel mundial de las transacciones comerciales de estos países.

Con el fin de regular las crecientes relaciones comerciales, los países en cuestión generaron una estrategia económica y política de liberar todas las barreras al libre comercio, implantadas por la Estrategia de Sustitución de Importaciones. Producto de ello son las negociaciones del GATT, la creación del FMI y el BM, las áreas de libre comercio subregionales, etc.[92]

Este proceso se vio acelerado por las diferentes crisis en que se vio inmerso el entorno internacional en los años 1971 (crisis del dólar), 1973 y 1979 (crisis del petróleo) y en 1982 (crisis de la deuda); otro

---

[90] http://lacarretera.files.wordpress.com/2008/06/da_la_cara_400.gif. campañaporuncomerciojusto

[91] Ver el apartado respectivo en el Capítulo I del presente trabajo.

[92] Ver el Capítulo IV relativo a los procesos de integración.

elemento que ayudó al avance vertiginoso del mismo fue el surgimiento de una teoría económica a tono con los requerimientos del fenómeno: el Neoliberalismo.

Por su parte, en lo político, la caída del Muro de Berlín, amplió el mercado derribando fronteras aduaneras en el seno de Europa.

La globalización es un proceso multidimensional, aunque hay razones muy fuertes que sostienen que es ante todo un proceso económico hecho posible por cambios provenientes de la ciencia y la tecnología.

El vínculo indisoluble que se genera entre la ciencia y la tecnología a finales del siglo XX, posibilita acelerar, ampliar y consolidar el proceso de globalización, especialmente, en sus aspectos económicos y culturales.

Las nuevas tecnologías coadyuvaron a crear un mundo donde los valores y las economías repercuten de un lado a otro; la cultura y los valores humanos están siendo modelados por un medio electrónico. Nunca antes las sociedades estuvo tan supeditada al mercado comercial para determinar sus valores y sus modelos.

Los llamados procesos globalizadores redundan en la redistribución de privilegios y despojos, riqueza y pobreza, recursos y desposesión, poder e impotencia, libertad y restricción. Las divisiones territoriales y segregaciones de identidad que imponen y promueve la globalización de los mercados e información, no reflejan la diversidad de socios en pie de igualdad. Así, apenas el 22% de la riqueza global pertenece a los llamados países en vías de desarrollo, que abarcan al 80% de la población mundial.

Asimismo, se cuestiona que los beneficios de la globalización están siendo desigualmente repartidos entre las diversas regiones, entre los diferentes países y en el interior de los mismos, lo cual conlleva severos procesos de fragmentación y polarización.
La globalización les da a los países extremadamente ricos nuevas oportunidades para ganar dinero de manera más rápida. Estos han utilizado la tecnología de punta para desplazar grandes sumas de dinero alrededor del mundo con extrema rapidez y especular con eficiencia creciente.[93]

La globalización implica transformaciones espacio-temporales que afectan los modos y estilos de vida concretos de las personas, producto de los cambios de escala y de la aceleración de los cambios, en especial aquellos debido a las innovaciones tecnológicas y a los crecientes niveles de complejidad de la vida urbana.

Las transformaciones se apoyan en una aceleración sin precedentes en los procesos tecnológicos, tanto en lo que atañe al ritmo mismo de las innovaciones como en lo que se refiere al lapso que transcurre entre la innovación y su incorporación en la producción. Tal proceso iniciado en los años 70 ha llegado a ser tildado como la "tercera revolución tecnológica e industrial". Se ha asentado en la electrónica, la informática, la robótica, los nuevos materiales, la genética y la biotecnología.[94]

Mientras que efectos económicos como la estandarización de productos y servicios entre los distintos países o regiones donde se distribuyen, la reducción de barreras arancelarias, la inducción al consumo de productos masivos, el fortalecimiento de las economías de, la creación de grandes corporaciones e integración de las empresas: para un mayor control del mercado y, la integración de las economías nacionales a los mercados globales, configuran las grandes zonas integradas de comercio.

3. Clima organizacional

[93] La disconformidad con la globalización no solamente se manifiesta en los países en desarrollo, también en los países industrializados, donde sectores de clases medias y populares han expresado de manera contundente sus reparos a la misma el año 2011, como los Occupied Wall Street en Estados Unidos y los inconformes de Europa.
[94] Para una comprensión amplia de la globalización se recomienda leer "La tierra es plana" de Thomas Friedman.

Ante ese escenario desafiante, promisorio para ciertas empresas que están convencidas de que la apertura de fronteras y el achicamiento del espacio debido a las comunicaciones motiva a que las empresas adquieran una visión de internacionalización, sea de manera individual o agrupándose como se manifestó en el apartado 2 del presente capítulo.

Los cambios en la empresa deben apuntar a campos como la tecnología, la competitividad, la supervivencia, la gerencia proactiva, etc.

Entre los desafíos cotidianos que las organizaciones empresariales deben enfrentar, se resumen:

Búsqueda de rentabilidad
Desarrollar una visión clara de las tareas fundamentales
Elevar la calidad de los servicios
Sistemas de control de los servicios
Mejorar los niveles de información y eficiencia en el uso de los recursos
Generar incentivos para mejorar la gestión técnica, administrativa y financiera
Mejorar el clima laboral
Trabajar por resultados y evaluar el desempeño
Post-Venta y fidelización del cliente

Sin duda es determinante en este proceso internacionalizador el "clima laboral" definido como el medio ambiente humano y físico en el que se desarrolla el trabajo cotidiano, el cual influye en la satisfacción del personal e incide en beneficio de una mayor productividad. Está relacionado con el "saber hacer" de los cuerpos directivos, con los comportamientos de las personas, con su manera de trabajar y de relacionarse, con su interacción con la empresa, con la máquinaria que se cuenta y con la propia actividad individual.

El Clima Organizacional (CO), refleja los valores, las actitudes, las creencias, los sentimientos, las emociones y los comportamientos del entorno de la empresa.

Es definido como el "Conjunto de características objetivas de la organización, perdurables y fácilmente medibles, que distinguen una entidad laboral de otra. Son unos estilos de dirección, unas normas y medio ambiente fisiológico, unas finalidades y unos procesos de contraprestación. Aunque en su medida se hace intervenir la percepción individual, lo fundamental son unos índices de dichas características". (Forehand y Gilmer, 1998).

Nicolás Seisdedos, por su parte lo define como el "Conjunto de percepciones globales (constructo personal y psicológico) que el individuo tiene de la organización, reflejo de la interacción entre ambos; lo importante es cómo percibe un sujeto su entorno, sin tener en cuenta cómo lo percibe otros; por tanto, es más una dimensión del individuo que de la organización".

Thurtone, Gutman Likert, define como un "Conjunto de presunciones, inclinaciones, valores, sentimientos, prejuicios, emociones preconcebidas, ideas, temores, amenazas, convicciones de una persona que define el modo como se comporta".

Puede concluirse que el CO es un compuesto de emociones, sentimientos y actitudes que experimentan los trabajadores y ejecutivos de una empresa en sus relaciones laborales que se traduce en su rendimiento y satisfacción laboral en beneficio de la misma.

Se resume la importancia del estudio del Clima Organizacional, debido a:

Evaluar fuentes de conflicto, estrés, insatisfacción que provocan actitudes
Iniciar un cambio trascendente en la alta gerencia
Políticas de gestión del capital humano
Mejorar la productividad
Satisfacción del cliente

Bajo las consideraciones antes señaladas, merece analizar en el siguiente apartado cuales pueden ser las estrategias que pueden adoptar las empresas en la comercialización internacional.

4. Estrategias de crecimiento de las empresas de distribución comercial.

* La siguiente parte corresponde a un trabajo de Pedro Cuesta Valiño

Las empresas de distribución comercial tradicionalmente han tenido un ámbito de actuación circunscrito a entornos geográficos locales, regionales o nacionales, debido en gran parte a las elevadas inversiones necesarias y al alto riesgo implícito para la expansión a otros países. Sin embargo, existen una serie de ventajas que empujan a las empresas de distribución comercial a optar por la internacionalización y a considerarla como una buena estrategia de crecimiento.
Las ventajas que pueden conseguir las empresas de distribución comercial desarrollando una estrategia de internacionalización son las siguientes (Muñiz, 1995, pp. 2833):

1. La obtención de un suministro centralizado. Puede ser una ventaja competitiva para aquellas empresas que operan en mercados globales sobre las que operan en mercados locales si estos se proveen a través de fabricantes muy atomizados. En este sentido, la llegada de las cadenas cuyos fabricantes se podrían encontrar menos concentrados y más fragmentados que en el país de procedencia, puede hacer que en determinados productos se mantengan vínculos de aprovisionamiento con fabricantes de dicho país.

2. La introducción de una nueva fórmula comercial o una mejora de una fórmula ya existente en un nuevo mercado. Esta innovación puede ser capitalizada acelerando la implantación de la nueva fórmula en el extranjero, ante la imposibilidad de proteger ese "saber hacer" mediante activos protegidos legalmente (patentes) como en las empresas manufactureras.

3. La obtención de economías de escala derivadas de una mayor dimensión empresarial. Esta es, a la vez, una ventaja para internacionalizarse y un objetivo cuyo fin es la búsqueda del aumento de la capacidad de compra desarrollando una red de distribución internacional que propicie economías de escala en el aprovisionamiento, aunque este objetivo puede conseguirlo una empresa de distribución comercial adhiriéndose a una alianza nacional o internacional de compañías de distribución.

4. La búsqueda de ventajas de localización. Se conseguirán mayores ventajas de localización en aquellos países donde la afinidad sociocultural con el país de origen del formato comercial sea mayor. En este sentido, los primeros países para implantarse son los más semejantes geográficamente y socioeconómicamente a aquellos de donde procede la fórmula comercial y donde el éxito ya se ha conseguido.

Posteriormente, la internacionalización se dirigirá hacia aquellos países más alejados geográficamente y socioeconómicamente. Este es el caso de la internacionalización de los hipermercados de origen francés cuya expansión se ha iniciado en los países mediterráneos como España, Italia y Portugal, y ha continuado en América del Sur (Brasil y Argentina), para hacerlo recientemente en países más lejanos como Estados Unidos, y en actualidad a países mucho menos semejantes como Taiwan y China.

De igual manera, el formato descuento, surgido en Alemania de la mano de Aldi y Lidl, se ha internacionalizado, en un primer lugar, en los países del Centro y Norte Occidental de Europa (Austria, Holanda, Bélgica, Dinamarca, Francia y Gran Bretaña) y, posteriormente, ha empezando a introducirse en los países del Sur y Este de Europa.

Asimismo, existen factores o razones que facilitan el proceso de internacionalización:

1. Necesidad de crecimiento de empresas distribuidoras que se enfrentan en sus respectivos países a mercados maduros en los que resulta difícil crecer con su actividad principal.
2. Aprovechamiento de oportunidades de negocio en otros países. Este sería el caso de las primeras implantaciones de hipermercados en España por parte de las empresas francesas en la década de los setenta, que decidieron entrar en nuestro país porque vieron muy buenas oportunidades de negocio para asentar sus actividades, aunque en su país de origen tenían un mercado con una capacidad de negocio sostenido (Cuesta, 1998, p. 15).
3. Adquisición de experiencia asociándose con empresas ya establecidas. Esto se debe a que el negocio de la distribución comercial requiere de dos tipos principales de saber hacer: el conocimiento del mercado y del consumidor local, y el dominio de las técnicas de gestión más eficientes y efectivas.
4. Otros factores. Caben destacar la disminución y eventual desaparición de las barreras al flujo de capitales, la promoción institucional de proyectos multinacionales a nivel europeo, las nuevas tecnologías en la comunicación y mejoras en las infraestructuras, la presencia de cuadros directivos más profesionales y con una mayor disposición a establecerse en otros países, etc.

Existen una serie de factores que influyen en la decisión de llevar a cabo una estrategia de internacionalización por una empresa de distribución comercial.

Estos factores se pueden clasificar en dos tipos: factores impulsores y factores de freno (Casares y Rebollo, 1991, p. 21).

1. Los factores impulsores. Son las oportunidades percibidas en los países de destino que suponen un atractivo para los grandes distribuidores: mercados poco desarrollados, posibilidad de obtener "nichos de mercado", posibilidad de desarrollar una "cabeza de puente" para la posterior expansión, aprovechamiento del "saber hacer" de la empresa matriz, etc.
2. Los factores de freno. Consisten en situaciones del país de origen que empujan a las grandes empresas a salir al exterior, como pueden ser: mercados maduros o saturados, presión de la competencia, restricciones legales, estancamiento de la población, etc.

Una vez decidida la internacionalización por una empresa de distribución comercial ésta puede seguir dos posibilidades genéricas:

1. Exportar su concepto. Reproducir el formato comercial más o menos de forma idéntica, es decir, explotar la experiencia adquirida en el país de origen. Esta posibilidad permite a la empresa beneficiarse de economías de escala a nivel de producción, de distribución y de comunicación, pero deberá tener en cuenta los límites de la estandarización y la necesaria adaptación a las circunstancias locales.
2. Adquirir totalmente o en parte una empresa existente en el país de destino. Esta estrategia, al margen del reparto de riesgos financieros o de la investigación de tasas de rentabilidad superiores a las del país de origen, permite a la empresa distribuidora la implantación de establecimientos en un país donde la empresa no dispone de una ventaja competitiva suficiente para batir la competencia local.

En este sentido, se puede hablar de diferentes posibles caminos para penetrar en mercados extranjeros por parte de las empresas de distribución comercial. Estas vías o estrategias de internacionalización pueden concretarse en las cuatros siguientes:

1. Apertura directa de puntos de venta (inversión directa). Supone la existencia de barreras de entrada superables y conocimiento de los mercados de destino. Es factible en países de destino con muchas similitudes al país de origen. El mayor inconveniente es el riesgo de realizar fuertes inversiones sin contar con ningún apoyo de partida en los países de destino.
2. Adquisición de cadenas nacionales. Consiste en la compra total o parcial de una empresa distribuidora comercial asentada en el país objetivo. Frente a la inversión directa tiene la ventaja de partir de una red experimentada con un conocimiento del mercado aprovechable.

3. Creación de negocios conjuntos (joint ventures). Consiste en introducirse en un mercado extranjero asociándose con una empresa local, por lo que se crea una nueva empresa, cuyo capital es compartido. Esta asociación puede llevarse a cabo mediante la creación de una sociedad, en la que cada empresa invierte una parte del capital, o bien sólo con un contrato, en el que se establecen las funciones, aportaciones, participaciones y distribución de beneficios.
4. En este caso, la empresa exportadora ofrece su nueva fórmula comercial y su "saber hacer" y la empresa local ofrece su conocimiento sobre el mercado. Así fue como Carrefour introdujo sus hipermercados en España, a través de una joint venture con el grupo Simago. Por tanto, se exporta la experiencia o la fórmula en conjunto y por motivos de diversificación de riesgos, de búsqueda de habilidades complementarias o de restricciones legales, se da entrada a una parte de capital del país de destino.
5. Cadenas franquiciadas. Es una forma de exportación directa bien adaptada a la distribución de determinados productos. La ventaja es la rápida expansión con débiles inversiones por parte del promotor.

5. Internacionalización de la empresa



La mayoría de las empresas que se deciden a internacionalizarse adoptan el esquema de prueba y error. La decisión sobre qué y cuántos mercados abordar, cómo entrar en ellos, el tipo de organización a adoptar allí, son decisiones que requieren de análisis riguroso de índole estratégica. Gran número de empresas encaran la internacionalización como una manera de crecer, sin percatarse que vender en el exterior puede disminuir sus utilidades e implica riesgos que no se corren en el mercado nacional. Ser internacional resulta costoso, porque el objetivo no es ser más grande sino mejor.

Para compensar los costos de la internacionalización hay que agregar valor a la empresa. La meta de una empresa al internacionalizarse es obtener ventajas competitivas que le permitan superar a la competencia.

Por ello los directivos de una empresa al iniciar el proceso de internacionalización deben considerar:

Por el hecho de ser internacional a mi empresa le irá mejor?
Por el hecho de ser internacional va a mejorar nuestra posición competitiva en el mercado?
Qué ventajas competitivas podemos alcanzar al convertirnos en una empresa internacional?

La respuesta a estas tres preguntas requieren de un análisis. Las empresas que fueron exitosas tienen el mérito de visualizar desde el inicio del proceso las metas que esperan alcanzar por el hecho de ser internacionales. De este modo si al comienzo del proceso tiene una clara visión de los objetivos o ventajas competitivas que se espera alcanzar, las decisiones para llegar a ellas no serán tomadas al azar, sino como resultado de un plan estratégico.[95]

[95] Para profundizar el tema de la competitividad consultar el libro "Las ventajas competitivas" de Michael Porter, el cual se abordó en el capítulo II del presente trabajo.

6. Proceso de internacionalización de la empresa.

El entorno económico internacional es cada vez más dinámico y global, y la progresiva globalización de los mercados se refleja, de un lado en el enorme crecimiento del comercio mundial en las últimas décadas del siglo XX y de otro, el auge de la inversión directa en el extranjero que creció también para esta misma época a tasas no previstas.

La internacionalización parece ser cada vez más necesaria para las empresas nacionales. Sin embargo esta decisión depende de un profundo análisis si se quiere ser afectivo.

Estudios sobre estrategia empresarial demuestran que tener visión de futuro y poseer predisposición al aprendizaje son dos características comunes a empresas que han logrado ser exitosas en su proceso de internacionalización, y para acceder más fácilmente a este plano debe contarse con un trabajo de análisis estratégico y un plan estratégico del negocio.

Si el objetivo es ser internacionales se debe tener como metas obtener ventajas competitivas, y son varias las que puedan alcanzarse con ella: la eficiencia, la flexibilidad, el aprendizaje, el prestigio y el acompañamiento a los clientes.

Eficiencia. Esta tiene 3 fuentes principales de obtención: las ventajas comparativas, las economías de escala, y los sistemas propios.

Las ventajas comparativas no permiten en la actualidad enfrentar el comercio internacional con una posición competitiva fuerte, pero permiten explotándolas a nivel mundial ofrecer eficiencia a la empresa.

Las economías de escala entendidas como ahorro en el costo de producción de un bien o servicio, debido a la disminución de los costos fijos, son una importante fuente de eficiencia y competitividad a nivel internacional.

Los sistemas propios, incluido el "know how" que las empresas desarrollan en base a su experiencia en diversos países, les permite acertar en el desarrollo de estrategias internacionales. Es el caso de multinacionales como NESTLE, UNILEVER, PROCTER AND GAMBLE, cuyo conocimiento acumulado aplican con costos en los países en que ingresan.

Flexibilidad. Las empresas pueden alcanzar una posición competitiva al ganar flexibilidad a través de su expansión internacional. La primera forma de obtenerla es diversificando, lo cual reduce el riesgo geográfico al no depender ya de un solo mercado. Además al operar en varios mercados puede defenderse mejor de la competencia pues ya no tendrá que hacerlo únicamente en su país de origen.

Aprendizaje. El aprendizaje que las empresas desarrollan en los mercados externos es otra fuente importante de ventajas competitivas, pues allí se conocen otras ideas y otras innovaciones sobre productos, servicios, distribución, marketing, publicidad, etc, que solo compitiendo allí se pueden aprender. Además las empresas siempre podrán ser más competitivas si están en los mercados más exigentes.

Prestigio. Para una empresa, el ser internacional le agrega prestigio y valor de cara a sus clientes que aprecian aquellos productos ya referenciados en los mejores mercados. No se puede competir a nivel internacional si el producto no está en los mejores mercados del mundo.

Acompañar a los clientes. Las empresas deben seguir a sus clientes, tal es el caso de las firmas de auditoría, consultoría, y de bancos. Un ejemplo es el HSBC o el CITIBANK acompaña a las empresas transnacionales norteamericanas en sus actividades mundiales.

Cuando la empresa tiene la suficiente claridad sobre las ventajas de poder alcanzar a través de la internacionalización, puede responder a los siguientes cuestionamientos estratégicos:

En qué mercados entrar?
Con qué estrategia de mercado?
Con qué tipo de organización?

Las respuestas serán la base para la determinación del diseño final de la estratégica empresarial en su cometido de comercializar internacionalmente.

7. Tipos de empresas

Las características que podría adoptar la empresa en su proceso de internacionalización es variable, destacando entre estas:

Empresa Internacional
Filiales con poca autonomía
Empresa multinacional
Filiales con mucha autonomía
Empresa transnacional

7.1. Características de la empresa internacional

Las investigaciones detectaron cuatro características fundamentales que diferencian a las empresas internacionales que llegan a contar con éxito:

Eficiencia. Estas empresas realizan una mejor utilización de los recursos.
Investigación. Las empresas internacionales de éxito se diferencian por dedicar más recursos a la investigación y desarrollo.
Adaptación al entorno. La flexibilidad y la adaptación rápida a los entornos cambiantes es una característica distintiva. Por ejemplo, algunas cadenas de supermercados de los Estados Unidos crearon una sección llamada "la tienda de la comunidad" con productos adaptados a la comunidad donde está el supermercado concreto. Así los supermercados ubicados en zonas donde residen latinoamericanos dispone de una oferta de productos típicos de la cocina de esas regiones.
Visión global. Las empresas con éxito fuera de adaptarse al entorno tienen una cultura y visión global. Esto les permite obtener ventajas competitivas al coordinar varios mercados. Por ejemplo ciertas funciones como parte de las compras pueden estar centralizadas favoreciendo a las reducciones de costes. Si una cadena de supermercados compra para toda sus filiales situadas en distintos países parte de los productos puede obtener importantes reducciones de costes.

7.2. Factores organizativos

Merece señalarse algunos factores organizativos destacados en las empresas internacionalizadas:

Estrategias y objetivos claros. Los empleados de las empresas multinacionales de éxito conocen las estrategias y los objetivos de su empresa.
La empresa se centra en su ventaja competitiva. Las empresas que se especializan en lo que mejor saben hacer y se centran en los negocios en los que pueden mantener ventajas competitivas sostenibles.

Reducción de niveles jerárquicos. Las empresas internacionales de éxito han reducido sus niveles jerárquicos creando estructuras más planas. Estas estructuras facilitan la comunicación, permiten una mayor flexibilidad y rapidez en las respuestas al mercado y
Equipos multidisciplinares Los equipos de trabajo que integran diferentes especialistas se han mostrado eficaces en numerosos campos desde el diseño de productos a la atención de clientes.
Eliminar tareas. La reducción de tareas y la simplificación de los procesos son una característica de las empresas de éxito.
Fijar objetivos de rentabilidad por procesos. Estas empresas tienen establecidos objetivos de rentabilidad por procesos.
Dar a los empleados autoridad, formación y medios para atender a los clientes.
Establecer la remuneración, recompensas, formación de los empleados, en función de la satisfacción de los clientes.

8. Los negocios internacionales.

Las empresas que no se limitan a llevar a cabo operaciones a nivel local, sino también con otros países, promueve una relación existente entre la organización y el mundo exterior. Este tipo de actividad que implica particularmente al comercio exterior, incluye transacciones como las exportaciones, las importaciones, las inversiones, los financiamientos, etc., que se realizan a nivel internacional.

Entre los factores de éxito que pueden mencionarse en las operaciones de comercio internacional, se incluye la competitividad, el apoyo financiero entre las Partes y la logística. Este último aspecto es de importancia cuando los actores involucrados se encuentran en diferentes países o regiones, la concreción y el éxito del negocio pueden complicarse un poco más.

Es importante que los empresarios conozcan el ambiente internacional que los rodea para, de esta forma, buscar nuevas formas de incrementar el crecimiento de la empresa, la competitividad y la oportunidad de explorar nuevos mercados. El comercio internacional implica entonces el manejo de la inversión extranjera y de la estructura de mercados, que se da entre diferentes naciones.

Dentro de este marco, es primordial que la empresa tenga pleno conocimiento de la situación política, diversidad de mercados y riesgos del país con el que establece su relaciones comerciales, para de esta forma evaluar si esta situación le afecta o no y si es preciso entablar el enlace.

Bajo las consideraciones precedentes, puede resumirse en las siguientes razones el por qué debe considerarse llevar a cabo comercio internacional:

La empresa obtiene un mayor posicionamiento competitivo
Se llevan a cabo nuevos negocios y el cliente adquiere mayor valor
Mejora la imagen de la empresa y de la marca
Se identifican y se crean nuevos segmentos
Permite una rápida explotación de innovaciones
Se impulsa el intercambio de productos o servicios
Implica una ampliación del mercado interno
Permite desarrollar economías de escala
Impulsa la relación y credibilidad con socios locales

Sin duda, la decisión final no sólo debe tomarse considerando el rendimiento esperado de una exportación, sino que debe considerarse, también, los riesgos que implica exportar a un determinado país. El grado de riesgo, control, compromiso y utilidades dependerá del tipo de estrategia de entrada por el que opte la empresa, a saber:

Exportación indirecta
Exportación directa

Licencia
Franquicia
Joint Venture
Inversión directa

A partir de la elección de la estrategia de entrada al mercado internacional, deben considerarse tres tipos de riesgos:

Riesgo competitivo
Riesgo monetario y de tipo de cambio
Riesgo político

Los factores antes señalados son básicos para la toma de decisiones sobre los mercados a los cuales se debe apuntar. Este aspecto ha sido superado hoy en día debido a la cantidad de información con la que se cuenta, la mayoría de estos datos está disponible para cualquier empresa.

Sin duda, realizar un estudio de mercado es una faena que implica inversión en tiempo y recursos, razón por la cual, en primer lugar, habrá que estudiar la factibilidad económica y en segundo lugar, habrá que elaborar una buena preselección de mercados para estudiar sólo aquellos que representen una buena oportunidad para la empresa.

Para la selección de un grupo de dos o tres mercados potenciales habrá que considerar factores macroeconómicos de los países objetivo, factores generales del mercado, así como también factores culturales que puedan influir de forma importante en la demanda de nuestros productos y/o servicios.

Después de seleccionado este grupo de posibles mercados, debe pasare a realizar una investigación detallada de los mismos

Los objetivos de la investigación deben considerar, entre otros:

Identificar la demanda
Conocer las posibilidades de acceso, penetración y conquista en los mercados externos, sus normas, exigencias y modalidades.
Conocer las ventajas comparativas y arancelarias otorgadas por sistemas de acuerdos multilaterales.
Programar la política de comercialización exterior de forma tal que los planes de acción conduzcan directamente a obtener resultados.
Compatibilizar la política de ventas interna con las posibilidades reales que ofrezcan los mercados externos.

CAPITULO VII
EL MERCADO INTERNACIONAL

1. Las empresas y el mercado internacional
2. Estrategias.
3. Visión de futuro y predisposición
4. Estrategia global integrada
    4.1. Componentes de una estrategia global total
5. Competitividad
    5.1. Innovación y Competitividad
6. Factores determinantes para la selección de mercados
7. Factores a considerar en la elaboración de un estudio de mercado
8. Estrategia de penetración y alianzas estratégicas
9. Planteamiento estratégico en comercio internacional

CAPITULO VII
EL MERCADO INTERNACIONAL

1. Las empresas y el mercado internacional



[96]

Concluido el trabajo relativo a la organización empresarial y su estructuración para enfrentar el desafío de internacionalizarse, el siguiente paso será el encarar el mercado internacional.

A que mercado dirigirse primero, es una decisión en la cual no puede llevarse por la moda o por la decisión de los competidores. Tampoco basarse únicamente en el resultado del análisis de variables como: tamaño del mercado, aranceles y barreras arancelarias, costos de fletes, nivel de competencia, impuestos, etc.

Las variables relevantes para la selección de países son aquellas que respondan a las ventajas competitivas que la empresa busca destacar y obtener.

Un ejemplo de ello es la estrategia de Boeing que escogió establecerse en Singapur por sus ventajas comparativas (mano de obra, mercado, capital) para producir un elevado número de partes y accesorios de aviones y exportar desde allí. A Boeing no le importó el tamaño del mercado interno, le interesó la calidad de la mano de obra, la positiva imagen de la economía del país y la facilidad para la inversión extranjera que otorga Singapur.

Igualmente si una empresa fabricante de joyas busca prestigio y reconocimiento internacional debe instalarse en Amsterdan, New York o Ginebra y si busca volumen en Tokio.

Frente a la decisión de cómo es mejor hacerlo, ya sea avanzando gradualmente en el proceso, entrando primero en un país y posteriormente en otros, nuevamente es relevante saber que ventaja competitiva se busca y con que recursos se cuenta para adoptar dicha determinación.

Si la empresa busca aprendizaje, la gradualidad es aconsejable, si busca exportar volumen y lograr economías de escala puede ser aconsejable la entrada simultanea en varios países para llegar rápidamente al tamaño eficiente.

2. Estrategias

La empresa dispone de una variedad de estrategias o modos de incursionar en otros países, entre las que destacan:

Exportaciones
Inversión directa para iniciar o compra de empresa
Joint Venture o coinversiones con socios locales o extranjeros
Licencias

[96] http://fear3.es/wp-content/uploads/2012/05/comercio-internacional.jpg

Mediante franquicias, contratos de administración y/o de producción

La estrategia debe definirse sobre la base de la meta o ventaja competitiva que se va a obtener siendo internacional. Con frecuencia se observa que la estrategia elegida por las empresas es copiada de otras empresas del sector o responde al aprovechamiento de una oportunidad coyuntural que se cree no volverá a repetirse.

La estrategia debe obedecer al objetivo pretendido por la empresa: Si se busca economías de escala para alcanzar un tamaño mínimo eficiente lo más lógico pareciera ser exportar. Si se pretende amortizar los altos costos de investigación y desarrollo de productos, y no se tiene interés o no existe la posibilidad de entrada a mercados externos, lo más apropiado pareciera ser conceder licencias por tecnología a otros fabricantes.

Cuando el mercado de destino escogido sea más grande que el de origen, complejo en sus prácticas comerciales y de distribución, costumbres y hábitos de consumo diferentes, obstáculos tributarios, y una burocracia estatal significativa, lo mejor será para acceder al mercado conseguir un buen socio local y realizar un Joint Venture.

La naturaleza de la ventaja competitiva que se busca lograr mediante la internacionalización determina el tipo de organización a asumir.

Si la empresa busca aprovechar su "know how" aplicándolo en otros países, lo más lógico sería durante la primera etapa del proceso enviar personal formado en casa, y una vez transferida la tecnología y desarrollada la capacitación se opta por el personal local.

Si la empresa busca penetrar a otro país para aprender de él y de sus competidores, y diversificar el riesgo teniendo allí una buena base, lo más recomendable para abrirse paso en el mercado sería contar con una subsidiaria autónoma, gerenciada por una persona con perfil empresarial, emprendedora y conocedora del mercado. Si la empresa lo único que pretende es exportar a un país, sin penetrar demasiado en él, lo más recomendable es centralizar las decisiones en la casa matriz y tener en el mercado escogido un gerente con perfil de administrador.

3. Visión de futuro y predisposición

Anteriormente se mencionó dos características de las empresas que lograban éxito en el terreno internacional, una de ellas la visión de futuro y la otra la predisposición al aprendizaje.

Si bien es cierto que una empresa que cuenta con una visión clara de sus objetivos estratégicos y de las ventajas competitivas que espera alcanzar siendo internacional, está menos propensa a cometer errores, es indudable que no todo es previsible desde el inicio y que la empresa en su proceso de internacionalización, inevitablemente sufrirá tropiezos y cometerá errores.
Lo importante es que estos (errores) sean una lección aprendida, que no sea patrimonio de unos pocos individuos de la organización y que le permitan a ésta avanzar, añadiendo nuevas capacidades en un proceso en espiral donde el eje central es el aprendizaje.

4. Estrategia global integrada

Uno de los retos más importantes de los administradores actuales es transformar una serie de negocios nacionales en un sólo negocio mundial con una estrategia global integrada, que pir supuesto no es una tarea fácil.

Múltiples fuerzas obstaculizan a las empresas en todo el mundo a globalizarse o mundializarse en el sentido de ampliar su participación en los mercados extranjeros, pero también requieren de globalizarse en otro sentido y es integrando su estrategia mundial.

Esta globalización integrada difiere del enfoque de las multinacionales que establecen sucursales nacionales para diseñar, producir y distribuir bienes o servicios, de acuerdo con las necesidades locales. Este modelo está hoy cuestionado, se puede considerar como una estrategia multilocal y difiere de una estrategia realmente global.

La primera pregunta que deben hacerse los gerentes es: ¿en que grado es global mi empresa y en que grado debe ser global la estrategia de negocios?

Una industria es global o mundial en la medida que tenga conexiones con otros países y su estrategia mercantil es global en la medida que esté integrada para varios países.

La estrategia global no hace referencia a un servicio o producto estandarizado en particular. Es una combinación flexible de múltiples elementos y un requisito de sobrevivencia en la medida que los cambios nos atropellen.

La reducción de barrera arancelarias y no arancelarias, las inversiones y el rápido desarrollo tecnológico, la creciente rivalidad entre países, la revolución de las comunicaciones y la informática, la maduración de los mercados locales, la creciente similitud de los países en cuanto a las demandas de los consumidores, el aumento de la competencia extranjera en los mercados locales, etc, son razones de más para que los negocios se globalicen.

Un ejemplo de competidores globales son los japoneses quienes se las han arreglado para competir sobre una base global integrada. Su enfoque central de la competencia global les ha permitido la conquista de los mercados occidentales, que no fueron interpretadas correctamente en un inicio por las compañías norteamericanas.

Sin embargo, compañías norteamericanas como Black and Decker, son ahora un excelente ejemplo de una empresa que asume una estrategia global, ante las amenazas externas e internas de la competencia. En lo externo MAKITA (japonesa) con una estrategia de producir y distribuir mundialmente productos estandarizados era una productora de bajos costos que podía incrementar continuamente su participación en el mercado y en lo interno Black and Decker había establecido unos feudos internacionales que combinados con una actitud nacionalista frustraban la coordinación, desarrollo e introducción de nuevos productos.

Presionada por la competencia Black and Decker dio el viraje hacia la globalización permitiendo en la práctica un importante programa de desarrollo de nuevos productos básicos estandarizados que se pudieran distribuir en todo el mundo con un mínimo de modificaciones. Al mismo tiempo, la compañía le asignó prioridad al diseño, consolidó la publicidad a nivel mundial, fortaleció la organización asignándole a los Gerentes un mayor papel en la coordinación con las administraciones nacionales, y adquirió el negocio de electrodomésticos de General Electric.

4.1. Componentes de una estrategia global total

Son tres componentes distintos:

Estrategia Básica: Es la base para obtener una ventaja estratégica sostenible y se construye primero, no necesariamente es para el país sede. Sin una sólida estrategia básica un negocio mundial no puede pensar en una estrategia global.

Internacionalización de la Estrategia Básica: esta se logra mediante la expansión internacional de las actividades y la adaptación de la estrategia básica. Las companıas necesitan dominar en principio los fundamentos de los negocios internacionales antes de intentar una estrategia global.

Globalización de la Estrategia Internacional: Se obtiene integrando la estrategia para todos los países. No debe perderse de vista que la globalización va contra la práctica corriente de producir para los mercados locales.

5. Competitividad

El comercio actual es esencialmente internacional y cada vez lo será más. No pasa un día sin que los empresarios perciban una fuerte dosis de internacionalismo: la competencia extranjera se intensifica; las presiones para salir a otros mercados aumentan, acontecimientos políticos y económicos se presentan atropelladamente.

Esto produce perplejidad a los empresarios pues no es fácil entender con exactitud el impacto sobre el negocio propio de todos los acontecimientos históricos que ocurren de manera acelerada. Y aún, es más difícil comprender las diferentes variables que determinan una estrategia internacional exitosa.

Las tendencias internacionalizadoras y aperturistas han adquirido características de fortaleza, así que puede significar el impulso definitivo para aquellas empresas que tengan sus objetivos y estrategias bien orientadas y el rumbo correctamente calculado, por el otro lado, puede ser desvastador para las empresas que no estén preparadas

Basta con que en 1990 se abriera el Muro de Berlín para que los empresarios de todo el mundo se plantearan las expectativas que plantea un nuevo mercado con una mano de obra barata.

Una empresa diferenciada o una empresa que vende un producto diferenciado puede ser muy rentable. La diferenciación de su producto ha hecho exitosa a la Coca cola y la diferenciación como empresa lo fue para Microsoft.

Los mercados son cada vez más susceptibles de diferenciación pues siempre habrá más clientes dispuestos a pagar más por obtener un producto o servicio de una empresa que de otra. La diferenciación se da en los precios para productos comparables, es lógico que un cliente esté dispuesto a pagar más por un Audi A-6 que por un Clio, sin que ello implique que Audi tiene un margen de diferenciación sobre Renault. También hay diferenciación cuando BMW vende su modelo 325 que tiene especificaciones parecidas al Hunday Sonata, por el doble del precio ya que los potenciales compradores no consideran ambos coches iguales y de alguna manera el mercado es diferente.

No solo el precio actúa como diferenciador del producto, sino también la calidad y la imagen de la marca. La diferenciación puede ser más radical y provenir de la capacidad de una empresa para producir un bien único en su género, amparado por patente, tal como ocurre con la industria farmacéutica en el desarrollo e investigación de medicamentos para dolencias especificas.

La diferenciación no sólo se da en la producción de bienes, también se presenta en los servicios los cuales están diseñador y matizados por el sello del personal de la empresa que los brinda, (Ferrari, Mc Laren, Bentley).

La segunda más importante fuente de ventaja competitiva está en la posibilidad de alcanzar costos inferiores a la competencia. Una empresa es líder en costos si tiene costos inferiores a la competencia, de la misma manera que es diferenciada si obtiene precios más altos para un producto o servicio similar o equivalente al de la competencia. El producto o servicio deber ser al menos comparable al de la competencia en su funcionalidad y calidad.

Una empresa capaz de alcanzar un claro liderazgo en costos tiene asegurado un buen margen de beneficio en el mediano y largo plazo, por lo menos igual a la diferencia entre sus costos y los del inmediato competidor, a no ser que cambien drásticamente las condiciones del mercado.

El líder en costos adquiere una posición muy sólida en el mercado, casi es intocable y cuando lo sea no tiene más remedio que bajar un poco los precios o su equivalente: ofrecer un mejor producto o servicio en igualdad de precios.

La posibilidad de obtener una ventaja competitiva en costos depende principalmente de la tecnología empleada. Las economías de escala empleadas en la fabricación de vehículos, requieren del montaje de plantas diseñadas para producir unidades/año basadas en lineas continuas de montaje.

Algunos proveedores de la industria automotriz han enlazado sus sistemas informáticos con los de sus clientes logrando importantes disminuciones en los costos de diseño y de logística, gracias al contacto virtual permanente.

5.1. Innovación y Competitividad

Por diferentes razones los productos pueden tener éxito internacionalmente: por su precio, por su calidad, por su diseño o porque disponen de una red comercial más amplia o desarrollaron mayor publicidad. Cual el secreto que estos productos sean más competitivos y la forma en que se generó. La respuesta siempre será: a través de innovaciones.

Innovación es sinónimo de cambio, una empresa innovadora es la que cambia, evoluciona, hace cosas nuevas, ofrece nuevos productos, y adopta nuevos procesos de producción. Las empresas actuales están obligadas a ser innovadoras si quieren sobrevivir, sino se innova pronto serán alcanzados y sobrepasados por los competidores. La presión es muy fuerte, ya que los productos y los procesos tienen en general un ciclo de vida cada vez más corto.
Esta tendencia, procede de tres aspectos fundamentales:

El progreso técnico: Los productos actuales pueden desaparecer bruscamente debido a la aparición de nuevos productos con mejor utilidad. El esfuerzo actual por hallar nuevas tecnologías o mejorar las existentes es inmenso. Ejemplo la TV o los teléfonos celulares.
La internacionalización de la economía: La competencia se agudiza no solo por los países desarrollados sino por otros como los "tigres asiáticos", la India o Brasil.
Desmasificación de los mercados: es la tendencia a elaborar productos cada vez más personalizados, hechos a medida, dirigidos a mercados específicos. Esta tendencia empuja hacia una mayor flexibilidad en los procesos productivos.

Etapas del ciclo de vida

Se consideran cuatro etapas: introducción, crecimiento o desarrollo, madurez, y declive.

Introducción: Es la primera fase en que las ventas crecen lentamente. El producto está en introducción y los compradores tienen dudas. Es probable que algunas deficiencias tecnológicas no estén del todo resueltas.
Crecimiento: El producto aumenta su aceptación en el mercado, haciéndose éste interesante. Tiene lugar un crecimiento acentuado en las ventas. Surgen más fabricantes dispuestos a producirlo, si les es posible, ya que las expectativas de ventas son estimulantes.
Madurez: En esta etapa el mercado se halla bastante saturado. El producto se ha vendido en gran cantidad y la guerra entre competidores se centra en los precios y al diferenciación.
Declive: Los compradores disminuyen. Las ventas caen probablemente porque el producto se ha vuelto obsoleto, debido a la aparición de nuevos productos que cumplen las mismas funciones.

De la misma manera, en lo respecta a la tecnología se encuentra sujeta a un ciclo de vida: embrionaria, en crecimiento, y madurez.

Sin embargo, el ciclo de vida no se sigue fatalmente, pueden producirse "renovaciones del producto" en el proceso de producción o en algún subsistema del producto.

Los cambios continuos en la tecnología

Cuando comienza la investigación sobre una nueva tecnología, el progreso es muy lento, se soluciona un obstáculo y aparece otro. Sin embargo, llega el momento en que los principales problemas son resueltos, y con un pequeño gasto adicional las prestaciones mejoran rápidamente. Luego de esta etapa de rápido crecimiento, el avance se estabiliza de nuevo. La empresa debe entrar a invertir más que en el pasado para mantener la misma tasa de progreso o bien se ve obligada a aceptar una menor.

Esta fase de estancamiento acostumbra a coincidir con un hecho importante: otra u otras compañías, pequeñas por regla general, están experimentando otra tecnología. Es probable que al comienzo sus pasos sean lentos, pero puede suceder que la nueva tecnología supere a la antigua. Así enfrenta a una discontinuidad tecnológica, es decir, ante una transición de un grupo de productos o procesos a otros diferentes.

La innovación no es un proceso solitario es una permanente contienda entre atacantes y defensores. En época de discontinuidad la ventaja suele ser de los atacantes, los cuales con frecuencia no tienen nada que perder y mucho por ganar. A la empresa defensora le cuesta mucho reaccionar, cambiar sus hábitos; le es más fácil y le parece más seguro, continuar invirtiendo en la tecnología del pasado.

Las mejores empresas abandonan a tiempo la antigua tecnología y se lanzan decididamente hacia la nueva. Las conclusiones son claras: las empresas han de acostumbrarse al cambio, es necesario atacar y defenderse al mismo tiempo, "la innovación es arriesgada, pero no innovar es aún más arriesgado". Así lo han comprendido empresas líderes como IBM, Procter and Gamble, Microsoft.

El concepto de innovación y la terminología de investigación y desarrollo tecnológico (I + D), es un elemento indispensable en la práctica comercial internacional contemporánea, en la que la innovación es un proceso en el cual naciendo de una idea, invención o reconocimiento de una necesidad, se desarrolla un producto, técnica o servicio útil hasta que sea comercialmente aceptado.

Shumpeter, economista Austriaco, fue el primero en destacar la importancia de los fenómenos tecnológicos en el crecimiento económico. En 1934 definió la innovación en un sentido general a través de cinco pasos:

- Introducción en el mercado de un nuevo bien, con el cual los consumidores aún no están familiarizados.
  Introducción de un nuevo método de producción, aún no experimentado en la rama de la industria afectada, que requiere fundamentarse en un nuevo descubrimiento científico. También existe innovación mediante una nueva forma de tratar comercialmente un nuevo producto.
  La apertura de un nuevo mercado en un país, tanto si este ya existía o no en otro país.
  La conquista de una nueva fuente de suministro de materias primas o productos semi-elaborados, nuevamente sin tener en cuenta si esta fuente ya existía o se ha creado.
  La implantación de una nueva estructura en un mercado, como por ejemplo alcanzar la posición de monopolio.

Existe consenso de que la innovación es el elemento clave que explica la competitividad. Michael Porter señala que "la competitividad de una nación depende de la capacidad de su industria para innovar y mejorar. Las empresas consiguen ventajas competitivas mediante innovaciones". Francois Chesnais señala que "la actitud innovadora constituye efectivamente, con el capital humano, uno de los principales factores que determinan las ventajas comparativas de las economías industriales avanzadas".

Se concluye que el objetivo de una empresa internacional es servir a mercados extranjeros ya sea mediante las exportaciones, inversión directa o trasferencia de tecnología.

El estudio de sus decisiones relacionadas con el mercado exterior está en el campo de los negocios internacionales y en la esfera de la Gerencia Estratégica, pues implican no solamente ampliar el campo

de acción de la empresa de lo nacional a lo internacional, sino la dedicación a largo plazo de recursos gerenciales, tecnológicos y de capital.

Los rasgos más destacados del proceso de globalización reciente son:

Despliegue sin precedentes de las empresas transnacionales.
Globalización financiera.
Avance científico y tecnológico que se constituye en soporte material del dicho proceso.
Profundización de los vínculos y niveles de integración de las diferentes economías nacionales, de los distintos mercados y un comportamiento más dinámico en las relaciones comerciales internacionales.
La globalización se desenvuelve: acentuando divergencias, empujando hacia la revaluación de las políticas internacionales y nacionales que atenúen esas divergencias.
El rendimiento de las empresas determina la competitividad internacional de los países. Sin embargo, está condicionado en gran medida por la naturaleza del sistema económico nacional que apoya a esas organizaciones y es esta estructura la que finalmente determina el nivel de competitividad de las industrias nacionales en los mercados internacionales.
Las Variables Estructurales de la Economía que ejercen influencia sobre la competitividad internacional que no pueden ser controladas son:

a) Políticas públicas como leyes antimonopolio.
b) Estructura de los mercados laboral y de capital.
c) Fondos con destino a la investigación y desarrollo tecnológico.
d) Estructura política educativa.
e) Sistema tributario y políticas comerciales.

El talento humano se convierte en una de las principales fuentes de ventaja competitivas de las organizaciones. Hasta ahora las empresas venían buscando la diferencia frente a sus competidores únicamente en el ámbito tangible de esa transformación (cambio tecnológico).
La inversión directa revela profundos cambios que se están generando a nivel mundial:

a) En primer lugar la consolidación de un conjunto de grupos gigantes mundiales que han modificado sustancialmente el papel de los Estados.
b) En segundo término, vía inversión directa extranjera, se ha establecido una jerarquía de localidades a nivel mundial que privilegia las inversiones cruzadas Norte-Norte y que convierte el desarrollo económico en un proceso desigual.
c) En tercer lugar los stocks de inversiones en el mundo, incluyendo sus beneficios, establece una jerarquía de inversores que proceden principalmente de USA, Gran Bretaña, Japón, Alemania, Francia y Suiza.[97]
d) En cuarto término, todo lo arriba señalado constituye la punta de lanza del proceso de configuración de un sistema de economía mundial, en el que los espacios nacionales tienen que redefinir su papel.

6. Factores determinantes para la selección de mercados

Extractado del trabajo del profesor Álvaro Cuervo Cazurra, Universidad de Minnesota, "Dificultades en la internacionalización de la empresa"[98], publicado el 15 de diciembre de 2007.

La internacionalización requiere de recursos que complementen los recursos transferidos desde las operaciones existentes y la carencia de estos recursos genera dificultades en la internacionalización. Estas carencias pueden ser tres, dependiendo de los objetivos que se plantea la empresa: ser una multinacional, competir en una nueva industria, u operar en un nuevo marco institucional.

[97] Para Thomas Friedman, este flujo de inversión directa de los países desarrollados se ha relativizado, pues en los últimos años, países como Brasil o la India han invertido no solamente en países en desarrollo, también en desarrollados, creando una interrelación profunda en el sistema económico mundial, bajo los siguientes flujos: norte-norte, norte-sur, sur-sur y sur-norte.
[98] Ver www.universia.es/ebru

Ser una multinacional: Hay que estar preparado para los retos que implica convertirse en una multinacional, por ejemplo, establecer una estrategia que esté en línea con los objetivos de la compañía. En caso contrario, los directivos podrían verse desbordados por los acontecimientos. En general, esta dificultad suele darse sólo al inicio de la internacionalización.

La solución pasa por contar con equipos directivos preparados para el reto de abrirse a nuevo mercados, contar con los necesarios sistemas informáticos y tener preparada la estructura de la empresa para este emprendimiento.

Competir en la nueva industria: Al entrar en un mercado extranjero, las empresas pueden necesitar recursos para adaptarse a la diferente manera de competir y servir a los clientes. Aqui debe invertirse en nuevos recursos que permitan combatir esta carencia, por ejemplo, creando una planta productiva o desarrollando una red de agentes de ventas. Otra alternativa es que, en lugar de invertir en desarrollar los recursos, se compren en el nuevo mercado. La ventaja de esta última opción es que se consigue competir de un modo más barato y más rápido. Otra opción es establecer alianzas locales, que sin embargo, tiene el peligro de que el socio local se apodere de la ventaja competitiva de la empresa y se convierta en un nuevo competidor.

Operar en el nuevo marco institucional: Independiente de la industria en que se compita, la llegada a un nuevo país supone actuar en un marco institucional distinto con unos comportamientos, sistema político o normas religiosas diferentes a las habituales. La empresa suele carecer de recursos para adaptarse a esas nuevas normas y hacerlo no suele ser un trabajo fácil para alguien que no esté acostumbrada a ellas. Aquí debe contratarse a directivos locales que entienden las instituciones del país, con la posibilidad de que éstos pasen un cierto periodo de tiempo en la sede de la empresa familiarizándose con la organización. Otra alternativa es que se utilicen consultores especializados, como despachos de abogados, para acomodarse al nuevo marco institucional.

Cómo recomendación final, el experto Cuervo sugiere a las empresas que se formulen las siguientes preguntas antes de embarcarse en cualquier aventura internacional:

¿Con qué recursos vamos a competir en el país extranjero y cómo podemos transferirlos?
¿Podemos transferir la ventaja de nuestros recursos al país extranjero?
¿Qué desventajas pueden generar los recursos que transferimos al país extranjero?
¿Cuál es la percepción de nuestro país de origen en el Gobierno y entre los consumidores del país extranjero?
¿Tenemos la capacidad directiva y organizativa para integrar el aumento de las exportaciones?
¿Qué recursos nos faltan para competir en la industria del país extranjero?
¿Qué recursos nos faltan para operar en el nuevo marco institucional del país extranjero?

Si el empresario se encuentra con que la empresa se enfrenta a alguna de estas dificultades, dice Cuervo, "puede utilizar soluciones específicas que atacan la causa. Esto le permitirá a la empresa obtener el éxito deseado en su estrategia internacional y los beneficios que la internacionalización promete".

7. Factores a considerar en la elaboración de un estudio de mercado

Acceso a recursos estratégicos. El acceso a activos estratégicos como principal motivación para que una empresa realice IDE en un determinado mercado. Entre todos los recursos estratégicos a los que las empresas internacionales suelen intentar acceder, destacar, por su importancia, la tecnología y los recursos a bajo coste.

Acceso a la tecnología. El estudio de Kogut y Chang (1991) examinó si la inversión directa de empresas japonesas reflejaba la explotación de las ventajas específicas de esas empresas o la búsqueda de tecnología. En Estados Unidos Este estableció que las empresas japonesas optan

por formar *joint ventures* con empresas norteamericanas para acceder a la tecnología americana. Chang (1995) estudió la secuencia de entrada de las empresas electrónicas manufactureras japonesas en Estados Unidos y determinó que la inversión directa de estas empresas estaba motivada por el desarrollo de capacidades.

Almeida (2002) estudió la inversión directa de la industria de semiconductores en Estados Unidos y determinó que las empresas extranjeras tienden a citar patentes locales más a menudo que las propias empresas domésticas, de lo que se concluye que el primer motivo de estas empresas para localizarse en Estados Unidos es acceder a la tecnología desarrollada en ese país.

En este sentido las inversiones directas se localizarán donde exista una experiencia y pericia en estos campos. Los países y las regiones dentro de esos países que presenten ventajas en los sectores nombrados, serán las localizaciones aventajadas para las inversiones que buscan I+D, debido a la posibilidad de transmitir el conocimiento a las organizaciones localizadas a su alrededor. Acceder a la ciencia y tecnología exterior avanzada, es uno de los motivos principales por el que las empresas japonesas se establecen en Estados Unidos y en Europa, además de intentar acceder a un mercado laboral con trabajadores altamente cualificados que apliquen esa tecnología en la propia subsidiaria (Informe de OCDE, 1998).

Acceso a recursos a bajo coste: Las empresas de nuevas economías industrializadas tienden a invertir en países desarrollados cuando dicha localización está motivada por la búsqueda de recursos estratégicos y por la búsqueda de mercados, mientras que estas empresas invertirán directamente en países en vías de desarrollo, cuando la nueva localización esté motivada por el acceso a recursos laborales más baratos.

Esta conclusión sugiere que la motivación de las empresas para realizar una inversión directa en una localización concreta está relacionada con los factores específicos del país de destino, apoyando la idea de que la IDE es utilizada como una forma de ganar acceso a los activos específicos, ventajosos en el país de destino.

Acceso a nuevos mercados: La perspectiva tradicional de selección de mercados internacionales ha basado su explicación en la motivación de acceder a nuevos mercados, la cual se caracteriza básicamente, porque las empresas deciden internacionalizarse hacia aquellos países que les ofrecen un gran número de clientes u oportunidades de negocio en función del volumen de ventas que puedan obtener.

Contemplando esta motivación, Lecraw (1991), al investigar los factores que influyen en la inversión directa en países poco desarrollados, llegó a la conclusión de que la tasa de crecimiento de la demanda doméstica influía, positiva y significativamente, en la búsqueda de mercados a través de la inversión directa.

Esta evidencia confirma la idea de que las empresas de nuevas economías explorando las oportunidades de los mercados exteriores prefieren invertir en países con un gran potencial de mercado (Makino, 2002).

Seguir a la competencia: reacción oligopólica. Estudios empíricos sobre la teoría de la IED han apoyado, generalmente, la idea de que las empresas en industrias oligopólicas tienden a seguirse unas a otras en el exterior, haciendo inversiones similares en los mismos países. Este fenómeno es conocido como "reacción oligopólica", siguiendo el comportamiento del líder.

El comportamiento establecido por esta teoría se basa en contactos de multimercado. Las interrelaciones que se crean entre las empresas competidoras que desarrollan su actividad en un entorno multimercado, aun cuando no hubieran estado dispuestas a hacer inversiones directas, instan a estas empresas mutuamente rivales a seguir al líder hacia otros destinos. Esto no significa que en ese nuevo mercado las empresas no opten por competir fuertemente,

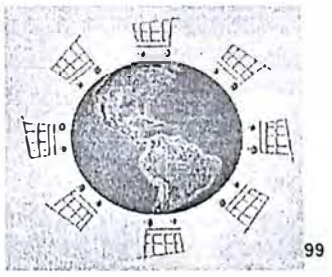
tanto en productos como en precios. El primer entrante puede obtener una ventaja basada, por ejemplo, en adquirir recursos escasos o en ir copando posiciones en ese nuevo mercado antes que sus competidores. Lambkin (1988) establece que los primeros entrantes en nuevos mercados son capaces de entrar en dichos mercados con grandes inversiones para obtener una fuerte posición en el mercado, mientras que las empresas seguidoras de las pioneras suelen ser de menor tamaño.

Seguir a los clientes: En algunos casos las empresas deciden seleccionar un mercado en particular, simplemente, porque sus clientes están presentes en el mismo. En este caso son los propios clientes los que han "seleccionado" el mercado exterior de la empresa. Por ejemplo, en el estudio realizado por Brewer (2001) sobre empresas australianas puso de manifiesto que algunas empresas se habían establecido en mercados exteriores con el único objetivo de responder a la demanda de unos de sus clientes que había localizado su oficina en dicho país.

Las empresas que prestan dichos servicios (*e.g.* consultoría, publicidad, hoteles, hospitales), y se desean internacionalizar tienen como unica opción la localización de la producción en el exterior. Por esta razón, para este tipo de empresas de servicios, una de las motivaciones más importantes a la hora de seleccionar un mercado exterior es el seguir a sus clientes a aquellos mercados donde se hayan internacionalizado, con el fin de mantener ofreciéndoles sus servicios.

Empresas dedicadas al envío urgente de documentos, tales como DHL o Federal Express, han tenido que internacionalizarse a medida que sus clientes se han ido internacionalizando y tienen que realizar envíos al exterior. Algo similar se puede destacar en un sector tan distinto como el de auditoría: una empresa multinacional prefiere que su auditor sea capaz de auditarle todas las subsidiarias, "forzando" así a la empresa auditora a internacionalizarse (Jarrillo y Echezárraga, 1991).

8. Estrategia de penetración y alianzas estratégicas



[99]

Para exportar deben considerarse:

1. Identificación de Productos Potencialmente Exportables
2. Oferta exportable
3. Mercados potenciales
4. Restricciones en los Mercados de Destino
5. Selección de Mercados
6. Cálculo de Costos

1. Identificación de productos potencialmente exportables

Para obtener una identificación de productos se deben considerar: el o los mercados a los que se destinará el producto; las ventajas comparativas del producto si las tiene; si el potencial exportador va a producir, vender en el mercado interno y exportar; si producirá y exportará exclusivamente o, si exportará, debiendo comprar las mercancías a productores.

[99] http://3.bp.blogspot.com/_TMxSk0ayIP8/TH35UiMl4ZI/

Una vez determinados dichos aspectos deberá tenerse en cuenta:

Contar con ventajas relativas en el abastecimiento del producto a exportar o en las materias primas o insumos necesarios para producir la mercancía que se pretende exportar.
La calidad deberá ser la requerida por los mercados externos y, por lo menos, similar a la ofrecida por la competencia.
Debe ofrecerse solamente lo que se está capacitado para producir en forma estable y continua, para los efectos de cumplir con una demanda externa, sin tener que postergar el mercado nacional.
El potencial exportador deberá contar con los medios para movilizar internamente, almacenar y embarcar el producto a exportar.
Deberá asegurarse que el producto cumpla con las especificaciones requeridas por el o los mercados de destino para su ingreso.
Que el producto no se encuentre protegido por barreras arancelarias muy elevadas o que el producto ofrecido por la competencia, esté favorecido por un tratamiento preferencial.
Que el recargo sobre el valor FOB, por concepto de transporte hasta el mercado elegido (flete), no represente una desventaja frente a proveedores de otros países.
Que el producto no esté demasiado expuesto, a ser desplazado por productos similares de uso alterativo.

2. Oferta exportable

Oferta exportable es la descripción completa del producto que se desea exportar.

Hay dos enfoques diferentes para la oferta exportable uno cuando la oferta está constituida por la capacidad ociosa o los excedentes; el otro enfoque, es el de la demanda en el que la oferta exportable está constituida por los productos para los cuales hay "mercado".

Otras características de los productos con "mercado" o potencialmente exportable son:

Productos que el país ha exportado anteriormente y que actualmente no está exportando.
Productos que el país está exportando actualmente.
Productos que el país no está exportando actualmente, pero que podría eventualmente exportar si los adapta a los requerimientos, estándares, gustos y necesidades internacionales.

Es difícil determinar la oferta exportable si no se conocen las características de la demanda por productos exportables, por lo que paralelamente a su determinación se debería investigar el mercado internacional de los productos.

Finalmente, la oferta exportable se deberá estimar en la forma más exacta posible en cuanto al volumen susceptible de exportación, especificar claramente las calidades, estacionalidades si corresponde, envases, etiquetas y, en general, toda característica del producto que se estime necesaria para que el importador pueda hacerse una idea cabal de lo que se está ofreciendo.

3. Mercados potenciales

El exportador deberá conocer ciertos antecedentes sobre el comercio internacional del producto a exportar: volúmenes transados; países importadores, países productores y exportadores; evolución de los precios; tendencias del mercado; calidades exigidas; canales de distribución en los mercados elegidos, etc

Hay que considerar que los mercados extranjeros son diferentes al mercado local y la investigación previa ayudará al empresario para definir su estrategia de marketing hacia el exterior.

4. restricciones en los mercados destino

El exportador deberá conocer los aranceles de importación para los productos en los países de destino junto con los requisitos de ingreso o restricciones existentes, como exigencias técnicas, normas fitosanitarias, licencias previas o certificados especiales, contingentes o cuotas de importación.

También, si el mercado potencial concede algún tratamiento preferencial al producto originario (Tratamientos Preferenciales, Convenios Multilaterales o Bilaterales).

5. Selección de mercados

Debe considerarse la no conveniencia de abarcar más de lo que le permiten sus posibilidades de oferta y de dar cumplimiento en los negocios convenidos, por lo que debe iniciarse con uno o dos mercados. No debe desestimar los mercados pequeños o poco destacados.

No incursionar en aquellos mercados con fuertes restricciones a las importaciones y severos controles de cambio o con claros problemas de balanza de pagos.

6. Cálculo de costo de exportación

Son todos los gastos en que debe incurrir el exportador, hasta dejar el producto a disposición del comprador, dependiendo de las condiciones pactadas (INCOTERMS).

Factores a considerar:

Costo unitario.
Costo del total a exportarse.
Fletes internos
Comisiones
Gasto de Despachante de Aduanas
Certificados especiales y gastos consulares
Gastos bancarios (telex, financiamientos, confirmaciones)
Otros gastos (envases, embalajes, fax, teléfonos, courier, almacenaje, gastos portuarios, etc.)

Se resalta que el IVA no es un factor a considerar por el exportador en el costo de una exportación, ya que éste es recuperable.

9. Planteamiento estratégico en comercio internacional

Antes de una firma instalarse debe tomar muy en cuenta que mercados penetrar, cuando hacerlo y que escala, como forma de tener un éxito garantizado en el mercado que piense desarrollar.

Momento de Penetración: Después de la identificación del mercado viene lo que es el momento de penetración. Hay que tener cuidado con la entrada temprana a un mercado nacional, ya que se debe tomar en cuenta los costos pioneros que los primeros participantes deben asumir, incluyendo el mayor riesgo de fracaso empresarial.

Escala de Penetración y Compromisos Estratégicos: El valor de los compromisos que fluyen a partir de una entrada a gran escala en un mercado extranjero debe ser sopesado con los riesgos resultantes y la falta de flexibilidad de los compromisos significativos.

Vale la pena señalar que una entrada a pequeña escala puede limitar las perdidas potenciales, pero también puede perder la oportunidad de capturar ventajas del primero en actuar.

Formas de penetración: Hasta el momento existen seis formas de penetrar en un mercado extranjero: Exportación, Proyectos "Llaves en mano", Licenciamiento, Franquiciamiento, Joint Ventures y el Establecimiento de subsidiarias de propiedad absoluta.

Exportaciones

Existen ventajas y desventajas en el proceso de exportación. Por un lado facilitan la construcción de economías con base en curva de experiencia, así como el evitar los costos relativos al establecimiento de operaciones de fabricación en otro país. Mientras que por otro lado, las desventajas incluyen costos, elevados de transporte y barreras comerciales, así como problemas de los agentes de marketing.

Proyectos "Llave en mano"

Esta es una forma de exportar tecnología de procesos a otros países. Estos proyectos son más comunes en industrias químicas farmacéuticas, en la relativa al refinamiento del petróleo y en la concerniente al refinamiento del metal todas las cuales utilizan tecnologías costosas y complejas de producción. La desventaja de estos proyectos consiste en que la firma puede, de manera inadvertida, crear competidores globales eficientes en el proceso.

Licenciamiento

La ventaja principal de esta forma de penetración radica en que el licenciatario asume los costos y riesgos de la apertura de un mercado extranjero. Las desventajas incluyen el riesgo de perder el conocimiento y la carencia de un firme control sobre los licenciatarios.

Franquiciamiento

Es similar al Licenciamiento. La ventaja principal de este radica en que el franquiciatario asume los costos y riesgos de la apertura de un mercado extranjero. Mientras que la desventaja se encuentra en los problemas de control de calidad, pues los franquiciatarios se encuentran a distancias considerables.

Joint Venture

Esta forma de penetración establece una firma propiedad de dos o más firmas independientes. Cada una de las cuales contribuyen con un equipo de administradores para compartir el control operativo.

Lo positivo de esta estrategia se puede apreciar en el compartimiento de costos y el riesgo de la apertura de un mercado extranjero, y en ganar conocimiento local e influencia política.

La desventaja está inmersa en el riesgo de perder el control sobre la tecnología.

Subsidiarias con Propiedad Absoluta

Estas se recomiendan cuando el conocimiento administrativo constituye la competencia clave de una firma, puesto que controlan de mejor manera la tecnología.

Alianzas Estratégicas

Estas permiten a las firmas compartir los costos fijos y los riesgos derivados del desarrollo de nuevos productos o procesos. Además facilitan la transferencia de habilidades complementarias entre compañías y pueden ayudar a las firmas a establecer parámetros técnicos.

La desventaja de una alianza es que la firma se arriesga a dar su conocimiento tecnológico y el acceso al mercado a cambio de muy poco.

Buen Funcionamiento de las Alianzas

Existen dos claves para disminuir el porcentaje de fracaso de las alianzas. Uno es la construcción de confianza y de redes informales de comunicación entre socios, mientras que el otro es la toma de pasos proactivos para aprender de los socios de la alianza.

A manera de conclusión se destaca que exportar puede ser un buen negocio para la empresa siempre que la gerencia tome conciencia de la importancia de un planeamiento y una política que considere el dominio de las reglas y usos del comercio internacional.

Exportar es una postura empresarial, una alternativa estratégica de desarrollo, una experiencia que propicia una decisión global de la empresa a través de la cual gana competitividad y estimulo para ser más eficiente.

Los siguientes consejos deben considerarse en el momento de la formulación de los planes para las actividades de exportación sean beneficiosas:

Comience a exportar cuando esté totalmente decidido y reserve determinada parte de la producción para el mercado externo. La exportación exige continuidad y no puede ser considerada como herramienta de escape para la crisis del mercado interno;

Esté dispuesto a invertir en la organización de su mercado externo. Escoja cuidadosamente dos agentes, defina el perfil del consumidor al que pretende llegar y conozca las exigencias de cada mercado. De lo contrario, solamente podrán ser realizados negocios esporádicos, nunca permanentes;

Estudie el mercado con el cual desea operar, de modo de evaluar sus efectivas posibilidades comerciales, focalizando primero al cliente, después al producto, sus variedades y cualidades exigidas.

Estudie las tácticas comerciales de los países; cómo son negociadas las mercaderías, cuáles son las formas de allí existentes, etc.

Conozca los regímenes, cambiarios y de impuestos y tasas vigentes en el país en cuestión, así como el proceso de liquidaciones burocráticas, acción judicial, etc.

Preste atención especial a las disposiciones sobre embalajes, etiquetado y requisitos fitosanitarios vigentes en el mercado.

Coloque un profesional con experiencia al frente de su departamento de exportación. Ese profesional debe hablar las principales lenguas usadas en comercio internacional, y deber desempeñar su cargo en forma idónea.

Mantenga alguna forma de representación en el mercado a conquistar, de modo de ofrecer un mínimo servicio post-venta.

Evite trabajar con parientes, amigos o conocidos como representantes en el exterior sin pleno conocimiento del ramo de acceso a los compradores. Aunque lleve algún tiempo, busque al mejor profesional que pueda encontrar. Una persona que conozca al producto y al mercado. Examine con mucho cuidado a los eventuales interesados.

Una vez escogidos los representantes, recuerde darles condiciones adecuadas de trabajo, por lo menos por un año. No hay nada mas perjudicial para la imagen de un exportador que la de ofrecer un producto a través de varios canales.

Calcule con cuidado los precios de exportación. Si tiene dudas, consultar a un técnico en comercio exterior. Además de utilizar con perfecto equilibrio los incentivos concedidos a la exportación, a veces es necesario presentar el precio más ventajoso posible, teniendo siempre en cuenta el valor de los países y productos competidores.

Recuerde que las formas de propaganda, publicidad y promoción de ventas de un producto deben estar siempre en perfecta armonía con las particularidades del mercado. Para un buen producto siempre habrá un buen mercado.

Tenga un comportamiento de rigurosa seriedad comercial y moral, para conservar y ampliar las relaciones con los clientes. Cumpla siempre con lo que promete. Responda siempre con rapidez a la correspondencia recibida del exterior, aunque el asunto no tenga mucha relevancia o importancia. No provea mercaderías que no correspondan a la muestra enviada al cliente.

Pague en tiempo y forme las comisiones de los agentes, porque es de eso que ellos viven y sus gastos fijos son muy elevados, y mantenga informados sobre los planes y programas de su empresa. No agite el mercado, haciendo negocios sin permiso de sus agentes,

Sólo hay una razón para que alguien comience a comprar un producto nuevo y tan distante. Mejor precio, calidad aceptable, garantía de abastecimiento continuo y atención eficiente;

No espere resultados inmediatos y grandiosos. La apertura de nuevos mercados necesita de trabajo a medio y largo plazo. En la realidad se trata de una inversión.

CAPITULO VIII
PROCESOS DE IMPORTACION Y EXPORTACION

1. Proceso de importación y exportación
    - 1.1. Proceso de importación.
        - 1.1.1. Negociaciones internacionales
            - 1.1.1.1. Concepto de negociación
            - 1.1.1.2. Negociaciones internacionales
            - 1.1.1.3. Negociación individual y negociación en equipos
            - 1.1.1.4. Lugar de la negociación
            - 1.1.1.5. Elementos de la negociación
            - 1.1.1.6. Proceso de negociación
                - 1.1.1.6.1. Analizar la situación
                - 1.1.1.6.2. Establecerlas propuestas de la negociación
                - 1.1.1.6.3. Seleccionar las tácticas
                - 1.1.1.6.4. Evaluación del plan
                - 1.1.1.6.5. Ejecución
2. Proceso de importación
    - 2.1. Concepto
    - 2.2. Compra de insumos en el extranjero
    - 2.3. Póliza de importación
    - 2.4. INCOTERMS
3. Proceso de embarque, contratación de flete y seguro
    - 3.1. Embarque
    - 3.2. Pago de la mercancía
    - 3.3. Recepción de las mercancías
    - 3.4. Retiro de mercancías y pago exterior
    - 3.5. Clasificación de la Importaciones: (según su destinación)
4. Proceso de exportación
    - 4.1. Concepto
    - 4.2. Decisión de exportar
    - 4.3. Clasificación de las Exportaciones
    - 4.4. Proceso de exportación
        - 4.4.1. Obtención del Registro Unico del Exportador (RUE)
        - 4.4.2. Documentos que debe elaborar el exportador
        - 4.4.3. Declaración Unica del Exportador
        - 4.4.4. Certificado de Origen
        - 4.4.5. Certificados Sanitarios
        - 4.4.6. Documento de transporte
        - 4.4.7. Flujo del proceso de exportación de mercancías
    - 4.5. Como afecta a la empresa la ampliación de mercados
5. El rol del intermediario en una exportación
    - 5.1. Funciones de los intermediarios
    - 5.2. Clases de intermediarios
    - 5.3. Factores a valorar de los servicios ofrecidos por los intermediarios
6. Canales de distribución
    - 6.1. Concepto
    - 6.2. Factores que afectan a la selección del canal de distribución
    - 6.3. Métodos de control de los proveedores sobre los intermediarios.
    - 6.4. Tipos de canales de distribución
7. Nomenclatura arancelaria
    - 7.1. Concepto y fundamentos
    - 7.2. Ventajas que ofrece una nomenclatura al comercio internacional
    - 7.3. Sistema Armonizado de Descripción y Codificación de mercancías
    - 7.4 Convenio Internacional del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de mercancías
    - 7.5. Nomenclaturas arancelarias en la región

CAPITULO VIII
PROCESOS DE IMPORTACION Y EXPORTACION

1. Proceso de importación y exportación

1.1. Proceso de importación.

1.1.1. Negociaciones internacionales

1.1.1.1. Concepto de negociación



[100]

Según Aldao Zapiola: "Negociación es la actividad dialéctica en la cual las partes que representan intereses se comunican e interactúan influenciándose recíprocamente, para lo cual utilizan tanto el poder, como la disposición que pueda existir para aceptarlo, con el fin de arribar a un acuerdo".

La negociación es un esfuerzo de interacción que se realiza con el propósito de generar beneficios mutuos.

Contando con la definición señalada, cabe destacar algunos conceptos o categorías que favorecerán a la correcta interpretación de lo que son los procesos de importación y exportación:

Intercambiabilidad: Acción de cambio de los elementos materiales e inmateriales que se proponen como contenido del proceso.

Interacción: Acción recíproca de una parte sobre la otra. El propósito es influirse. Debe existir el poder de una parte y la disposición de la otra para aceptarlo. Es una situación recíproca y la capacidad de influir está en relación directa al interés de las Partes de arribar a acuerdos comerciales.

Comunicación: La interacción influye la comunicación verbal y no verbal. La negociación es por esencia comunicación.

Finalidad: Es la búsqueda de un acuerdo que permita concluir un negocio y que ambas Partes asuman el compromiso de cumplirlo.

Por lo señalado, en el propósito de la materia objeto de estudio, puede resumirse que los negocios internacionales son, en general, las transacciones privadas y gubernamentales que involucran a dos o más países que procuran beneficios mútuos.

Se componen de dos partes principales:

Una, comercio exterior, el cual se refiere a las condiciones, formas y contenido que presenta el intercambio de bienes y servicios; exactamente, son las leyes y regulaciones nacionales para manejar el comercio internacional.

[100] http://www.asesorum.es/blog/wp-content/uploads/2012/03/arbitraje-y-negociacion.jpg

Dos, comercio internacional, el cual se refiere a todas las operaciones comerciales, importaciones y exportaciones, inversión directa, financiación internacional, mercadeo, etc., que se realizan mundialmente y en la cual participan las diferentes comunidades nacionales.

Los negocios internacionales son lo señalado y mucho más; las costumbres y tradiciones culturales priman en las negociaciones internacionales. Con estadounidenses prevalecen, por ejemplo, la competencia, los resultados a corto plazo y no cultivan las relaciones personales. Lo contrario sucede con los japoneses, quienes toman decisiones en grupo con resultados a largo plazo; para ellos es indispensable desarrollar la amistad antes de negociar.

Factores de éxito:

El factor más importante en la actualidad es la competitividad en donde la eficiencia en precios y la logística juegan un rol fundamental. Además, cabe destacar el hecho del apoyo financiero y la capacidad, sin estas condiciones es muy difícil emprendimientos internacionales.

Un plan de exportación:

Es un documento en donde están plasmadas todas las ideas, y características del proyecto exportador, en el se encuentran todos los ítems de desarrollo, que serán evaluados por un inversionista o comprador.

Algunos items:

Estudio de mercado (a quién cómo cuándo y donde), costos (operativos, impuestos aranceles etc), explicación y características del bien o servicio a exportar etc.

1.1.1.2. Negociaciones internacionales

Hay que tener muy presente las posibles diferencias culturales que puedan existir. Estas diferencias pueden dificultar la comunicación.

Las personas no hablan el mismo idioma lo que obliga a recurrir a intérpretes. Además, en cada cultura el tipo de relación personal entre las partes puede seguir patrones diferentes.

En algunas culturas se tiende a mantener una gran distancia personal (está muy delimitada la actividad profesional de la personal, no se da pie a una relación más cercana). En otras ocurre justo lo contrario, las personas buscan la proximidad, la cercanía.

Un acto que puede ser perfectamente normal en una cultura (hablar de un tema personal, bromear sobre algo) puede resultar totalmente fuera de lugar en la otra.

La propia negociación puede seguir reglas muy diferentes, tal el modo de situarse en la mesa de negociación o la importancia y extensión de la fase de presentación.

Quien debe marcar las etapas, indicando cuando se ha concluido un punto y conviene pasar al siguiente (¿el anfitrión, la persona de mayor categoría laboral, el invitado, etc.?)

Cómo tomar la palabra (hay que indicar que se quiere hablar, hay que esperar a que el otro termine completamente su discurso, se puede interrumpir,...).

Cómo preguntar, que preguntas se pueden considerar impertinentes, cómo juega el silencio.

Validez del compromiso verbal o escrito: mientras que en algunas culturas el compromiso escrito (el documento firmado) es lo que cuenta, en otras puede tener más importancia un acuerdo verbal.

Conveniencia o no de hacer o recibir regalos (es un detalle de amistad o trata de coartar la libertad). Mientras que en algunas culturas son considerados una muestra de amistad, en otras en cambio se pueden interpretar como un intento de soborno.

Todo esto dificulta la negociación ya que uno podría estar infringiendo involuntariamente muchas de las normas básicas de comportamiento de la otra cultura.

Ante esta dificultad, algunas reglas básicas que se pueden aplicar son:

Informarse sobre las costumbres del otro país, sus peculiaridades, su cultura, su historia y su situación actual. El mostrar al interlocutor que uno conoce algo de su país puede ayudar a ganar su aprecio.

Actuar con la máxima prudencia, estando muy atentos a cómo se comportan los nacionales del país (ver e imitar). Prestar especial atención al protocolo.

Ser comprensivos con los posibles errores que pueda cometer la otra parte (de lenguaje, de comportamiento, etc.).

Salvo que uno tenga un conocimiento muy profundo de la otra lengua, es conveniente acudir a la negociación con un intérprete de plena confianza.

No conviene aceptar sin más el interprete que ofrezca la otra parte (no conocemos su nivel de preparación, su discreción, no sabemos si es una persona de confianza).

Si uno tiene ciertos conocimientos de la lengua del país puede utilizarla en la presentación o en los momentos distendidos (almuerzo, pausas, etc.), pero durante la negociación es fundamental comprender perfectamente lo que la otra parte nos dice.

1.1.1.3. Negociación individual y negociación en equipos

Es una de las primeras cuestiones que se deben resolver. Según Nieremberg "deberá considerarse caso por caso en cada negociación. La elección vendrá determinada por el entorno, las condiciones y el método. Se desarrollara un equipo cuando el negociador individual necesite ayuda.

Ventajas de la negociación individual:

Permite confiar toda la responsabilidad en una sola persona.
Permite decisiones sobre la marcha.
Evita que el adversario opere actuando sobre los miembros más débiles del equipo obteniendo concesiones no autorizadas.
Evita que se debilite la propia posición por eventuales diferencias de opinión entre los miembros del equipo (estrategia fragmentada).

Ventajas de la negociación en equipo:

Permite atender asuntos complejos mediante la asignación de diferentes roles.
Permite reunir diferentes capacidades técnicas y lograr un fondo común de opiniones (análisis superior).
Logra la ventaja psicológica natural que crea la pertenencia a un equipo.
La inclusión de representantes de distintas áreas permite el alivio de presiones intraorganizacionales.

La decisión suele ser irrevocable, aunque ciertas veces se puede cambiar.

Liderazgo de la negociación

Los equipos negociadores no son democráticos. Debe haber un jefe de liderazgo natural pero que escuche al grupo y escuche sus ideas. Según Nieremberg "el líder debe aprovechar la capacidad de cada uno de los componentes de su equipo, debe manejar suficiente información sobre los hechos y gestionar los factores que determinen los hechos. Es responsabilidad del líder escoger al equipo negociador. Un equipo sin disciplina puede causar un desastre. Es fundamental la coordinación entre el líder y los miembros del equipo".

1.1.1.4. Lugar de la negociación

Según Depré "la gente no se encuentra en la misma disposición de ánimo según esté en su propia oficina, en la del otro lado, en un restaurante agradable o en un ruidoso café."

La elección del lugar necesita de una negociación previa para lograr que ella resulte equitativa para ambas partes.

Valor simbólico: Ir o venir para negociar implica que existe voluntad negociadora. El que concurre al lugar del otro adopta una actitud de sumisión y ocupa simbólicamente una posición disminuida.

Valor efectivo: Las particularidades que pueda tener el lugar y los efectos de estas sobre uno (ubicarlo de cara al sol, o de espaldas a una puerta abierta).
La sede de la reunión: (alternativas)
Según el dominio del lugar (ejercicio del poder):

Lugar propio
Lugar del oponente
Lugar neutral

Según la logística (disponibilidad de medios):

Con importante infraestructura propia y escasa para el oponente.
Con escasa infraestructura propia e importante para el oponente.
Con importante infraestructura para ambas partes.
Con escasa infraestructura para ambas partes.

Características (a tener en cuenta del lugar)

En el territorio propio:

Proporciona la ventaja psicológica de que el otro "venga".
Proporciona mejor estructura y facilidad para lograr decisiones rápidas en la propia organización.
Permite la posibilidad de atender otros asuntos.
Permite ahorrar el tiempo y el costo del viaje.

En territorio del oponente:

Permite evitar las perturbaciones de la actividad de la propia oficina.
Permite la posibilidad de sobrepasar al oponente y dirigirse a sus superiores.
Proporciona mayor facilidad para dar fin a la reunión y retirarse prematuramente.
La carga de realizar los preparativos de la reunión es de la otra parte.

1.1.1.5. Elementos de la negociación

Son los medios o recursos con los que se negocia. Hay tres elementos presentes: poder, información, tiempo, los que responde a la interrogante de con qué se va llevar a cabo la negociación.

Poder

Es la capacidad de influir y la aptitud de afectar comportamientos.

Las modalidades del ejercicio del poder son:

1) Las partes interactúan influenciándose recíprocamente.
2) La interacción se realiza por medio de la comunicación (verbal y no verbal). El propósito de cada acción es influirse.
3) Debe existir: poder en una parte y disposición en la otra para aceptarlo. Esta circunstancia es recíproca.

La diferencia de poder marca las alternativas de cada Parte. El poder objetivo deriva primordialmente del hecho de tener alternativas atractivas. El poder subjetivo o psicológico deriva de las creencias de ambas partes. La combinación de las propuestas de cada parte y sus percepciones de la situación elaboran el equilibrio del poder de ellas.

Información

Es el conocimiento sobre algo, la denominada inteligencia es la información procesada.

Los principales aspectos que deben indagarse en relación a la contraparte son:

1) Objetivos
2) Necesidades
3) Tiempos
4) Nombres, cargos y títulos de los negociadores designados
5) Antecedentes profesionales y personales de cada uno
6) Límite de la autoridad del negociador jefe
7) Presiones organizacionales
8) Antecedentes en negociaciones con la propia empresa
9) Idem con terceros
10) Estado económico - financiero

La información es la herramienta de precisión, de ella dependerá nuestra percepción de la realidad y las decisiones que se tomarán.

El fin de la información radica en conocer cuáles son los verdaderos límites de la otra Parte, como ejemplo, cuál es el mínimo precio en que venderá el vendedor, o cuál es el máximo del comprador.

1.1.1.6. Proceso de negociación

El proceso de negociación consta de varias etapas que pueden resumirse en:

1.1.1.6.1. Analizar la situación, determinar que se desea y cómo poder lograrlo.

Para ello debe identificarse metas, traducido como los objetivos generales que se pretenden alcanzar y describen la finalidad o los propósitos buscados. Esta meta es conveniente traducirla en objetivos específicos.

Asimismo, reunir información de la que dependerá nuestra percepción de la situación y las decisiones a adoptarse. Acumular la mayor cantidad de información disponible sobre la materia de la negociación y elaborarla para transformarla en inteligencia.

Finalmente, considerar los plazos de negociación, los propios y los de la contraparte.

1.1.1.6.2. Establecerlas propuestas de la negociación con la finalidad de contar con diversas alternativas y ofertas que faciliten el logro de acuerdos que satisfagan las necesidades e intereses de las Partes. Aquí hay un grado de cooperación como de competencia, donde la cooperación implica la creación o el aumento conjunto del valor del contenido de la negociación, y la competencia se orienta a mejorar las ventajas individuales.

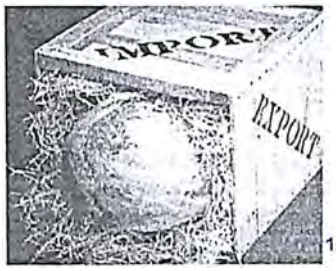
1.1.1.6.3. Seleccionar las tácticas, una vez establecidas las propuestas deberá seleccionarse los métodos o tácticas con las cuales se trabajará.

1.1.1.6.4. Evaluación del plan que apunta a examinar el plan o el diseño de estrategia y referirlo al logro de la meta planteada.

1.1.1.6.5. Ejecución que puede resumirse en:

Se desarrolla mediante las interacciones que realizan las Partes durante los eventos de negociación
Se deben controlar los resultados de cada negociación (ciclo de feedback), que se traduce en adquirir más información mediante la escucha, observación y el cuestionamiento, para interpretar esta información, luego revisar mi propia estrategia (qué debo hacer de manera diferente) y finalmente poner en ejecución la nueva estrategia ajustando la planificación.
Se establecen acuerdos que pueden ser parciales o finales.

2. Proceso de importación



[101]

2.1. Concepto

Si se resume el comercio exterior como el intercambio de bienes, servicios y capitales entre diferentes países, la importación se suscita cuando un país necesita ingresar productos dentro de su economía, que es la introducción legal de mercancía extranjera para uso o consumo del país.

Ya en capítulos anteriores se habló sobre las ventajas del libre intercambio de mercancías, así como de otros aspectos que significan restringir la entrada de productos extranjeros, mediante el proteccionismo a través de los aranceles aduaneros, tema gravitante en la economía de un país, por favorecer a obtener recursos fiscales y limitar las importaciones en protección de la industria nacional.

Así, toda persona individual o jurídica que importe productos debe cumplir requisitos y procedimientos para la importación de la mercadería, siendo la Aduana, la principal institución responsable del control de las importaciones en el marco de la legislación fiscal establecida y los tratados comerciales vigentes.

2.2. Compra de insumos en el extranjero

Una buena administración de los gastos de adquisición de compras y suministros permite aumentar la competitividad, ya que contribuye a reducir los costos, aumentar la calidad y responder con mayor

[101] http://www.actiweb.es/oscarmartinez/imagen3.jpg?0000000000

rapidez a los cambios del mercado y a las mejores tecnológicas. Para lograr esto, debe atenderse lo siguiente:

Evaluar cuidadosamente los requisitos que deben cumplirse al importar los productos, es decir, cubrir el pago a tiempo, llenar la documentación adecuada para el ingreso de los mismos al país, el tiempo tránsito de las mercancías, etc.
Analizar los factores de riesgo y costo de la importación.
Examinar los mercados de suministros internacionales y aprovechar las mejores ofertas.
Definir el tipo de relación de negocios que se debe establecer con sus proveedores para satisfacer los objetivos de la oferta.
Cerciorarse de que los artículos comprados se almacenan de forma eficiente y segura, que el inventario esté bien hecho y que los artículos estén disponibles a bajo costo cuando se requieran.

Previa a una transacción de importación, es recomendable obtener información del mercado de origen del producto y de los potenciales proveedores:

Países productores
Países comercializadores
Precios, variedades, calidad, etc.

Cuando se evalúa al potencial proveedor, es importante comprobar la existencia de Acuerdos Comerciales suscritos con países que den la posibilidad de aprovechar incentivos arancelarios para ese producto.

El importador también debe considerar las preferencias arancelarias que Bolivia goza en el marco de convenios bilaterales o multilaterales. Por ejemplo, con la CAN 99% de los bienes gozan de arancel cero, con el Mercosur aproximadamente 60%, con Chile 60% y con otros países existe desgravación arancelaria paulatina.

2.3. Póliza de importación

La póliza de importación es el documento que legaliza el ingreso de las mercaderías al país, puede ser la póliza electrónica o la póliza manual. La misma debe ser extendida y firmada por el tramitador de aduanas. El trámite efectuado mediante el uso de la póliza electrónica va llevar menor tiempo.

El importador debe abrir un archivo de control de sus pólizas de importación ya que éstas le pueden ser de gran utilidad en caso de necesitar mercadería a su proveedor (reparación, cambio, etc.) o bien si la Aduana realice una auditoria.

2.4. INCOTERMS

Al contactarse con los proveedores en el extranjero, se solicita cotización (factura pro forma o carta oferta), que contenga las condiciones de la venta: Precio y características de las mercaderías (variedad, modelo, calidad), según Cláusula de Compraventa. Estas cláusulas se establecen bajo los términos internacionales de comercio INCOTERMS establecidas en un contrato de compraventa internacional.

3. Proceso de embarque, contratación de flete y seguro

3.1. Embarque

El exportador extranjero o proveedor revisa la forma de pago convenida, estando de acuerdo, embarca las mercaderías según lo estipulado; El proveedor confirma el medio de transporte internacional que

lleva las mercaderías, fecha de salida, número de vuelo, nombre del barco, tiempo de demora del viaje y fecha estimada de arribo.

El importador coordina con el Agente de Aduanas la recepción de las mercaderías en puerto de llegada e internación.

3.2. Pago de la mercancía

El proveedor negocia ante su banco el pago convenido, presentando documentos oficiales que acrediten el embarque de las mercancías (factura, conocimiento de embarque o carta de porte, etc., la póliza de seguro y lo anexos correspondientes).

El banco extranjero revisa la documentación y paga al exportador en el período establecido. Estos documentos son enviados al banco emisor de la carta de crédito, cobranza u otra forma de pago.

El conocimiento de embarque, documento que tiene un título de dominio sobre la mercancía, debe estar consignado a nombre del banco emisor, que le sirve de respaldo en esta operación. Posterior, dicho documento debe ser endosado por el banco a nombre del importador nacional trasladando el dominio de las mercaderías.

3.3. Recepción de las mercancías

Recibida la mercancía en la aduana de ingreso, el agente aduanero, en coordinación con el importador, procede al pago correspondiente a los impuestos y demás gravámenes. El importador recibirá del banco los documentos que servirán de base al agente aduanero para realizar la "Declaración de Aduana". Los documentos en referencia son los siguientes:

Conocimiento de Embarque
Factura comercial y nota de gastos
Certificado de Seguro indicando monto de la prima (si hubiere seguro)
Certificado de Origen y certificado fitosanitario si proceden
Lista de Empaque

3.4. Retiro de mercancías y pago exterior

El importador también debe obtener el parte de recepción que emiten los recintos aduaneros cuando llega la mercadería. En la parte de recepción se detallan las características del producto, peso, número de bultos, etc.

Pagados los gravámenes aduaneros y las tasas de almacenaje, movilización y cualquier otro recargo si corresponde, la Aduana procede a otorgar Declaraciones de Ingreso de las mercancías para su examen físico o documental.

Efectuado dicho trámite se procede a legalizar el documento, el agente de aduanas notifica al importador para que efectúe el pago de los gravámenes que se determinen.

Previamente al despacho aduanero, el importador debe pasar por la prueba de los tres canales. Mediante un sistema informático aduanero, se elige, al azar, si la mercadería debe ser sometida a inspección:

Si sale el canal verde: el vista sella y firma la póliza. Se paga el importe por almacenamiento de la mercadería y sale el producto.
Si sale el canal amarillo: la mercadería debe ser sometida a una revisión documental por el vista (aforo documental), se paga el importe de almacenamiento y sale el producto.

Si sale el canal rojo: la mercadería es sometida a una revisión documental y física por el vista. Luego se paga el importe de almacenamiento y sale el producto.

El pago del gravamen arancelario se realiza sobre el valor CIF frontera (valor de transacción de la mercancía + gastos de carga y descarga + seguro + flete), cuando el medio de transporte utilizado para ingreso al país sea terrestre y sobre el valor CIF aduana, cuando el medio de transporte sea aéreo, en este último, sólo se considera 25% por gastos de flete.

El pago del IVA es del 13% y para fines de cálculo se toma en cuenta la tasa nominal de 14,94% sobre la base imponible para todas las importaciones que ingresen a territorio nacional.

El agente aduanero entrega las mercancías al importador con la factura comercial por el costo de la operación acompañada de los documentos aduaneros que constatan que las mercancías se encuentran desaduanizadas y los derechos de aduana cancelados.

Es importante conocer los productos que previo su ingreso al territorio boliviano deben cumplir con diversos requisitos no arancelarios, cuya importación es permitida siempre y cuando se obtenga el registro y autorización de la autoridad estatal competente, quedando siempre sujetos al procedimiento de simplificación de las importaciones mediante el despacho con verificación documental.

Entre estos productos pueden mencionarse: animales vivos, plantas vivas, productos y subproductos de origen vegetal, sal, productos químicos inorgánicos, elementos químicos radioactivos, productos químicos orgánicos, productos farmacéuticos para uso humano, pólvora y explosivos, productos de uso casero para el control de plagas, madera y muchos más.[102]

3.5. Clasificación de la Importaciones: (según su destinación)

Clasificación de las importaciones	destinación definitiva para consumo destinación suspensiva de importación temporaria despacho directo a plaza (o directo forzoso) destinación suspensiva de depósito de almacenamiento destinación suspensiva de tránsito de importación de tránsito directo de tránsito hacia el interior

Destinación definitiva para Consumo: Importación definitiva. Se despacha a Consumo una vez que se han llevado a cabo los trámites relativos al despacho y han sido satisfechas las obligaciones tributarias correspondientes; momento en el cual, la Aduana concede el "libramiento". Es decir que se nacionaliza la mercadería una vez que ingresa al territorio aduanero y la misma puede permanecer por tiempo indeterminado.

Destinación suspensiva de Importación Temporal: Es el acto de introducir una mercadería en un territorio aduanero con carácter temporal, transitorio (no ingresa al patrimonio). El propósito puede ser para: exhibirlas en Ferias y Exposiciones Internacionales o bien para ser sometidas a su transformación o bien que forme parte de un producto que será exportado. No pagan gravámenes de importación pero sí las tasas retributivas de servicios.

Despacho directo a plaza:(o directo forzoso): Tiene como finalidad evitar el depósito provisorio de importación, en virtud de las características de los bienes, es decir que su permanencia en el depósito pueda generar un peligro para las personas, para la propia mercadería o para mercancías contiguas. Ejemplo: el algodón.
Destinación suspensiva de depósito de almacenamiento: es aquella en virtud de la cual la mercadería puede quedar almacenada bajo control aduanero por un cierto plazo, para ser

[102] Para mayor información sobre el trámite de importación, ver el ABC del Exportador, elaborado por la Cámara de Exportadores (CAME) de Bolivia, 2008

sometida a otro tipo de destinación. No abona los tributos, excepto las tasas retributivas de servicio.

Destinación suspensiva de Tránsito de importación: por la que una mercadería puede ser transportada dentro del territorio aduanero; "aún careciendo de libre circulación"; de la aduana por la que hubiere arribado hasta otra aduana.

Puede ser:

a) de tránsito directo: Ello se debe a razones geográficas o técnicas operativas.El transporte de la mercadería se produce desde la aduana de entrada, hasta una de salida, para ser exportada.
b) de tránsito hacia el interior: en este caso, en la aduana de destino se producirá la destinación suspensiva o definitiva de los bienes.

4. Proceso de exportación



[103]

4.1. Concepto

Definida como el régimen aduanero que permite la salida legal de las mercancías del territorio aduanero para su uso y consumo en el exterior.[104] El nuevo orden internacional y la apertura de mercados han demostrado que los procesos exportadores favorecen a la promoción y el crecimiento interno de las economías.

Estos estímulos a la exportación proporcionan al país los siguientes beneficios:

un mayor ingreso de divisas que ayuda a solucionar el problema del intercambio comercial,
lograr nuevas tecnologías
posibilita ampliar mercados frente a la saturación del mercado local
elimina o reduce la capacidad ociosa de la producción
facilita una mejor absorción de los costos fijos
compensa retracciones de venta que pudieran acontecer en el mercado local
posibilita el mejoramiento constante del producto

4.2. Decisión de exportar

Antes de la exportación y la investigación de potenciales mercados, se necesita poder determinar si la empresa está en condiciones de exportar, que implica, evaluar costos, capacidad de producción, demanda interna, entre otras cosas, pues la sola existencia de elevados stocks y capacidad ociosa, no son elementos suficientes para lograr el éxito en este campo.

[103] http://expaexport.com/dotnetnuke/Portals/0/images/exportacion.jpg
[104] ABC del Exportador, Cámara de Exportadores, 2006

Una adecuada estadística de la empresa posibilitará conocer el volumen de producción y venta de los últimos años, las variaciones producidas en los stocks, así como también, un análisis de costos permitirá definir cuál es el punto óptimo de producción para el cuadro de ventas actual y futuro.

En cuanto a, si las expectativas del mercado interno son inferiores, se tendrá que verificar que la tecnología actual se adapte a la producción de los bienes destinados a la exportación.

La selección del o de los productos a exportar, debe ser una resultante de un estudio producto / mercado, debido a que un bien comercializado en el mercado interno, puede no serlo en el exterior.

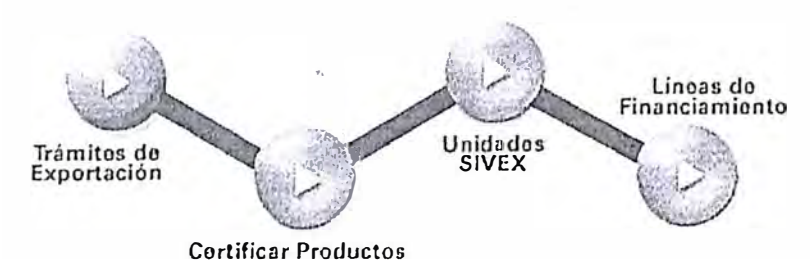
Deberán considerar los siguientes aspectos:

Es un producto versátil, de fácil adaptación
De tener que adaptarlo, cuál será su costo
Los insumos necesarios, son de normal abastecimiento
La adaptación, deberá hacerse sobre el producto, o sobre algunos de los componentes
Se requerirá personal de la empresa, o se contratará personal externo

4.3. Clasificación de las Exportaciones

Clasificación de las Exportaciones	Para Consumo En tránsito Temporal En consignación Envío de muestras

Exportación para consumo final: es extraer mercancía del territorio aduanero en forma definitiva debiendo cumplir con los requisitos aduaneros para dicho propósito.
Exportación en tránsito: es aquella mercancía que al abandonar el territorio aduanero debe internarse a otro(s) país(es) sin que éstos sean su destino final, hasta la conclusión de su travesía.
Exportación temporal: es extraer mercadería del territorio aduanero en forma transitorio hasta su retorno al país dentro de los plazos establecidos en el Código Aduanero; por ejemplo para la participación en una Feria Internacional.
No goza del beneficio de la devolución de impuestos o reintegro.
Exportación en Consignación: consiste en extraer mercadería del territorio aduanero en forma transitoria hasta su retorno al país dentro de los plazos establecidos en el Código Aduanero. Por ejemplo una maquinaria que se remite por un período de prueba. No goza del beneficio de la devolución de impuestos o reintegro.
Envío de muestras: consiste en extraer mercancías del territorio aduanero en condición de muestra para lo cual se las señala de manera clara con la palabra muestra no teniendo ningún valor comercial.
En caso de transformarse en exportación definitiva deberá pagar los derechos si los hubiere y se hace acreedora del beneficio de devolución de impuestos o reintegro.



4.4. Proceso de exportación[105]

4.4.1. Obtención del Registro Unico del Exportador (RUE)

Para realizar cualquier actividad de exportación, toda empresa debe inscribirse en el Registro Unico de Exportadores (RUE), en oficinas de la Cámara Nacional de Exportadores de Bolivia (CANEB).

Una vez cumplido este requisito indispensable, recibirá un certificado que lo acredita y habilita para todo proceso de exportación. Se renueva anualmente.

A tiempo de iniciar su inscripción, el interesado debe contar con la siguiente documentación:

Matricula de Registro de FUNDEMEPRESA.
Número de identificación de tributaria (NIT) emitido por el Servicio Nacional de Impuestos (SIN).
Pago por el Registro Unico de Exportación (RUE).

4.4.2. Documentos que debe elaborar el exportador

1) Factura Comercial, documento elaborado por el exportador, no sujeto al régimen tributario del comercio interno, que le permite declarar el valor de la mercancía a exportar, el mismo que debe contener la siguiente información:

- Número de factura
- Lugar y fecha de emisión
- Información general del exportador
- Información general del importador
- Medio de transporte
- Detalle y cantidad de la mercancía
- Valor unitario y total (en USD)
- Detalle de las condiciones de venta (INCOTERM)
- Firma y sello del exportador (empresa)

2) Lista de Empaque, documento necesario cuando las mercancías a exportar requieren especificaciones con mayor detalle. La lista de empaque debe acompañar a la factura comercial de exportación y estar en relación directa a este último documento. Deberá contener la lista de empaque:

- Número de la factura comercial de exportación relacionada con la lista de empaque
- Lugar y fecha de emisión
- Información general del exportador
- Cantidad total de bultos
- Cantidad, contenido, dimensiones y peso de cada bulto
- Descripción del embalaje
- Marcas y tallas de las mercancías
- Peso neto y bruto total
- Firma del exportador y sello de la empresa

4.4.3. Declaración Unica del Exportador

La Declaración Unica de Exportación (DUE) se gestiona a través del SIDUNEA en la Aduana Nacional de Bolivia.

[105] Extractado del ABC del Exportador de la CAME, 2006 y del Instituto Boliviano de Comercio Exterior (IBCE), www.ibce.org

4.4.4. Certificado de Origen

El Certificado de Origen (CO) es emitido y expedido por la Cámara Nacional de Exportadores de Bolivia (CANEB). Comparado como el pasaporte de las mercancías, acredita que los productos a exportarse tienen origen boliviano, cumplen las normas establecidas y se acogen a las preferencias arancelarias de los diferentes convenios en los que participa Bolivia.

En Bolivia se utilizan los siguientes Certificados de Origen:

"ALADI" Asociación Latinoamericana de Integración, cuando la exportación es realizada a cualquiera de los países miembros de la asociación, incluyendo los de la Comunidad Andina de Naciones (CAN).
"MERCOSUR" Mercado Común del Sur, según el Acuerdo de Complementación Económica Bolivia - MERCOSUR, cuando la exportación está dirigida a cualquiera de los países miembros de éste Acuerdo (Argentina, Uruguay, Paraguay y Brasil).
SGP Form A "Generalized System of Preferences", cuando la exportación está dirigida a Estados Unidos de Norte América, países de la Unión Europea, Japón y Canadá.
TLC México "Tratado de Libre Comercio Bolivia - México", cuando la exportación está dirigida a este país. Según disposición complementaria al tratado, a partir de mayo de 1999 existe la autocertificación.
"Terceros Países", cuando la exportación es dirigida a cualquier país con el que Bolivia no tiene convenio o acuerdo comercial que le otorgue preferencias arancelarias.

4.4.5. Certificados Sanitarios

El Certificado Zoosanitario de Exportación certifica la condición sanitaria de los productos y subproductos de Origen Animal a ser exportados, sujetos a la reglamentación / regulación Zoosanitaria, se tramita en el SENASAG.

El Certificado Fitosanitario de Exportación certifica la condición Fitosanitaria de un envío o embarque de plantas, productos y subproductos de origen vegetal, sujeto a reglamentación / regulación Fitosanitaria a ser exportados, se tramita en el SENASAG.

El Certificado de Inocuidad Alimentaria permite obtener el Permiso de Exportar de cualquier alimento, bebida y/o insumo para Industria Alimentaria segÃºn regulación del país de destino , se tramita en el SENASAG.

El Certificado CITES es un documento emitido por la Dirección de Biodiversidad del Ministerio de Desarrollo Sostenible y Medio Ambiente, para la exportación de madera (mara, roble y cedro) o animales en resguardo o peligro de extinción (yacarés, pácares, vicuñas, y otros de fauna silvestre).

4.4.6. Documento de transporte

Emitido por la empresa transportadora, contratada por el exportador para realizar la exportación. Este documento, dependiendo el medio de transporte a utilizar, tiene las siguientes denominaciones:

Manifiesto Internacional de Carga (MIC): La empresa transportadora, emite este documento cuando utilice el transporte terrestre para realizar la operación de exportación.
Conocimiento de embarque marítimo (Bill of Leading): La empresa o agencia naviera, emite este documento cuando utiliza el transporte marítimo para realizar la operación de exportación.
Guía aérea (Airway Bill): La línea aérea, emite este documento cuando utiliza el transporte aéreo para realizar la operación de exportación.
Carta de porte - Transporte Férreo (TIF): La empresa ferroviaria emite este documento cuando utiliza el transporte férreo para realizar la operación de exportación.

4.4.7. Flujo del proceso de exportación de mercancías

El proceso se inicia con la presentación y aceptación de una solicitud de autorización de embarque a través del sistema informático aduanero, que seguida de los pasos que se indican a continuación, se convierte en una declaración de exportación.

1. Constitución legal de la empresa:
   Obtención del número de identificación tributaria en el Servicio de Impuestos Nacionales (SIN)
   Obtención de la matrícula de registro de comercio en FUNDAEMPRESA

2. Registro de exportación
   Cámara Departamental de Exportación (Unidad de Exportación de Origen)

3. Registro en la Aduana Nacional (SIDUNEA)

4. Afiliación a las Cámaras de Exportaciones
   Elaboración de los documentos de exportación
   Elaboración de la factura comercial
   Uso de los INCOTERMS
   Llenado de certificados de exportación (Declaración Unica de Exportadores – DUE, Certificado de Origen y otros documentos)

5. Despacho de exportación
   Presentación de:
   Factura comercial
   Declaración Unica de Exportación, UE
   Certificado de Origen
   Documento de Transporte

6. Despacho de la mercancía
   Verificación documental
   Aceptación de los documentos
   Certificación de origen

7. Sorteo canal y exportación
   Ingreso de mercancías a la zona primaria aduanera o bodegas del transportador, destinadas al cargue de las mercancías de exportación, para la determinación selectiva o sorteo del embarque o de la inspección física o documental.
   Realización por parte de la autoridad aduanera de la práctica de la inspección documental o física de las mercancías.
   Certificación del embarque y asignación del número y fecha del manifiesto de carga.
   Cumplidos los trámites anteriores, la autorización de embarque, con el número del manifiesto asignado, se convierte en una declaración de exportación definitiva.

PASOS PARA EXPORTAR – BOLIVIA[106]

Una empresa legalmente constituida debe cumplir los siguientes pasos para exportar:

Número de Identificación Tributaria (NIT)
Primeramente se debe obtener el Número de Identificación Tributaria (NIT), es el que tiene vigencia a partir del 1 de enero de 2005 y reemplaza al Registro Único de Contribuyentes (RUC).

[106] Fuente: Cámara de Exportadores de Santa Cruz

REQUISITOS COSTO DURACION

Unipersonal

1. Dirigirse a FUNDEMPRESA y solicitar principio de Homonimia (Verificación de nombre de la empresa).
2. Formulario 45911.
3. Balance de Apertura legalizado por la Renta Unipersonal
4. Factura de luz o agua.
5. Fotocopia del C.I.

Sociedades

1. Fotocopia del Testimonio de Sociedad.
2. Edicto de Constitución publicado empresa.
3. Poder Notarial del Representante de la Empresa.
4. Registro Matrícula de Comercio. Este trámite se lo debe realizar en la Fundación para el Desarrollo Empresarial (FUNDEMPRESA), ya que el mismo es el encargado de otorgar la Matrícula de Comercio, que habilita el ejercicio legal de la actividad comercial de su empresa, conforme establecen las previsiones del Código de Comercio.

Los requisitos para obtener este registro varían en función del tipo de empresa que se desea registrar:

Empresas Unipersonales
Sociedades Colectivas,
Sociedades en Comandita Simple
Sociedades Anónimas y
Sociedades en Comandita por Acciones
Sociedades constituidas en el extranjero

Registro Unico del Exportador (RUEX)

El trámite del Registro Unico del Exportador (RUEX), debe realizarse en la Unidad de Certificación de Origen.

1. Carta de Solicitud del RUEX (dirigida al Viceministerio de Comercio Exterior), en el cual describe sus productos a exportar, partidas arancelarias, unidad de medida y cantidad promedio a exportar anual correspondiente a cada producto.
2. Fotocopia del NIT(Certificado de inscripción.
3. Original de la Matrícula de Comercio (FUNDEMPRESA)
4. Presentación de la DECLARACIÓN JURADA DE MERCANCÍAS} web
5. Registro de Firmas y fotocopia de C.I. de las personas habilitadas para firmar}.
6. Fotocopia de C.I de las personas que figuran en el formulario de firmas.
7. Formulario RUEX llenado (entregado en oficinas de la Unidad de Certificación de Origen Para empresas de sociedad adicional
8. Fotocopia del Poder del Representante Legal } empresas de sociedad
9. Fotocopia de Constitución de la Empresa} empresas de sociedad

Régimen Forestal de la Nación

Para exportaciones de productos Forestales se realiza el trámite en la Superintendencia Forestal de Bolivia.

1. Carta de Solicitud de Inscripción
2. Testimonio de constituciónlegal de la empresa
3. Fotocopia NIT
4. Fotocopia FUNDEMPRESA
5. Domicilio Legal de la Empresa
6. Descripción Detallada del Equipo y la maquinaria de la empresa
7. Programa de abastecimiento y procesamiento de materia prima
8. Valor de las Exportaciones Anuales en $us.
9. Carta de Acreditación del profesional responsable
10. Inscripción a la Cámara Forestal de Bolivia

Registro Sanitario de Exportación (para alimentos)

Se lo debe realizar en Servicio Nacional de Sanidad Agropecuaria e Inocuidad Alimentaría (SENASAG).

1. Carta de Solicitud dirigida al Jefe Distrital que contenga:
   - Razón Social
   - Croquis de Ubicación
   - Capacidad de producción
   - Nombre y Marca del producto
   - Relación de ingredientes y aditivos
   - Muestra de etiqueta del producto
   - Tiempo de almacenamiento y condiciones necesarias

2. Toma de Muestra de Agua para determinar potabilidad
3. Fotocopia del NIT
4. Croquis de distribución de los equipos de la Planta (LAY OUT)
5. Muestras de producto para Análisis de Laboratorio
6. Depósito al Banco Unión a la cuenta 11053094
7. Formulario de Solicitud UIAREGFORM001 recabado del SENASAG
8. Licencia Ambiental (Prefectura Departamental)
9. Presentar por escrito los requisitos sanitarios exigidos por la autoridad sanitaria del país destino.

Factura Comercial de Exportación

Se debe encontrar correctamente dosificada por el Servicio de Impuestos Nacionales (SIN).
Debe ser elaborada y llenada correctamente por el Exportador.
Se debe presentar el Original con 4 copias (se pueden generar, de acuerdo al requerimiento del exportador, las copias definidas por él).
Lista de Empaque Elaborada por el Exportador.
Obtención del Documento de Transporte, lo emite la empresa transportista, autorizada por la Aduana Nacional para realizar Transporte Internacional.
Pago del Flete de Transporte
Declaración Única de Exportación (DUE)
Se realiza el llenado de la DUE en el Sistema Informático SIDUNEA++ de la Aduana Nacional. Posterior al llenado, se realiza el registro de la misma. Vía INTERNET, en el Servidor Central de la Aduana.
Tener instalado el Sistema Informático SIDUNEA++ o dirigirse a un Centro Público SIDUNEA.++
Captura de los datos del Documento de Transporte
Se realiza en el SIDUNEA++ la captura de los datos del Documento de Transporte emitido por el transportista.
Documento de Transporte
Contar con el Sistema Informático SIDUNEA++
Documentos Complementarios a la Exportación, se lo realiza en la Unidad de

Certificación de Origen, el cual tiene el trámite siguiente:

Certificado de Origen

- Certificado de Origen ALADI
- Certificado de Origen MERCOSUR
- Certificado de Origen BoliviaMéxico
- Certificado de Origen Forma A (SGP)
- Certificado de Origen para Terceros países
- Registro del Exportador (REX)

Certificación Sanitaria

- Certificado Fitosanitario (para vegetales)
- Certificado Zoosanitario (para animales)

Certificado de Inocuidad Alimentaría de Exportación (para alimentos)

Fitosanitario

1. Certificado de Fumigación.
2. Informe del Inspector SENASAG
3. Copia del certificado forestal

Zoosanitario

1. Inspección del producto a exportar
   Inocuidad Alimentaría de Exportación
2. Registro sanitario
3. Factura Comercial
4. Requisitos país destino

4.5. Como afecta a la empresa la ampliación de mercados

Las consecuencias favorables más significativas:

La diversificación de los mercados se traduce en mayores ventas y en un incremento de las utilidades

Mejora la organización y la eficiencia de la empresa, y la presencia en el mercado interno

Existe una menor dependencia a los vaivenes de un solo mercado

Introduce una mayor racionalidad en los costos (mejor negociación con los proveedores, mayor utilización de los factores productivos y de la mano de obra al procesar mayores volúmenes de producción)

Logra una disminución de la capacidad ociosa de la empresa

Verifica una mejora en la calidad de los productos por las exigencias de los compradores extranjeros

La nueva actividad obliga a modernizar los bienes de producción

Aumenta la imagen y el prestigio social de la empresa

Incrementa la posibilidad de aumentar los puestos de trabajo y generar divisas

Tomar recaudos respecto al comprador. Solicitar informes comerciales

Ser cuidadoso en la elaboración de la oferta de venta, esta se transforma en la base del contrato de compraventa internacional

Considerar la contratación de seguros de responsabilidad civil

Cuidadoso a la hora de asumir compromisos en el plazo y lugar de entrega, calidad de los productos, cumplimiento de las normas de origen, cálculo de los costos y de los precios, etc.

Tener presente la vinculación que existe entre la capacidad de producción, compromisos de venta, plazos de entrega y de financiación al comprador y las necesidades financieras para afrontar el proceso productivo

Es pertinente estudiar las posibilidades de acceso a una financiación adecuada en plazo y tasa de interés

Verificar que no habrá dificultades en materia de abasto de materias primas (calidad y precio), energía y mano de obra en el supuesto de aumentar la producción

Posibilidad de contratar un seguro de crédito por riesgos comerciales.

5. El rol del intermediario en una exportación

Tienen la particularidad de acercar al oferente (vendedor) y al demandante (comprador). Obviamente, tratarán de tener la diferencia más amplia posible entre compra y venta para tener una mayor utilidad. Este trabajo tiene diferentes características:

Trader: Es una empresa que se ocupa de buscar compradores para distintos productos. Suelen tener oficinas en varios países en los cuales operan como locales conociendo los detalles y el mercado a profundidad y permitiendo que compren o vendan con las mayores ventajas.

Consorcios: Varias empresas se asocian para aumentar su potencial exportador o para tener un mejor poder de compra.

Alianzas Estratégicas: el exportador y el importador se unen para facilitar el acceso del producto a varios mercados. Generalmente, se trabaja a los fines de la distribución de la mercadería o solo para la toma de órdenes de compra.

5.1. Funciones de los intermediarios

La actividad comercial no se realiza de forma gratuita, es una actividad lucrativa, destacando entre sus funciones:

Facilitan y simplifican los intercambios comerciales de compra-venta, es impensable que los consumidores pudieran estar en contacto con los fabricantes

Compran grandes cantidades de un producto que luego venden en pequeños lotes o unidades individuales. Además, en el caso de productos agrícolas, compran a pequeños agricultores, agrupan la producción, la clasifican, envasan, etiquetan y acumulan cantidades suficientes para atender la demanda de los mercados de destino

Proporcionan financiación a diferentes figuras del canal de distribución

Almacenan producto para reducir el tiempo de entrega (en inglés, *lead time*) al consumidor

5.2. Clases de intermediarios

Los más importantes son:

Mayorista. El es un intermediario que se caracteriza por vender a los detallistas, a otros mayoristas o fabricantes, pero nunca al consumidor final. Los mayoristas pueden comprar a un productor o fabricante y también a mayoristas. En inglés se conoce como canal "tier-2", pues los bienes o servicios dan "dos saltos", de mayorista a retail o venta al por menor, y de ahí al usuario o consumidor final.

Minorista. Los detallistas o minoristas son los que venden productos al consumidor final. Son el último eslabón del canal de distribución, el que está en contacto con el mercado. Pueden alterar, frenando o potenciando, las acciones de marketing y merchandising de los fabricantes y mayoristas. Capaces de influir en las ventas y resultados finales de los artículos que comercializan. Son conocidos como "retailers" o tiendas; pueden ser independientes o estar asociados en centros comerciales, galerías de alimentación, mercados, etc.

Agente y corredor. No llegan a ser dueños de los productos que venden ya que actúan solamente en representación de los productores o de los intermediarios de tales productos.

5.3. Factores a valorar de los servicios ofrecidos por los intermediarios

Servicios que dan los intermediarios: Cada fabricante debería escoger intermediarios que ofrezcan los servicios de marketing que el no puede dar o le resultarían poco rentables.
Disponibilidad de los intermediarios idóneos: Tal vez no se disponga de los intermediarios que desea el fabricante. Es posible que vendan los productos rivales y por lo mismo, no querrán incorporar otra línea más.
Actitudes de los intermediarios ante las políticas del fabricante: Cuando los intermediarios no quieren unirse a un canal cuando piensan que las políticas del fabricante son inaceptables, y le quedan pocas opciones.

6. Canales de distribución

6.1. Concepto

Son los medios de los cuales se vale la mercadotecnia, para llegar con los productos hasta el consumidor, en las cantidades apropiadas, en el momento oportuno y a los precios más convenientes para ambos. Asimismo, aportan a la mercadotecnia las utilidades espaciales, temporal y de propiedad a los productos que comercializan.

Sintetizando, son las distintas rutas o vías, que la propiedad de los productos adopta para acercarse cada vez más hacia el consumidor o usuario final de dichos productos.

Las decisiones sobre el canal de distribución o comercialización se encuentran entre las más importantes que debe tomar la administración, por a afectar directamente a las restantes decisiones de mercadotecnia.

La mayor parte de los productores utilizan intermediarios para llevar sus productos al mercado y organizar un canal de distribución. La razón del uso de intermediarios se debe a su mayor eficiencia para poner a los bienes a disposición de los mercados. Ello, mediante sus contactos, su experiencia, especialización y escala de operaciones.

El papel de los intermediarios es transformar el surtido de los productos de los fabricantes en el que desean los consumidores finales.

Como se indicó anteriormente, los intermediarios pueden clasificarse en: mayoristas, mercantiles, intermediarios minoristas o detallistas y, agentes y corredores.

Los intermediarios mercantiles (tanto los mayoristas como los minoristas), son los que en un momento dado, adquieren los productos; para luego venderlos a otros intermediarios o al consumidor final. También se les llama intermediarios comerciales ya que revenden los productos que compran.

Vale destacar que cada intermediario aumenta un cierto porcentaje a los precios de venta de los productos, en pago de sus servicios.

Entre las funciones desempeñadas por los intermediarios en los canales de distribución se destacan:

Búsqueda de proveedores, sean productores u otros intermediarios de determinados productos
Búsqueda de compradores, que pueden ser otros intermediarios o consumidores finales de los productos
Procurar y facilitar la confluencia de proveedores y de consumidores
Acondicionar los productos o requerimientos y necesidades del segmento de mercado que los demandarán, conservando un surtido, lo suficientemente amplio y variado, como para satisfacer las necesidades de los consumidores

Transporte de los productos a los sitios donde serán requeridos por los demandantes; agregándole la utilidad o valor espacial
Conservación de los productos, hasta el momento en que los requiera el consumidor, con lo que añade el valor o utilidad temporal
Equilibrio de los precios; procurando vender los productos a precios suficientemente adecuados como para estimular la producción y motivar a los compradores
Dar a conocer los productos, sus características y bondades; mediante publicidad y promoción
Financiamiento de las compras de la clientela; mediante la concesión de créditos

En los contratos entre los productores e intermediarios, debe especificarse claramente cuáles habrán de ser las responsabilidades mutuas, que habrán de asumirse y en qué términos deben cumplirse cada uno de los compromisos.

En tales convenios deberán especificarse cláusulas tales como:

Determinación de los precios, a los cuales habrán de venderse los productos a los intermediarios y de éstos a los consumidores; con lo que queda fijado el margen de utilidad
Estipulación de las condiciones generales de ventas; en las cuales se hace referencia a las formas de pago, los créditos. Asimismo, la forma en que el fabricante o productor responderá por la calidad de los productos, defectos de fabricación, etc.
Delimitación del área geográfica de cada componente del canal de distribución, quedando los intereses de cada uno de ellos garantizado con claridad y saber hasta dónde pueden extender sus esfuerzos de comercialización

Se concluye señalando que el canal de distribución lo constituye un grupo de intermediarios relacionados entre sí, que hacen llegar los productos y servicios de los fabricantes a los consumidores y usuarios finales.

6.2. Factores que afectan a la selección del canal de distribución

Un punto lógico de partida consiste en estudiar el mercado meta: sus necesidades, su estructura y comportamiento de compra.

Tipo de mercado: Los consumidores finales se comportan en forma diferente a los usuarios industriales, se llega a ellos a través de otros canales de distribución.
Número de compradores potenciales: Un fabricante con pocos clientes potenciales puede usar su propia fuerza de ventas directamente a los consumidores o usuarios finales. Cuando hay muchos prospectos, al fabricante puede usar los intermediarios.
Concentración geográfica del mercado: Cuando la mayor parte de los compradores potenciales están concentrados en unas cuantas regiones geográficas, conviene usar la venta directa.
Tamaño de pedidos: Cuando el tamaño de los pedidos o el volumen total del negocio son grandes la distribución directa resultaría económica.

6.3. Métodos de control de los proveedores sobre los intermediarios

Comercialización exclusiva. Cuando un fabricante prohíbe a sus tiendas vender los productos de la competencia. Si se estipula que cualquier tienda que venda su producto no podrá vender las marcas rivales. Este tipo de convenio tiende a ser ilegal cuando:

El volumen de ventas del fabricante es una parte importante del volumen total de las que se obtienen en un mercado. Con ello los competidores quedan excluidos de una parte importante del mercado.
El contrato se celebra entre un gran productor y un intermediario más pequeño, se considera que el poder del proveedor es intrínsecamente coercitivo y limita al comercio.

Sin embargo, en algunos fallos de los tribunales se ha determinado que la distribución exclusiva es permisible cuando:

En el mercado existen productos equivalentes o bien los competidores del fabricante tienen acceso a similares distribuidores. En tales casos, la distribución exclusiva será ilegal si la competencia no disminuye de modo considerable.
Un fabricante esta entrando en el mercado o su participación en el mercado total es tan pequeña que resulta insignificante. Un contrato de distribución exclusiva fortaleza su distribución competitiva.

Contrato restrictivo: Cuando un fabricante vende un producto a un intermediario a condición de que también le compren otro producto, las dos partes habrán celebrado un contrato restrictivo. Se piensa que estos contratos infringen las leyes antimonopólicos.

Se dan dos excepciones que son legales:
Una compañía nueva esta tratando de entrar en un mercado.
Un distribuidor exclusivo tiene la obligación de vender la línea completa de productos del fabricante, pero no se le prohíbe vender los de la competencia.

6.4. Tipos de canales de distribución

Canal directo o circuitos cortos de comercialización. El productor vende el producto o servicio directamente al consumidor sin intermediarios. Es el caso de la mayoría de los servicios; también es frecuente en las ventas industriales porque la demanda es concentrada (hay pocos compradores). Por ejemplo, un peluquero presta el servicio sin intermediarios, un banco y las cajas de ahorro. Ejemplo de productos de consumo son los productos Avon.

Canal indirecto. Un canal de distribución es indirecto, por existir intermediarios entre el proveedor y el usuario o consumidor final. El tamaño de los canales de distribución se mide por el número de intermediarios que forman el camino que recorre el producto. Dentro de los indirectos puede distinguirse el **canal corto** y **canal largo:**

Un **canal corto** tiene dos escalones, es decir, un único intermediario entre fabricante y usuario final. Este canal es habitual en la comercialización de automóviles, electrodomésticos, ropa de diseño en que los minoristas o detallistas tienen la exclusiva de venta para una zona o se comprometen a un mínimo de compras. Ejemplo es la compra en tienda de departamentos.
Un **canal largo** intervienen varios intermediarios (mayoristas, distribuidores, almacenistas, revendedores, minoristas, agentes comerciales, etc.). Es típico de casi todos los productos de consumo, especialmente productos de conveniencia o de compra frecuente, como los supermercados y tiendas de abarrotes.

Se pueden clasificar también según la relación que existe entre las empresas que participan en la distribución:

Canales de conexión horizontal, se establece entre empresas que realizan la misma función en la cadena de distribución como en un centro comercial con variedad de minoristas.
Canales de conexión vertical, se establece entre empresas que realizan distintas funciones dentro de la distribución.

Los canales de distribución tradicionales

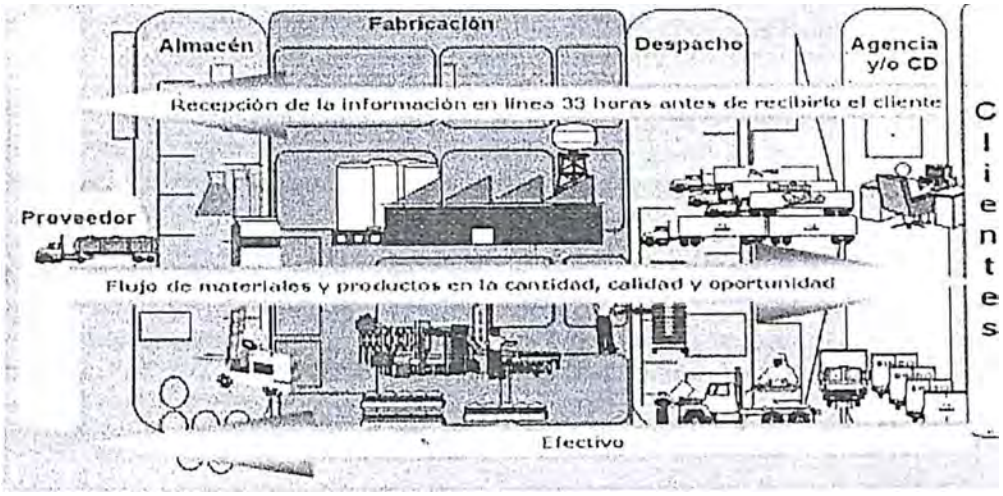
Usando un canal de distribución tradicional, un producto normalmente pasa a través de muchas manos.

Y al cambiar de manos típicamente cada uno de estos elementos de la cadena de distribución se lleva un 25% del valor del producto.

Por lo que al llegar al fin de la cadena el consumidor llega a pagar hasta el 100% del valor del producto por la manera en que se distribuye.

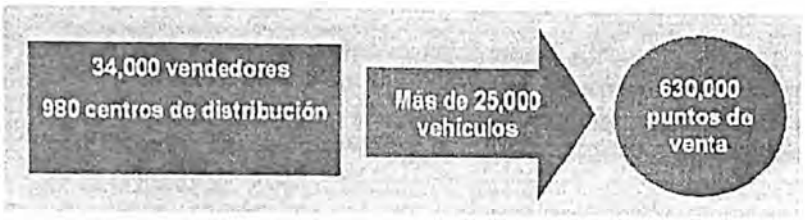


Su Logística



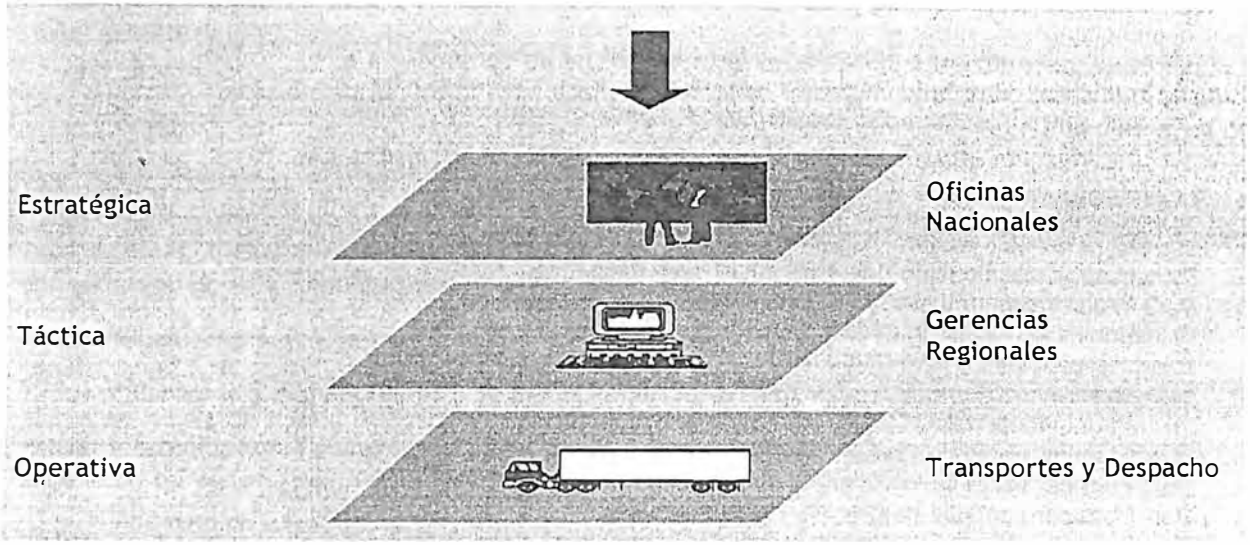
AMPLIA RED DE DISTRIBUCIÓN

Grupo Bimbo tiene uno de los sistemas de distribución más grandes en América.



Kilómetros recorridos diariamente = 26 vueltas a la Tierra

CADENA DE SUMINISTRO
Niveles de Administración



El canal de distribución representa un sistema interactivo que implica a todos los componentes del mismo: fabricante, intermediario y consumidor. Según sean las etapas de propiedad que recorre el producto o servicio hasta el cliente, así será la denominación del canal. La estructuración de los diferentes canales será la siguiente:

Canal	Recorrido				
Directo	Fabricante	---------->			Consumidor
Corto	Fabricante	---------->		Detallista ---->	Consumidor
Largo	Fabricante	---------->	Mayorista ---->	Detallista ---->	Consumidor
Doble	Fabricante ---->	Agente exclusivo ---->	Mayorista ---->	Detallista ---->	Consumidor

7. Nomenclatura arancelaria

7.1. Concepto y fundamentos

Es un código numérico arancelario de las mercancías que son objeto del tráfico internacional., es una enumeración descriptiva o nómina de mercancías, que son objeto de comercio internacional, que tiene un orden, dispone de un método, aplica determinadas reglas, conforma un sistema clasificatorio y aplica ciertos principios seleccionados (naturaleza, grado de elaboración, origen, el uso que se le ha dado o va a tener, su destino, etc.).

Características de la Nomenclatura Aduanera:

Agrupa mercancías según el origen, (animal, vegetal, mineral)
Agrupa las mercancías por la naturaleza de la materia prima.
Clasifica las mercancías, en forma conjunta, a los productos de una misma industria

La nomenclatura aduanera tiene por finalidad la aplicación de gravámenes y otros fines básicamente de orden fiscal. Se orientan a poder localizar más fácilmente determinada posición, para establecer más rápido la relación entre gravámenes y los productos objetos del comercio internacional.

7.2. Ventajas que ofrece una nomenclatura al comercio internacional

Para la clasificación sistemática de las mercaderías internacionalmente
Para la clasificación uniforme a nivel internacional de todas las mercaderías
Proporciona un lenguaje aduanero común internacional
Brinda simplicidad y seguridad en la interpretación en la negociación y aplicación de acuerdos comerciales
La Nomenclatura constituye una herramienta fundamental en el comercio internacional:
Para la identificación de los productos
Para conocer parte de los costos (impuestos) de ingreso al mercado
Para conocer ventajas (preferencias arancelarias negociadas con otros países)
Para conocer algunos requisitos que la mercancía debe cumplir para ingresar a un mercado
Para conocer los flujos de comercio para determinados productos
El Sistema Armonizado es la nomenclatura internacional actualmente aplicada por más de 170 países
Su finalidad principal es servir de base para la elaboración de los aranceles y la expresión de las estadísticas
Por sus ventajas es también utilizada con muchos otros fines (origen, transporte, control de mercaderías específicas, etc.)

7.3. Sistema Armonizado de Descripción y Codificación de mercancías[107]

El Sistema Armonizado (S.A.) es la nomenclatura común a nivel internacional actualmente vigente. Surge a partir de una iniciativa del Consejo de Cooperación Aduanera (CCA) de modificar la nomenclatura internacional vigente en ese entonces, a través de la creación de un sistema armonizado de descripción y codificación de mercancías que cumpliera con los requerimientos de las autoridades aduaneras, los estadísticos, transportistas y productores. A partir de 1960, en parte debido al enorme incremento de los flujos comerciales a nivel internacional, y en parte debido a la aparición de nuevas mercaderías resultantes de las nuevas tecnologías, la Nomenclatura del Consejo de Cooperación Aduanera (NCCA) dejó de cumplir con los requerimientos de los distintos agentes relacionados con el comercio internacional.
Son más de 170 países y uniones aduaneras y económicas que aplican hoy en día el S.A. En el ámbito de ALADI, todos los países miembros han adoptado el S.A. como base de sus aranceles nacionales de aduanas.

El S.A. entró en vigor a nivel internacional el 1° de enero de 1988. A partir de esa fecha ha sufrido tres revisiones generales o enmiendas, previstas en el Convenio, con el fin de mantener su vigencia con

[107] Extractado de la página electrónica de ALADI, www.aladi.org

respecto a las modificaciones de la estructura del comercio internacional: aparición de nuevas mercadería y obsolescencia de otras.

La principal finalidad del S.A. es su utilización como base de los aranceles de aduanas y para la expresión de las estadísticas de comercio internacional. No obstante, es ampliamente utilizado con otros fines tales como: reglas de origen, tarifas de flete, control de cuotas, monitoreo del comercio.

La Nomenclatura del Sistema Armonizado está dividida en 21 Secciones, 97 Capítulos (de los cuales uno está vacío, reservándose para eventuales necesidades de futuras aperturas), partidas y subpartidas.

Las partidas: consisten en un código de 4 dígitos seguido de la descripción de la mercadería (texto de partida). Los 2 primeros dígitos indican el Capítulo y los 2 subsiguientes la ubicación dentro del Capítulo.

Las subpartidas (o códigos del S.A.): son subdivisiones de las partidas, denotan un grado mayor de especificación de la mercadería o grupo de mercaderías. Están conformadas por 6 dígitos.

Ejemplo:
Capítulo 1: *Animales vivos*
Partida 01.01: *Caballos, asnos, mulos y burdéganos, vivos.*
Subpartida 0101.10: *Reproductores de raza pura*

Hasta el sexto dígito la nomenclatura de dichos países y comunidades coincide con la del S.A. En forma adicional, los dígitos subsiguientes al sexto registran aquellas mercaderías o grupos de mercaderías que debido a su volumen de comercio en dicho país o región presentan un interés de regulación arancelaria específica o de seguimiento estadístico.

01.01	Caballos, asnos, mulos y burdéganos, vivos.
0101.10	- Reproductores de raza pura
0101.10.10	Caballos
0101.10.90	Los demás
	apertura por fuera del S.A.

7.4. Convenio Internacional del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de mercancías

El Convenio de referencia fue suscrito en Bruselas el 14 de junio de 1983, siendo nuestro país uno de los más de 170 signatarios clasificando el índice de materias de la siguiente manera:

INDICE DE MATERIAS

Sección I
ANIMALES VIVOS Y PRODUCTOS DEL REINO ANIMAL
Notas de Sección
1 Animales vivos
2 Carne y despojos comestibles
3 Pescados y crustáceos, moluscos y demás invertebrados acuáticos
4 Leche y productos lácteos; huevos de ave; miel natural; productos comestibles de origen animal, no expresados ni comprendidos en otra parte
5 Los demás productos de origen animal no expresados ni comprendidos en otra parte

Sección II
PRODUCTOS DEL REINO VEGETAL

Nota de Sección
6 Plantas vivas y productos de la floricultura
7 Hortalizas, plantas, raíces y tubérculos alimenticios
8 Frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios (cítricos), melones o sandías
9 Café, té, yerba mate y especias
10 Cereales
11 Productos de la molinería; malta; almidón y fécula; inulina; gluten de trigo
12 Semillas y frutos oleaginosos; semillas y frutos diversos; plantas industriales o medicinales; paja y forraje
13 Gomas, resinas y demás jugos y extractos vegetales
14 Materias trenzables y demás productos de origen vegetal, no expresados ni comprendidos en otra parte

Sección III

GRASAS Y ACEITES ANIMALES O VEGETALES; PRODUCTOS DE SU DESDOBLAMIENTO; GRASAS ALIMENTICIAS ELABORADAS; CERAS DE ORIGEN ANIMAL O VEGETAL

15. Grasas y aceites animales o vegetales; productos de su desdoblamiento; grasas alimenticias elaboradas; ceras de origen animal o vegetal

Sección IV

PRODUCTOS DE LAS INDUSTRIAS ALIMENTARIAS; BEBIDAS, LIQUIDOS ALCOHOLICOS Y VINAGRE; TABACO Y SUCEDANEOS DEL TABACO ELABORADOS

Nota de Sección
16 Preparaciones de carne, pescado o de crustáceos, moluscos o demás invertebrados acuáticos
17 Azúcares y artículos de confitería
18 Cacao y sus preparaciones
19 Preparaciones a base de cereales, harina, almidón, fécula o leche; productos de pastelería
20 Preparaciones de hortalizas, frutas u otros frutos o demás partes de plantas
21 Preparaciones alimenticias diversas
22 Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre
23 Residuos y desperdicios de las industrias alimentarias; alimentos preparados para animales
24 Tabaco y sucedáneos del tabaco elaborados

Sección V

PRODUCTOS MINERALES

25 Sal; azufre; tierras y piedras; yesos, cales y cementos
26 Minerales metalíferos, escorias y cenizas
27 Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; materias bituminosas; ceras minerales

Sección VI

PRODUCTOS DE LAS INDUSTRIAS QUIMICAS O DE LAS INDUSTRIAS CONEXAS

Notas de Sección
28 Productos químicos inorgánicos; compuestos inorgánicos u orgánicos de metal precioso, de elementos radiactivos, de metales de las tierras raras o de isótopos
29 Productos químicos orgánicos
30 Productos farmacéuticos
31 Abonos
32 Extractos curtientes o tintóreos; taninos y sus derivados; pigmentos y demás materias colorantes; pinturas y barnices; másticos; tintas
33 Aceites esenciales y resinoides; preparaciones de perfumería, de tocador o de cosmética

34 Jabón, agentes de superficie orgánicos, preparaciones para lavar, preparaciones lubricantes, ceras artificiales, ceras preparadas, productos de limpieza, velas y artículos similares, pastas para modelar, "ceras para odontología" y preparaciones para odontología a base de yeso fraguable
35. Materias albuminoideas; productos a base de almidón o de fécula modificados; colas; enzimas
36. Pólvora y explosivos; artículos de pirotecnia; fósforos (cerillas); aleaciones pirofóricas; materias inflamables
37. Productos fotográficos o cinematográficos
38. Productos diversos de las industrias químicas

Sección VII
PLASTICO Y SUS MANUFACTURAS; CAUCHO Y SUS MANUFACTURAS
Notas de Sección
39. Plástico y sus manufacturas
40. Caucho y sus manufacturas

Sección VIII
PIELES, CUEROS, PELETERIA Y MANUFACTURAS DE ESTAS MATERIAS; ARTICULOS DE TALABARTERIA O GUARNICIONERIA; ARTICULOS DE VIAJE, BOLSOS DE MANO (CARTERAS) Y CONTINENTES SIMILARES; MANUFACTURAS DE TRIPA
41. Pieles (excepto la peletería) y cueros
42. Manufacturas de cuero; artículos de talabartería o guarnicionería; artículos de viaje, bolsos de mano (carteras) y continentes similares; manufacturas de tripa
43. Peletería y confecciones de peletería; peletería facticia o artificial

Sección IX
MADERA, CARBON VEGETAL Y MANUFACTURAS DE MADERA; CORCHO Y SUS MANUFACTURAS; MANUFACTURAS DE ESPARTERIA O CESTERIA
44. Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera
45. Corcho y sus manufacturas
46. Manufacturas de espartería o cestería

Sección X
PASTA DE MADERA O DE LAS DEMAS MATERIAS FIBROSAS CELULOSICAS; PAPEL O CARTON PARA RECICLAR (DESPERDICIOS Y DESECHOS); PAPEL O CARTON Y SUS APLICACIONES
47. Pasta de madera o de las demás materias fibrosas celulósicas; papel o cartón para reciclar (desperdicios y desechos)
48. Papel y cartón; manufacturas de pasta de celulosa, de papel o cartón
49. Productos editoriales, de la prensa y de las demás industrias gráficas; textos manuscritos o mecanografiados y planos

Sección XI
MATERIAS TEXTILES Y SUS MANUFACTURAS
Notas de Sección
50. Seda
51. Lana y pelo fino u ordinario; hilados y tejidos de crin
52. Algodón
53. Las demás fibras textiles vegetales; hilados de papel y tejidos de hilados de papel
54. Filamentos sintéticos o artificiales; tiras y formas similares de materia textil sintética o artificial
55. Fibras sintéticas o artificiales discontinuas
56. Guata, fieltro y tela sin tejer; hilados especiales; cordeles, cuerdas y cordajes; artículos de cordelería
57. Alfombras y demás revestimientos para el suelo, de materia textil
58. Tejidos especiales; superficies textiles con mechón insertado; encajes; tapicería; pasamanería; bordados

59. Telas impregnadas, recubiertas, revestidas o estratificadas; artículos técnicos de materia textil
60. Tejidos de punto
61. Prendas y complementos accesorios), de vestir, de punto
62. Prendas y complementos (accesorios), de vestir, excepto los de punto
63. Los demás artículos textiles confeccionados; juegos; prendería y trapos

Sección XII
CALZADO, SOMBREROS Y DEMAS TOCADOS, PARAGUAS, QUITASOLES, BASTONES, LATIGOS, FUSTAS, Y SUS PARTES; PLUMAS PREPARADAS Y ARTICULOS DE PLUMAS; FLORES ARTIFICIALES; MANUFACTURAS DE CABELLO
64. Calzado, polainas y artículos análogos; partes de estos artículos
65. Sombreros, demás tocados y sus partes
66. Paraguas, sombrillas, quitasoles, bastones, bastones asiento, látigos, fustas, y sus partes
67. Plumas y plumón preparados y artículos de plumas o plumón; flores artificiales; manufacturas de cabello

Sección XIII
MANUFACTURAS DE PIEDRA, YESO FRAGUABLE, CEMENTO, AMIANTO (ASBESTO), MICA O MATERIAS ANALOGAS; PRODUCTOS CERAMICOS; VIDRIO Y SUS MANUFACTURAS
68. Manufacturas de piedra, yeso fraguable, cemento, amianto (asbesto), mica o materias análogas
69. Productos cerámicos
70. Vidrio y sus manufacturas

Sección XIV
PERLAS FINAS (NATURALES) O CULTIVADAS, PIEDRAS PRECIOSAS O SEMIPRECIOSAS, METALES PRECIOSOS, CHAPADOS DE METAL PRECIOSO (PLAQUE) Y MANUFACTURAS DE ESTAS MATERIAS; BISUTERIA; MONEDAS
71. Perlas finas (naturales) o cultivadas, piedras preciosas o semipreciosas, metales preciosos, chapados de metal precioso (plaqué) y manufacturas de estas mate rias; bisutería; monedas

Sección XV
METALES COMUNES Y MANUFACTURAS DE ESTOS METALES
Notas de Sección
72. Fundición, hierro y acero
73. Manufacturas de fundición, hierro o acero
74. Cobre y sus manufacturas
75. Níquel y sus manufacturas
76. Aluminio y sus manufacturas
77. (Reservado para una futura utilización en el Sistema Armonizado)
78. Plomo y sus manufacturas
79. Cinc y sus manufacturas
80. Estaño y sus manufacturas
81. Los demás metales comunes; cermets; manufacturas de estas materias
82. Herramientas y útiles, artículos de cuchillería y cubiertos de mesa, de metal común; partes de estos artículos, de metal común
83. Manufacturas diversas de metal común

Sección XVI
MAQUINAS Y APARATOS, MATERIAL ELECTRICO Y SUS PARTES; APARATOS DE GRABACION O REPRODUCCION DE SONIDO, APARATOS DE GRABACION O REPRODUCCION DE IMAGEN Y SONIDO EN TELEVISION, Y LAS PARTES Y ACCESORIOS DE ESTOS APARATOS
Notas de Sección

84. Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos; partes de estas máquinas o aparatos
85. Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes; aparatos de grabación o reproducción de sonido, aparatos de grabación o reproducción de imagen y sonido en televisión, y las partes y accesorios de estos aparatos

Sección XVII
MATERIAL DE TRANSPORTE
Notas de Sección
86. Vehículos y material para vías férreas o similares, y sus partes; aparatos mecánicos (incluso electromecánicos) de señalización para vías de comunicación
87. Vehículos automóviles, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres; sus partes y accesorios
88. Aeronaves, vehículos espaciales, y sus partes
89. Barcos y demás artefactos flotantes

Sección XVIII
INSTRUMENTOS Y APARATOS DE OPTICA, FOTOGRAFIA O CINEMATOGRAFIA, DE MEDIDA, CONTROL O PRECISION; INSTRUMENTOS Y APARATOS MEDICOQUIRURGICOS; APARATOS DE RELOJERIA; INSTRUMENTOS MUSICALES; PARTES Y ACCESORIOS DE ESTOS INSTRUMENTOS O APARATOS
90. Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía o cinematografía, de medida, control o precisión; instrumentos y aparatos medicoquirúrgicos; partes y acceso rios de estos instrumentos o aparatos
91. Aparatos de relojería y sus partes
92. Instrumentos musicales; sus partes y accesorios

Sección XIX
ARMAS, MUNICIONES, Y SUS PARTES Y ACCESORIOS
93. Armas, municiones, y sus partes y accesorios

Sección XX
MERC
94. Muebles; mobiliario medicoquirúrgico; artículos de cama y similares; aparatos de alumbrado no expresados ni comprendidos en otra parte; anuncios, letreros y placas indicadoras luminosos y artículos similares; construcciones prefabricadas
95. Juguetes, juegos y artículos para recreo o deporte; sus partes y accesorios
96. Manufacturas diversas

Sección XXI
OBJETOS DE ARTE O COLECCION Y ANTIGÜEDADES
97. Objetos de arte o colección y antigüedades

MERCANCIAS CON TRATAMIENTO ESPECIAL
98. Objetos con tratamiento especial.
99. Otros

7.5. Nomenclaturas arancelarias en la región
NCM
NANDINA, Nomenclatura Arancelaria Común de la Comunidad Andina
ARANCEL ADUANERO CHILENO
CUBA: SISTEMA ARMONIZADO DE CLASIFICACIÓN DE PRODUCTOS –SACLAP (Arancel de nación más favorecida) . .
MÉXICO: TARIFA GENERAL DE IMPORTACION Y EXPORTACION

CAPITULO IX
CONTRATACION EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

1. Concepto

2. Clasificación de los contratos

3. Principios en la interpretación de los contratos internacionales

4. Principios de validez y formación de los contratos internacionales

5. Elementos esenciales en el contrato comercial

Principios para la ejecución, inejecución y resolución de los contratos

6. Los Contratos Modernos Internacionales

CAPITULO IX
CONTRATACION EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

1. Concepto



El intercambio de bienes y servicios de un país a otro se realizan según las condiciones pactadas por los sujetos que intervienen y celebran contratos internacionales.

El contrato internacional privado, es decir aquel que se utiliza para el intercambio de mercaderías y servicios a nivel internacional, es uno de los mecanismos legales por los cuales las personas y sobre todo los comerciantes obtienen sus materiales, materias primas, productos de toda clase, a fin de lograr un acceso a diferentes productos que de otra manera sería imposible, permitiendo una competencia comercial a nivel mundial, competencia que colabora con el mejoramiento de la manufactura y ofrecer mejores productos a nivel internacional, donde sale beneficiado el consumidor final.

Ante la Globalización, el tema de la contratación internacional, si bien privada, tiende a la uniformidad de criterios con la creación de convenciones y regulaciones de los usos y costumbres comerciales internacionales, que le pretenden dar un criterio uniforme a los usos y costumbres mercantiles internacionales, con el afán de darle una mayor agilidad al comercio internacional, debido al hecho que cada día se avanza con la tecnología, la que permite una comunicación casi inmediata con cualquier parte del mundo, comunicación que también tiene injerencia en la contratación internacional, pues cada vez, los contratos internacionales de cualquier tipo que se trate, se realizan a nivel de internet o redes electrónicas de comunicación, lo que da con una desregularización interna de cada país de cada uno de las figuras contractuales, para resultar en una internacionalización de las mismas.

Mediante el establecimiento de una serie de principios que regulen los contratos internacionales, se pretende darles uniformidad. Dichos principios y la forma en que son interpretados por la Cámara de Comercio Internacional, mediante sus laudos arbitrales, y sus interpretaciones.

La teoría general del contrato internacional define como "... el acuerdo entre dos o más Partes para producir efectos jurídicos de carácter patrimonial. .."

La figura del contrato se caracteriza por la patrimonialidad y "bi" o pluraridad, es una categoría más difusa y representativa del negocio jurídico.
Definición ampliada con Rodríguez Azuero, en su libro de los Contratos Bancarios, que define el contrato en general como: " ... La manifestación o el acuerdo de dos o más voluntades que buscan la consecución de un mismo logro y que califica como acto bilateral o plurilateral.

Por definición un contrato es el llamado a satisfacer, o ser el medio mediante el cual se establece o más bien puede lograr determinados fines, si la intención u objetivo es de carácter patrimonial, a la hora de llevar a cabo una transacción desde el punto de vista de adquisición de mercadería a nivel internacional. Los negocios, operaciones o bien compraventa internacionales, tienen absolutamente un ánimo de lucro, y es a través de la figura de los contratos que se puede llevar a cabo dicho ánimo, la ganancia patrimonial o el lucro.

[108] http://siscem.net/images/mas/contratacion.jpg

2. Clasificación de los contratos

Unilaterales y Bilaterales:

Implica la concurrencia de dos o más personas, concurrencia de dos o más voluntades, donde se establecen obligaciones para ambas partes, en cuyo caso se le conoce como bilateral, o que nazca la obligación para una de las partes, en cuyo caso de llamará unilateral, ejemplo el depósito civil. El ejemplo típico de un contrato bilateral es la compraventa internacional (de suma importancia en nuestro tema), donde el comprador adquiere la obligación de pagar el precio y el vendedor de entregar la cosa objeto del contrato.

El contrato bilateral es aquel que genera una obligación o contraprestación para ambas partes, ya sea de dar o hacer, de tipo oneroso. Importante el hecho que ninguna de las partes, por virtud del principio de la interdependencia de las obligaciones o prestaciones recíprocas, está obligada a cumplir si su contraparte no lo hace, o se allane a cumplir su obligación.

Contratos Gratuitos y Onerosos:

Es gratuito cuando produce utilidad para una de las Partes, y como consecuencia la otra parte debe soportar esa consecuencia; oneroso son aquellos cuando existe una utilidad para ambos contratantes, de forma que cada uno se obliga en beneficio de su contraparte. El contrato internacional es de tipo oneroso, independientemente del que se trate.

Contratos Conmutativos y Aleatorios:

Ambos de tipo oneroso, en los conmutativos las Partes pueden apreciar desde el inicio, las ventajas y cargas que adquieren o soportan, mientras que en los aleatorios no existe un equilibrio esperado ni predeterminado, sino que la posición de una o ambas partes , depende del alea, o de la suerte. Un ejemplo de contrato conmutativo es la compraventa internacional, donde el comprador estima que el precio pagado es un justo sacrificio a cambio del bien que ingresa en su patrimonio, mientras el vendedor supone lo mismo. En lo contratos aleatorios, ejemplo el contrato de seguros se ignora el resultado del mismo, y si el sacrificio a la larga será justo con referencia al beneficio que se pueda dar.

Principales y Accesorios:

Se relaciona más con las obligaciones que se derivan del contrato que con el contrato mismo. Si se va al concepto específico de cada contrato, se sabe que cada uno es independiente y perfecto por sí mismo, por lo que al decir que existan principales y accesorios se refiere sobre todo al hecho de que uno nace a la vida jurídica por ocasión de otro, por lo que el uno se calificaría como accesorio y el otro califica de principal. Ejemplo el caso de un contrato de préstamo cuyo contrato accesorio seria una fianza. O bien el caso de una compraventa internacional donde podríamos hablar de su accesorio el crédito documentario, o bien el contrato de seguro o el de transporte.

Contratos de Colaboración:

Se caracterizan por su desarrollo en el tiempo, (contratos sucesivos o en tracto sucesivo), y también su cabal desarrollo que implican el concurso positivo y creador de las Partes intervinientes, supone la existencia de una relación que no es un simple cumplimiento repetitivo, sino más bien actuante de las Partes, como vendría a ser por ejemplo un fideicomiso de garantía inmobiliaria, o bien una franquicia, o uno de representación de casas extranjeras.

Contratos Consensuales y Reales:

Consensuales, aquellos que se perfeccionan por el simple acuerdo de las voluntades de las partes, por ejemplo la compraventa de una mercadería, con el simple acuerdo de cosa y precio, y los reales son aquellos que se perfeccionan mediante la entrega de la cosa, siendo que aunque exista el acuerdo de las voluntades el contrato no es relevante sin la entrega de la cosa, objeto de la misma sino hasta tanto se de la entrega de la misma ejemplo el contrato de depósito.

Solemnes o Formales:

Solemnes son aquellos que se perfeccionan por el cumplimiento y observancia o el lleno de ciertas formalidades establecidas por ley, ejemplo los que deben por ley realizarse en escritura pública, la compraventa de vehículo, la misma debe llenar ciertos requisitos como la escritura para su validez. En lo referente a la contratación internacional, la generalidad es obviar de alguna manera los formulismos en los contratos.

Típicos y Atípicos:

Típico si ha sido regulado y reglamentado por la ley, de forma que ésta lo reconoce y establece sus efectos y modalidades, el de arrendamiento; los atípicos son aquellos que nacen a la vida jurídica por la libre iniciativa de las partes por la autonomía privada, típico de las actividades que regula el Derecho Comercial Internacional, que se crean por las partes sin estar preestablecidos por la ley, específicamente en sus formalidades.

También en doctrina se le llama nominados a aquellos que sin estar específicamente regulados por la ley son mencionados por ella.

Contratos de Adhesión y Libre Discusión:

Los de adhesión surgen como excepción, las Parte's concurren a contratar y se encuentran con modelos o condiciones generales ya preestablecidas por su contra partes, contra los cuales no cabe más acción que aceptarlas in integrum o bien descartar el contrato.

Los de libre discusión permiten una amplia discusión de las partes y un determinado análisis de los términos, cláusulas y consecuencias.

3. Principios en la interpretación de los contratos internacionales

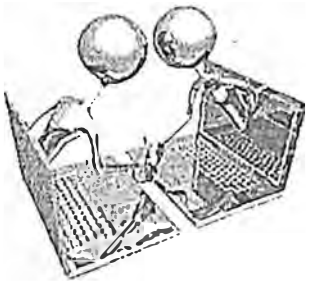
La interpretación de los contratos se hace necesaria para determinar los efectos de éstos así como su contenido, alcance, y obligaciones que de ellos se derivan en virtud del principio que los contratos son ley entre las Partes, dentro de la interpretación se tiene varias reglas o principios, las primeras se refieren a examinar la intención de las Partes, la importancia que la autonomía de la voluntad juega en su celebración, y por otra parte, de no poder determinarse ésta; se analizaría el aspecto objetivo del contrato.

Las regulaciones de la Convención de Viena sobre Comercio Internacional de Mercancías, así como los Principios Generales del Unidroit, (ambos ampliamente aplicados por la Cámara de Comercio Internacional), establecen los siguientes principios de interpretación de los contratos, que facilitan en mucho las relaciones comerciales internacionales.[109]

[109] La Convención de Viena de 1980 sobre compra-venta internacional de mercancías elaborado por el CNUDMI, los principios determinados por el UNIDROIT, ambos aplicados por la Cámara de Comercio Internacional (CCI) con sede en París, son los conceptos más importantes para la uniformidad en la aplicación del derecho mercantil en la contratación internacional.

Intención antes que literalidad
Interpretación sistemática.
Interpretación positiva
Cláusulas ambiguas
Sentido que más se acomode a la naturaleza y objeto del contrato

4. Principios de validez y formación de los contratos internacionales



110

Dentro de los presupuestos pueden señalarse:

1) Subjetivos:

Se refieren a la potencialidad del sujeto de expresar mediante un comportamiento propio, intereses jurídicamente relevantes, capacidad de actuar (que supone la capacidad juridica, actitud de ser sujeto de derechos y deberes, se refiere sobre todo a la aptitud para adquirir derechos y ejercitarlos, puede ser sujeto activo o pasivo capaz de derechos y obligaciones.

Legitimidad y titularidad, que reunidas dan la facultad de disposición. La legitimidad se refiere a la determinación de la posición del sujeto respecto al objeto y sujeto de la relación juridica.

2) Objetivos:

Se refieren al objeto del negocio, la idoneidad del mismo para servir como materia del negocio, y operar como posible punto de conexión entre hecho y efecto, debe ser o tener existencia, licitud, posibilidad (material y jurídica), determinabilidad, debe existir conforme a los intereses del ordenamiento.

El Código Civil boliviano dice que uno de los elementos para la validez del contrato u obligación es que el objeto sea una cosa cierta y posible.

Aunque debe ser posible, el objeto puede ser determinable al futuro, ya que existen obligaciones en las cuales el objeto es una cosa determinable al futuro. También debe ser posible, física y lícitamente, que tenga materialidad, y se encuentre en el negocio de los hombres.

El objeto también debe tener un valor apreciable en dinero, aunque no se trate de dinero, el mismo debe tener un valor apreciable en dinerario.

En materia internacional es importante ver que la posicion de la Cámara de Comercio Internacional, basados en las regulaciones de la Convención de Viena y los Principios de Unidroit, determinan que incluso si el objeto del contrato no era disponible para una de las Partes, dicha circunstancia no invalida

110 http://1.bp.blogspot.com/-nkO5ozDLHtc/T8WBBDUtSAI/

el contrato, que se encuentra plasmado éste concepto en el artículo 3.3 inc. 1 y 2 de los Principios de Unidroit:
" ...No afecta la validez del contrato el mero hecho de que al momento de su celebración fuese imposible el cumplimiento de la obligación.... tampoco el mero hecho de que al momento de su celebración una de las partes no estuviere facultada para disponer de los bienes objeto del contrato..."

5. Elementos esenciales en el contrato comercial

Voluntad

La misma es aquella que nos determina a actuar con conocimiento del fin y de los motivos de la acción, también se le denomina como consentimiento, que no es otra cosa que la manifestación de la voluntad. Esta debe ser autónoma, y libre, clara y manifiesta.

El acto voluntario es aquel que emana del ejercicio de esta voluntad de determinación de la acción, con conocimientos de motivos y fines. Pero dicha voluntad no es ilimitada, sino que tiene límites, pues la voluntad tiende a la obtención de un fin o resultado práctico, que es tutelado por el ordenamiento jurídico, por ello la ley le fija ciertos límites, bajo el criterio que el interés común podría eventualmente verse perjudicado.

En materia de contratación internacional la aplicación de la nulidad para casos de invalidez por vicios de la voluntad es sumamente restrictiva, de hecho se da más a la aplicación de los principios de Pacta Sunt Servanda.

La manifestación puede ser hecha de palabra, por escrito, o por hechos de que necesariamente se deduzca, es la forma del negocio la expresión o exteriorización de la voluntad y como tal es indispensable en todo negocio. Es un elemento esencial, dentro de ella pueden darse tres tipos, la manifestación expresa, tácita, o presunta, incluso se puede tener el silencio como una manifestación de voluntad, al tenor del dicho " el que calla, otorga".

Sin embargo, la manifestación se perfecciona cuando acaba de conformarse, cuando nace a la vida jurídica y adquiere objetividad.

Principios para la ejecución, inejecución y resolución de los contratos

1) Principio de buena fe

En la ejecución de los contratos internacionales se establece como un máxima la "buena fe", en ellos, al respecto lo resuelve la Cámara de Comercio Internacional: "Las convenciones deben ser ejecutadas de buena fe, las Partes deben ser perfectamente conscientes de que sólo una colaboración leal, total y constante entre ellas, podrá eventualmente permitir resolver los numerosos problemas en la ejecución contractual..."

La buena fe ha sido entendida como un aspecto objetivo, no una manifestación de un estado emocional o psicológico. Abarca la configuración de los mismos contratos, y preside su formación. Ella encierra aspectos más allá del propio contrato a saber:

2) Principio de non adimpleti contractus

La acción resolutoria y la excepción de contrato no cumplido, son de mucha aceptación en el ámbito internacional, el derecho que tiene una de las partes ante el incumplimiento puro y simple de su contraparte, le da la potestad de no cumplir con su parte. Constituye ésta excepción, en los contratos bilaterales, un medio de defensa consistente en que cuando una de las Partes no ha ejecutado su obligación, puede la otra, rehusar al cumplimiento de la suya, de tal suerte que el incumplimiento de la

obligación de una de las partes se entiende, autoriza el incumplimiento de la contraída por la otra, lo que equivale a considerar justificado éste último.

3) Principio de la excesiva onerosidad sobre viniente (hardship)

Se refiere a contratos a largo plazo, de ejecución periódica, continuada o diferida, en los cuales ente el momento de la estipulación y el de la ejecución de la prestación, ésta se hace o se torna excesivamente onerosa, tal onerosidad debe ser sobreviniente y dependiente de hechos extraordinarios

Supone los efectos, en primer término: 1.la aplicación del principio de que nadie está obligado a lo imposible, 2. la terminación del contrato o de la obligación, pues la misma se torna imposible en su cumplimiento.

Unidroit lo aplica cuando el equilibrio del contrato es alterado de modo fundamental por el acontecimiento de ciertos eventos, dichos acontecimiento llegan a conocimiento de la parte afectada, posteriormente a la celebración del contrato.

La Cámara de Comercio Internacional, siempre siguiendo la premisa de que debe darse el cumplimiento de los contratos, aplica dos principios que van en contra de la excesiva onerosidad, con el fan de mantener la relación contractual, y no eximir fácilmente a una de las Partes de su cumplimiento.

4) Pacta sunt servanda

Los contratos deben cumplirse de acuerdo con lo que originalmente se convino.

Este principio se consagra en Unidroit, art. 1.3 al decir que todo contrato válidamente celebrado es vinculante para las partes. De alguna manera este principio en contraposición al anterior, manifiesta la reiterante intención internacional de someter a las partes a la obligatoriedad del cumplimiento de los contratos internacionales. La Cámara de Comercio Internacional tiene una posición rígida ante los incumplimientos, pues es reiterante en el asunto y la premisa que los operadores del comercio, o comerciantes internacionales, son profesionales, y saben y tienen conocimiento de causa, por lo que no admiten excusas posteriores tendientes a la liberación de las obligaciones de los contratos. Parte de la profesionalidad que ellos alegan es el hecho que todas las circunstancias del contrato debieron ser previstas, y que los contratantes tienen la obligación de velar por sus intereses, debiendo en la confección del contrato respectivo, regular cada uno de los aspectos atinentes al cumplimiento, y a los posibles riesgos que se toman, previendo los mismos y regulando en el contrato la forma y solución de presentarse alguna circunstancia que haga cambiar el equilibrio del mismo.

5) Rebus Sic Stantibus, que significa que lo pactado puede sufrir variaciones de acuerdo con las circunstancias que ha afectado el Convenio, es decir que han podido producirse modificaciones que afectan al fondo del instrumento acorado.

6. Los Contratos Modernos Internacionales

El Contrato de compra venta

El contrato de compraventa internacional es un texto impreso con las condiciones generales de venta y es especialmente útil para las empresas de tamaño medio o pequeño que se dediquen a la exportación.

El contrato de compraventa es una de las modalidades más usadas en la práctica del comercio internacional, regula las obligaciones de vendedor y comprador. Es conveniente que el contrato incluya un conjunto específico de materias.

Para contar con normas y lenguaje universal en materia de contratos de compraventa las Naciones Unidas elaboró en 1980 la "Convención sobre Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías", a la cual Bolivia no se adhirió a pesar de existir más de 50 países ratificantes.

El Contrato de compraventa es firmado por el exportador e importador y evidenciado por el documento de contrato respectivo, el cual contiene las características y provisiones de la transacción comercial externa, e incluye las condiciones de transporte, seguro y entrega, términos de pago, así como el tipo de cotización (INCOTERMS).

Es regulado por la legislación nacional de alguno de los dos países que comercian, la de un tercer país que de común acuerdo los contratantes hayan establecido o aquella contenida en el Convenio de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacionales de mercancías.

Es recomendable que toda negociación comercial internacional se formalice preferiblemente por escrito (télex, fax etc.) La oferta debe ser firme, precisa dirigida a la persona determinada, (de lo contrario no es más que una simple propuesta comercial) debe fijarse un plazo al comprador para su aceptación.

El contrato entra en vigor una vez firmado, con salvedad de disposiciones gubernamentales, como por ejemplo, la aprobación de licencias de exportación y de importación, o el eventual pago por anticipado.

Algunas precauciones deben ser tomadas por el exportador en lo referente a disposiciones vigentes en el país de destino.

Las especificaciones técnicas deben ser muy precisas.

Los contratos cuyos montos son elevados se elaboran dentro de una fase de preparación, (negociaciones comerciales), después son formalizados dentro de las condiciones jurídicas y se redactan cuidadosamente.

Los contratos con montos menos elevados, o las operaciones repetitivas, no requieren esta labor, y la mayoría de las veces se circunscriben al pedido repetitivo p frecuente, mediante confirmación de la orden por parte del vendedor. Este tipo de documentos, deben contener mínimo algunas indicaciones esenciales como son las siguientes:

- Descripción de la mercancía: calidad y cantidad
- Referencia a normas internacionales
- Descripción del embalaje y el marcado
- Modo de transporte
- Fecha de entrega
- Control de conformidad
- Garantía de la mercancía
- Instrucciones de utilización
- Incoterms convenido
- Precio
- Moneda de pago
- Condiciones y lugar de pago
- Sistemas de pago
- Documentos necesarios

Contrato de agencia y representación

El contrato de agencia es un contrato de intermediación comercial en el que una de las partes, el agente, queda encargada de promocionar, distribuir o comercializar los productos o serv1c1os de la otra llamada empresario o principal
Los principales elementos enmarcados en el contrato de agencia, son los siguientes:

Promoción y mediación.- La agencia mercantil, se caracteriza porque el agente cumple una función de intermediación en la celebración de contratos para el agenciado. Esta actividad la desarrolla cuando consigue ofertas de negocios con terceros y las comunica a su mismo agenciado, para que este decida sobre el negocio y el mismo lo celebre o lo perfeccione el agente, cuando tenga el poder de representarlo.

Actuación por cuenta del agenciado: Este generalmente es un requisito indispensable. Aquí se trata de pretender obtener para un tercero, vale decir el agenciado, las utilidades del negocio. Ello no significa que el agente no asuma algunos riesgos, puesto que su independencia implica que asume los peligros de su propia gestión, pues, por lo general, su remuneración dependerá de los negocios celebrados, y por lo tanto si no ha de perfeccionarse, ninguno de los negocios, sufrirá los gastos de promoción sin obtener utilidad.

Estabilidad o permanencia: Para Joaquin Garrigues, no debe confundirse la estabilidad como elemento del contrato de agencia, con que este contrato sea indefinido. Puesto que el contrato puede ser de duración determinada, así mismo ello no significa que este contrato tengo una duración prolongada. Téngase en cuenta que la estabilidad y la permanencia emergen de la obligación del agente, el cual se obliga a promover el negocio del agenciado; sin embargo este carácter no implica continuidad.

Corroborando lo citado, Garrigues agrega que la estabilidad radica sobre el hecho de que mientras dure la relación con el comerciante, el agente ha de ocuparse de la promoción de contratos que solo se determinan por su naturaleza y no por su número. Idem es menester señalar que la estabilidad no solo conlleva que el agente promueva el negocio del agenciado, sino que la actividad en mención deberá desarrollarse con cierta continuidad.

Independencia: Se comenta que este carácter se halla estipulado en la legislación pertinente de muchos países. Es mas la doctrina lo prevé. Existen legislaciones que lo expresan de manera positiva tales como la legislación alemana, francesa, etc. Sin embargo otras la prevén en forma negativa, tales como la legislación Suiza; merced a la citada, el agente no debe estar ligado por un contrato de trabajo. La legislación Italiana no la establece expresamente, sin embargo la doctrina anterior a 1942 año en que se promulgo el Código Civil y de Comercio Italiano, si la enmarca.

Contrato de Joint Venture

También se le conoce a este contrato como de "Riesgo compartido", y tiene como caract erística que dos o más personas naturales o jurídicas, celebran este contrato con el objeto de realizar una actividad económica específica, es decir, realizar un negocio en conjunto, asumir el riesgo respectivo en común y disfrutar de sus beneficios, por un tiempo determinado, sin la necesidad de constituir una sociedad o persona jurídica.

La esencia de este contrato es el objetivo común de las partes, donde la acción es determinada por dos o más emprendedores, sin el ánimo de formar una sociedad.

Para Arias Schreiber, el contrato de riesgo compartido es un instrumento contractual que responde a la necesidad de movilizar capitales en busca de alta rentabilidad y correlativa reducción de riesgo, en el que las partes se juntan con un criterio de coparticipación que asume las más diferentes formas y matices.

Las Partes aportan para lograr el objeto del contrato, activos tangibles o intangibles que deberán ser explotados únicamente en miras al fin específico propuesto.

Como ya se señaló es un acuerdo asociativo entre dos o más personas naturales o jurídicas, con un objetivo común, que se realiza por un tiempo determinado, sin implicar una entidad con personalidad jurídica propia.

No obstante, la jurisprudencia ha ido definiendo las características propias de esta clase de asociaciones.

Debido a que no implica ningún tipo de contrato, los socios deben ser responsables, en igualdad, por consecuencias positivas o negativas de la ejecución del proceso.
Por consiguiente estas formas asociativas, son utilizadas en general, por empresas que tienen intereses en común, y que por presentar carencias o dificultades para lograr un fin específico, no pueden encarar individualmente el proyecto.

Otra razón de peso seria que resolvieron que el trabajo compartido hace más eficiente el uso de los recursos.

Los Joint Ventures son métodos muy conocidos en Estados Unidos y Canadá, para la expansión de negocios.

Las grandes y las medianas corporaciones ya se están juntando, las pequeñas empresas también lo pueden hacer sobre unas mínimas bases formales.

En Latinoamérica, sólo se están empezando a conocer e implantar formalmente.

No existe ninguna regulación específica al respecto de los Joint Ventures por eso se llama contrato atípico.

Los socios de un Joint Venture deben tener equidad, según un método de proposición cerrada que ellos mismos impongan. Las partes interesadas deben acogerse a los límites de un plan que ellos mismos implementen, estableciendo qué aportará cada uno al proyecto y qué esperan de la sociedad de Joint Venture.

Desde el punto de vista del tipo de contrato es útil:

1) Para proyectos manufactureros
2) Para las industrias extractivas
3) Para la industria de la construcción
4) Para proyectos comerciales
5) Para investigación y desarrollo
6) Para actividades financieras
7) Para prestación de servicios

Contrato de franchising

Manuel Ossorio define a la voz inglesa "franchising" como un: "contrato de concesión; en virtud del "franchising" el titular de una marca otorga una licencia para su uso a concesionarios, quienes deben utilizarla prestando servicios o comercializando bienes conforme a técnicas uniformemente determinadas por el titular de la marca para sus distintos concesionarios."

Juan Guyenot dice: " el "franchising" se define como la concesión de una marca de productos o de servicios a la cual se agrega la concesión del conjunto de métodos y medios de venta".

Donald N. Thompson sostiene: "el contrato de franquicia es aquel en el cual una organización, el franquiciante, que ha desarrollado un método o una fórmula para la fabricación y/o venta de un producto o servicio, extiende a otras firmas, los franquiciados, el derecho a proseguir con tal negocio, sujeto a ciertos controles y restricciones. en casi todos los casos, el franquiciado opera bajo el nombre del franquiciante como marca o nombre comercial".

* La Ley de inversiones en franquicia del Estado de California (1971) le da el siguiente contenido:

" a) A un franquiciado le es concedido el derecho de incorporarse en el negocio de oferta, venta o distribución de mercaderías o servicios bajo un plan o sistema de comercialización preparado sustancialmente por el franquiciante.

" b) La operación del negocio del franquiciado, de acuerdo a tal plan o sistema, está sustancialmente asociada con la marca del franquiciante, de servicios o comercial -ya sea registrada o no-, logotipos, publicidad o cualquier otro símbolo comercial que designe al franquiciante o su organización.

" c) El franquiciado está obligado a pagar, directa o indirectamente, una cuota por la franquicia".

La Unión Europea, en el artículo 1395 del Reglamento 4087/88, señala:

"Por acuerdo de franquicia debe entenderse el contrato en virtud del cual una empresa, el franquiciador o franquiciante, cede a otra, el franquiciado, a cambio de una contraprestación financiera directa o indirecta, el derecho a la explotación de una franquicia para comercializar determinados productos o servicios y que comprende, por lo menos:

" a) El uso de una denominación o rótulo común y una presentación uniforme de los locales y/o de los medios de transporte objeto del contrato.

" b) La comunicación por el franquiciador o franquiciante al franquiciado de un "know- how".

" c) La prestación continua por el franquiciador o franquiciante al franquiciado de asistencia comercial o técnica durante la vigencia del acuerdo."

Pueden distinguirse dos grandes clases de franquicias:

La franquicia de Productos: ("product"), en la cual se comercializa la producción del franquiciante y tiene algunas similitudes con la concesión.

La Franquiciade Empresa: ("format"), en la que se transmite toda una organización empresarial, hasta en sus mínimos detalles, pero que comercializa los propios productos del franquiciado o servicios.

Entre las ventajas para el franquiciante destacan:

El franquiciado corre con los gastos de inversión.

El franquiciante encuentra en esta fórmula de comercio asociado gran capacidad de expansión de su negocio con una aportación no muy elevada de capital.

La expansión se produce con personal ajeno.

La expansión del negocio a través de la apertura de sucursales exigirá un incremento de la plant.illa de la empresa, no siempre motivada, con el consiguiente incremento de costes de personal.

Creación de una fuerte imagen de marca.

Se producirá un efecto multiplicador que fortalecerá la presencia de la marca del franquiciante en el mercado.

No será necesario un control tan directo de la gestión.

La mayor motivación por parte del franquiciado comparada con la que tendría como empleado le incentivará a la consecución del éxito y resultados de su propio establecimiento. Su interés en el éxito de la empresa es mayor al haber invertido su capital y su trabajo en la misma.

Facilidad para acceder a mercados exteriores.

Las posibilidades de expansión exceden del ámbito local o incluso nacional pudiendo desarrollarse en otros países a través de la fórmula de master franquicia.

Mejor planificación de las funciones de fabricación y aprovisionamiento.

El desarrollo de una red de franquicias supone poder realizar grandes economías de escala en fabricación, compras de stock, materiales, bienes de equipo, ...

Rentabilización de los esfuerzos de marketing y comunicación.

Aprovechamiento de las múltiples economías de escala que pueden derivarse de la coexistencia de varios establecimientos que desarrollan una misma actividad operando bajo la misma imagen

Contrato de know how

El Know how, es conceptuado como la convención mediante la cual una persona natural o jurídica, se obliga a hacer gozar el contratante de los derechos que posee sobre ciertas formulas o procedimientos secretos, durante un tiempo determinado, y a través de un precio que el citado se obliga a pagarle.

Otros autores señalan que el Know How, es un complejo de instrucciones detalladas, relativas a un proceso de manufactura, cada una de las cuales es obvia en si misma.

Otros, afirman que es un conjunto de conocimientos y experiencia que es necesario para ejercitar una cierta actividad industrial.

Se afirma, ídem que el contrato traído a colación enmarca los procedimientos prácticos industriales y comerciales, que no pueden ser descritos con precisión, los que derivan su valor como consecuencia de un determinado grado de novedad y secreto.

Como concepto, el Know How, es un contrato innominado atípico a través del cual una parte conviene con otra el otorgamiento de un conocimiento industrial, tecnológico, etc. de carácter secreto.

El Know How, enmarca, ídem un conjunto de invenciones, procesos, formulas o diseños no patentados o no patentables, que incluyen experiencias y habilidad técnica acumulada, la que puede ser transmitida de preferencia o con exclusividad a través de servicios personales.

Las características peculiares que enmarca el Know How, son las siguientes:

a) Versa conocimientos vinculados con formulas o procedimientos secretos industriales y/o comerciales.
b) La transferencia de los conocimientos citados; a un tercero, es por un tiempo determinado.
c) El bien, transmitido, de esencia inmaterial, esta constituido por un valor de orden económico.
d) Es un contrato formal, debe constar por escrito en un documento previa estipulación de las cláusulas pertinentes y licitas.
e) Es un contrato principal, puesto que no depende de otro contrato.
f) Es un contrato exclusivo. Puesto que no es posible enmarcar subcontrataciones.
g) Es atípico e innominado, puesto que es una modalidad de contratación que no ha sido regulada ni reglamentada por nuestro ordenamiento jurídico, ídem no se le ha definido específicamente.
h) Es un contrato donde existen contraprestaciones sinalagmáticas. Puesto que las partes contratantes, se obligan una a efectuar el pago del uso y explotación y la otra se obliga a proporcionar los conocimientos necesarios.
i) Es un contrato oneroso, que es representado por derechos se denominan y conocen en ingles como los Royalties.

Contrato de factoring

El factoring es calificado por la doctrina como un contrato atípico, mixto y complejo, llamado a cubrir diversas finalidades económicas y jurídicas del empresario por una sociedad especializada, que se integran por diversas funciones, aun cuando alguna de ellas no venga especialmente pactada, y que se residencian: en la función de gestión, por la cual la entidad de factoring se encarga de todas las actividades empresariales que conlleva la función de gestionar el cobro de los créditos cedidos por el empresario, liberando a éste de la carga de medios materiales, y humanos que debería arbitrar en orden a obtener el abono de los mismos; la función de garantía, en este supuesto la entidad de factoring asume, además, el riesgo de insolvencia del deudor cedido, adoptando una finalidad de carácter aseguratorio; y la función de financiación, que suele ser la más frecuente, en ella la sociedad de factoring anticipa al empresario el importe de los créditos transmitidos, permitiendo la obtención de una liquidez inmediata, que se configura como un anticipo de parte del nominal de cada crédito cedido, aparte de la recepción por la sociedad de factoring de un interés en la suya".

El contrato de factoring deberá contener como mínimo lo siguiente:

- Nombre, razón o denominación social y domicilio de las Partes
- Identificación de los instrumentos que son objeto de factoring o, de ser el caso, precisar los criterios que permitan identificar los instrumentos respectivos
- Precio a ser pagado por los instrumentos y la forma de pago
- Retribución correspondiente al Factor; de ser el caso
- Responsable de realizar la cobranza a los Deudores y,
- Momento a partir del cual el Factor asume el riesgo crediticio de los Deudores

Se considera como:

a) Factoring Nacional: Cuando vendedor y comprador son residentes en un mismo país.

b) Factoring Internacional: Oferta un número básico de servicios y provee una combinación particular de ellos que se ajustan a los requerimientos de cada vendedor. En caso de exportaciones, el prestamista debe entrar en contacto con otros prestamistas localizados en el país del comprador de la mercancía, lo que permite que los estudios de créditos y cobre se hagan en forma compartida.

c) Factoring Comercial: consiste en ofrecer préstamos colaterales con mayor flexibilidad que un Banco Comercial. El prestamista recibe como respaldo de sus préstamos cualquier tipo de activos, pero principalmente carteras. Sin embargo al vencimiento el girador es solidario con el girado y el prestamista puede cobrar a cualquier de los dos.

d) Factoring Clásico: Es el que proporciona servicios de cobro, seguro y financiación.

e) Factoring de Participación: Se origina cuando la participación se realiza con la intervención de un banco.

f) Factoring Convencional con Notificación: El negociador adelanta dinero inmediatamente después de la cesión a su favor de los créditos o facturas negociables, a su vez, el deudor es notificado de la cesión que hecho su acreedor.

g) Factoring sin Notificación: El cliente no comunica a sus compradores que ha cedido sus créditos a favor del financista o favor. Se emplea principalmente en aquellos casos en que los compradores no mirarían con buenos ojo la cesión de sus acreencias a favor de una firma extraña a la relación habitual con su proveedor.

h) Factoring por Intermedio (Agency Factoring): Es una variedad del Factoring Internacional y se describe como acuerdo en virtud del cual ostra entidad diferente del factor, efectúa las cobranzas (usualmente el mismo vendedor). Esta modalidad constituye un acuerdo de servicio completo, pero no incluye la actividad de las cobranzas y solo algunas veces asume el riesgo crediticio y el seguimiento y control del mayor de ventas.

Descuento de Facturas: Involucra financiamiento pero sin notificación al deudor de los intereses del factor. El cliente efectúa el seguimiento y control de sus cuentas y el intermediario no asume el riesgo crediticio si el deudor no efectúa los pagos respectivos, por consiguiente es el cliente quien debe pagar directamente al factor por el financiamiento recibido y quien también se encarga de las cobranzas

i) Factoring "No Revelado": Se describe como un descuento de facturas en virtud del cual se ofrece un monto limitado de crédito, que regularmente asciende al 80 % del total descontado, con la finalidad de incentivar al cliente para que cumpla con eficiencia las funciones de administración y control del crédito que otorga

Contrato de leasing

Las definiciones que ingresan a esta sede destacan por su particularidad del leasing, su naturaleza contractual.

Se define como un negocio jurídico, el leasing es un contrato complejo de arrendamiento por el cual una parte, en lugar de adquirir un bien de capital que necesita solicita de la otra parte que lo adquiera y le concede su uso y goce por un periodo determinado, vencido el cual podrá el locatario dar por terminado el contrato, restituir la maquinaria obsoleta y celebrar un nuevo contrato sobre un bien de capital al día con el progreso tecnológico, o adquirir el bien objeto del contrato por un precio equivalente a su valor residual. Como contraprestación el locatario se obliga a pagar al locador una suma periódica de dinero que se fija de manera de permitir la amortización del valor del bien durante el periodo de duración del contrato

Clases de leasing:

Por su finalidad: aquí interesa conocer cual es la finalidad de cada una de las partes contractuales, o de ambas, para celebrar este tipo de contratos, es decir, que pretende en sí, o mejor cual es la pretensión que anima a las empresas intervinientes en esta relación.

a) Leasing operativo u operational lease

Históricamente, el leasing operativo aparece como un negocio de comercialización al que recurrían las empresas fabricantes de bienes con un alto grado de sofisticación y con rápido proceso de obsolescencia. Estas empresas, por aquellos tiempos, se enfrentaban a empresas renuentes a adquirir bienes que corrían el riesgo de verse pronto superados por otros más modernos. Ante tal situación, no les quedó otra alternativa que arrendarlos en vez de venderlos, otorgando, además, la posibilidad de sustituir los bienes tecnológicamente obsoletos por otros más sofisticados. Vale citar, en esta sede, la experiencia de la Bell Telphon System, que en 1877 colocó en el mercado sus aparatos telefónicos mediante un servicio combinado de alquiler y asistencia técnica.

El denominado leasing operativo, que para algún sector de la doctrina constituye la forma primitiva del leasing, es una modalidad contractual de comercialización por la cual una empresa, generalmente fabricante o proveedora, se obliga a ceder temporalmente a una empresa arrendataria el uso de un determinado bien, a cambio de una renta periódica, como contraprestación. Por lo general, este tipo de contratos vienen acompañados de una serie de servicios, tales como mantenimiento, reparación, asistencia técnica, etc.

b) Leasing financiero

En la actualidad, es el máximo exponente del clásico contrato de leasing, pues él traduce con eufonía la filosofía que motivó su nacimiento, desarrollo y consolidación en la praxis norteamericana. A éste, como genuino y típico contrato de financiación, y no a otro, se le ha rebautizado en Francia con el término "crédt-bail"; en Bélgica, con el de "locativon amortissement"; en Italia, con el de "locazione fiananziaria"; en Portugal, con el "locacao financeira"; en España, y en nuestra patria, con el de "arrendamiento financiero".

A esta técnica de financiamiento, con presencia indiscutible ahora en las legislaciones y en la jurisprudencia comparadas, se le define generalmente como "un contrato por el cual una de las partes – empresa de leasing- se obliga a adquirir de un tercero determinado bienes que la otra parte ha elegido previamente, contra el pago de un precio mutuamente convenido, para su uso y disfrute durante cierto tiempo, que generalmente coincide con la vida económica y fiscal del bien, y durante el cual el contrato es irrevocable, siendo todos los gastos y riesgos por cuenta del usuario, quién, al finalizar dicho período, podrá optar por la devolución del bien, concertar un nuevo contrato o adquirir los bienes por un valor residual preestablecido".

c) Leasing mobiliario

Es aquel contrato celebrado entre una empresa de leasing y una usuaria, en el que la primera se obliga a adquirir y luego ceder el uso de un bien mueble elegido previamente por la segunda, por un plazo determinado, a cambio del pago de un canon periódico como contraprestación y finalizado êl cual la usuaria puede adquirir el bien, previo pago del valor residual pactado, celebrar un nuevo contrato o devolverlo.

d) Leasing inmobiliario

Es un contrato en virtud del cual una parte (el inversor o cedente en leasing) se obliga a adquirir o construir un inmueble de conformidad con los proyectos y directivas de las otra parte (explotador o adquirente en leasing) y darlo en uso a la otra parte por un largo período de tiempo, mientras que el usuario se obliga a pagar al concedente una indemnización calculada de acuerdo al capital invertido.

e) Leasing internacional

El leasing internacional cuando los sujetos intervinientes en la relación contractual, es decir, el lessor, el lesse y el proveedor residen o pertenecen a ordenamientos jurídicos diversos.

Bajo la denominación genérica de leasisng internacional, la praxis ordinariamente acoge una gama de combinaciones, de entre las cuales destacan:

El "Cross border leasing", en el que se combinan elementos procedentes de tres ordenamientos jurídicos nacionales diferentes, esto es, la empresa proveedora concurre con una determinada nacionalidad, la empresa de leasing opera en un país deferente y la usuaria utiliza el bien en un tercer país.

El "Export leasing", que se caracteriza porque tanto la empresa proveedora como la empresa de leasing residen en un mismo país, y la empresa usuaria en otro.
El "Import leasing", que se caracteriza porque la empresa de leasing y la usuaria residen en el mismo país, en tanto que la empresa proveedora en otro.

Las partes al celebrar estos contratos buscan disfrutar al maxımo las oportunidades financieras y tributarias que brindan las legislaciones de los distintos países; de allí que, por lo general, la sociedad de leasing opere en un paraíso fiscal.

g) Leasing aeronáutico

Genéricamente se entiende como contrato de fletamento aquel que tiene por objeto la explotación de una aeronave o buque y consiste en proporcionar su utilización a persona distinta del propietario. El fletamento, pues de un lado, permite al fletante conservar el control y la dirección técnica y náutica de la nave, y de otro, lo obliga a hacerla navegar en los términos pactados, en tanto que el fletador puede utilizar la nave para los fines que estime convenientes, que por lo general serán de transporte, convirtiéndose así en porteador.

h) Leasing adosse

Este tipo de operaciones, que pasan inadvertidas en nuestros mercados, aun cuando no es los países que conforman el Mercado Común europeo, pues entre ellos su práctica es frecuente, se estipula entre una empresa de leasing y un fabricante o proveedor de bienes standard, por lo general de poco valor unitario, como por ejemplo personal computers, impresoras, etc.

El leasing adosse, que bien podría decirse que es una aplicación del lease back a los bienes muebles, se puede describir como un contrato en virtud del cual una empresa fabricante de bienes standard vende a la empresa de leasing un lote o toda la producción y, a continuación, retoma de ella, a través de leasing, los mismos bienes, los cuales puede concederlos por la firma de otro leasing (subleasing) a sus clientes.

Hacer uso de este peculiar tipo de leasing, permite a las empresas fabricantes o distribuidoras:

Percibir inmediatamente el valor de los bienes producidos;
No desviar temporalmente, de la actividad productiva medios financieros para favorecer el desarrollo de las ventas;
Disponer de una forma de promoción de ventas eficaz y de impacto inmediato y, sobre todo, con una buena garantía.

i) Self leasing

La denominación, con frecuencia, se utiliza, de un lado, para calificar aquella relación que surge cuando las empresas, tanto de leasing, usuaria y la fabricante o proveedora, pertenecen a un mismo grupo económico o empresarial; y, de otro lado para cuando la propia empresa fabricante o proveedora es la que actúa como empresa financiera (manufacture lessor)

CAPITULO X

MEDIOS DE SOLUCION DE CONTROVERSIAS

1. Las controversias internacionales

2. Medios de solución de controversias internacionales
    2.1. Medios de solución de controversias pacíficas y no pacíficos
        2.1.2. Medios diplomáticos y medios jurídicos

3. Factores que favorecen al desarrollo del arbitraje

4. Clases de arbitraje

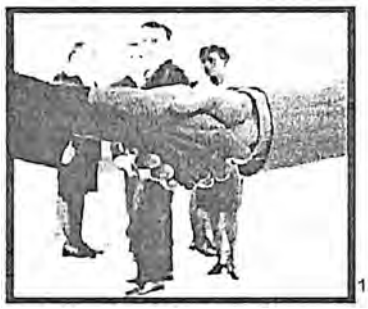
5. Organismos internacionales y el arbitraje

6. Organismos Regionales que reconocen el arbitraje comercial

7. Arbitraje comercial en Bolivia
    7.1. Estudio de un caso de arbitraje comercial regional
        7.1.1. Identificación del problema: Solución de Controversia entre Bolivia y Chile sobre mezclas de aceite
        7.1.2. Relación de los hechos
        7.1.3. Aplicación del Derecho
        7.1.4. Naturaleza de la controversia
        7.1.5. Solución de la controversia
            7.1.5.1. Característica del procedimiento de la solución de la controversia
            7.1.5.2. Participantes
            7.1.5.3. Instrumentos
                7.1.5.3.1. Selección de instrumentos para la solución del problema
                7.1.5.3.2. Descripción de los instrumentos utilizados
                7.1.5.3.3. Procedimiento
                7.1.5.4. Resultado obtenido
                    7.1.5.4.1. Descripción del resultado
                    7.1.5.4.2. Análisis, conclusión y discusión del resultado obtenido

CAPITULO X
MEDIOS DE SOLUCION DE CONTROVERSIAS

1. Las controversias internacionales[111]


[112]

El concepto de conflicto internacional no resulta fácil de definir. Para estar frente a un conflicto internacional deben cumplirse ciertos supuestos. Distintos puntos de vista respecto de un hecho no significan necesariamente que exista un conflicto internacional.

Es así que tanto la jurisprudencia como la doctrina internacional han considerado que éste es un término de carácter técnico.

De acuerdo a la opinión del profesor Ridruejo, "los conflictos adoptan a veces la forma de controversia internacional, noción esta que si es asimilable por el Derecho Internacional y adquiere en él perfiles propios, hasta el punto que existe toda una construcción sobre la solución de controversias internacionales".[113]

Desde una perspectiva técnico jurídica, en sentencia dictada por la Corte Internacional de Justicia de La Haya en el asunto sobre las concesiones Mavrommatis en Palestina se señaló: "Una controversia es un desacuerdo sobre un punto de derecho o de hecho, una oposición de tesis jurídicas o de intereses entre las personas".[114]

Algunos tratadistas expresan que la definición dada por la jurisprudencia internacional es demasiado amplia. Es así, como el autor Manuel Diez de Velasco prefiere definirla atendiendo al momento en que se crea o aparece la controversia internacional y conforme a ello señala: "Esta surge cuando un sujeto internacional hace valer ante otro una reclamación concreta basada en un incumplimiento de una obligación y la Parte a la que va dirigida la rechaza".[115]

2. Medios de solución de controversias internacionales

2.1. Medios de solución de controversias pacíficas y no pacíficos

[11] El presente capítulo ha sido extractado de la tesis para acceder a la Maestría en Derecho de los Negocios Internacionales en la Universidad Iberoamericana de México D.F., por el ponente Gonzalo Ramiro Chacón Camacho.
[112] http://4.bp.blogspot.com/_Dxkp7Nm0jgk/SJ9s3ZohCLI/
[113] Pastor Ridruejo J.A. "Curso de Derecho Internacional Público y Organizaciones Internacionales", Madrid, Editorial Tencos S.A. S/F, pág 554.
[114] Idem cita anterior
[115] Diez de Velasco Vallejos, Manuel "Instituciones de Derecho Internacional Público", Madrid, Editorial Tecnos S.A., 1985

En un principio el Derecho Internacional distinguía entre los medios de solución de controversias pacíficas y los no pacíficos, esto debido a que el uso de la fuerza podía considerarse como un medio lícito de solución de los conflictos.

La obligación de resolver las controversias internacionales por medios pacíficos recién se consolidó en el siglo XX. Es así como la Carta de las Naciones Unidas dispone:

"Los miembros de la Organización arreglarán sus controversias por medios pacíficos, de tal manera que no se pongan en peligro la paz y la seguridad internacionales ni la justicia".[116]

2.1.2. Medios diplomáticos y medios jurídicos

a) Diplomáticos: En estos medios intervienen los órganos normales de las relaciones internacionales. De ahí que dentro de ellos nos encontremos con los conceptos de negociaciones diplomáticas, buenos oficios, mediación, comisiones de investigación y de conciliación.

Lo que caracteriza a estos medios de solución es que ellos se constituyen como antesala o un camino preparatorio para que las Partes en un conflicto internacional puedan llegar a un entendimiento y que éste sea aceptable para ambas, el cual generalmente quedará plasmado en un acuerdo que puede o no tener solemnidades.

Algunos autores llaman a estos medios de solución de conflictos políticos o no jurisdiccionales.

b) Jurídicos o jurisdiccionales: Dentro de ellos están el arbitraje y al arreglo judicial. Estos suponen que las Partes pueden someterse de manera voluntaria ya sea a un órgano judicial especialmente creado para el caso, como el arbitraje, o a un órgano preexistente, como es el arreglo judicial. En ambos casos la solución dará lugar a una sentencia que incluirá la solución de la controversia y que tendrá un carácter vinculante para las Partes.

En este punto resulta importante destacar que en el Derecho Internacional rige el principio de "libertad de elección de medio". En efecto, el párrafo primero del artículo 33 de la Carta de las Naciones Unidas dispone: "Las Partes en una controversia cuya continuación sea susceptible de poner en peligro el mantenimiento de la paz y la seguridad internacional tratarán de buscarle solución, ante todo mediante la negociación, la investigación, la mediación, la conciliación, el arbitraje, el arreglo judicial, el recurso a organismos o acuerdos regionales u otros medios pacíficos de su elección".

En el Derecho Internacional contemporáneo y tal como lo afirma José Antonio Pastor Ridruejo: "La jurisdicción obligatoria tiene un carácter eminentemente sectorial y restringido; es decir, circunscrito a categorías específicas de controversias y a círculos limitados de Estados. Para la mayor parte de las controversias, sin embargo, la mayoría de los Estados no consienten la solución jurisdiccional".[117]

Medios diplomáticos o no jurisdiccionales

Dentro de los medios diplomáticos o no jurisdiccionales están: las negociaciones diplomáticas, los buenos oficios, la mediación, la investigación internacional y la conciliación internacional.
Características comunes:

Una vez elegido de mutuo acuerdo el procedimiento, los Estados Parte en la controversia conservan su libertad de acción y decisión en cuanto a la solución final de aquella, pudiendo de este modo quedar sin arreglo.

De llegarse a una solución de la controversia ésta queda incorporada en un acuerdo internacional de carácter obligatorio.

La solución no tiene porque basarse exclusivamente en el Derecho Internacional, sino que puede tomar en cuenta, sea de manera total o no, elementos de carácter político.

---

[116] Carta de la Naciones Unidas, artículo 2, inc. 3.
[117] Supra cita Nº1, pág. 569.

Las Negociaciones Diplomáticas

Este es uno de los métodos que con mayor frecuencia se utiliza en la solución de las controversias internacionales. No hay duda alguna que vivimos en la era de las "negociaciones", las cuales se aplican en todos los campos y no sólo en la solución de controversias.

Este método consiste básicamente, como la ha señalado Manuel Diez de Velasco Vallejos, en el entendimiento directo de las Partes en una diferencia, para llegar a un acuerdo entre las mismas.

Las negociaciones diplomáticas se llevan a cabo a través de los métodos normales de la diplomacia; conversaciones directas, intercambio de notas diplomáticas, propuestas, etc., que finalizan en declaraciones comunes o en acuerdos entre las Partes.

La Mediación

La Mediación en materia comercial es un medio novedoso, generalmente se lo emplea antes del proceso arbitral o durante él. Es un mecanismo conocido en el Derecho Internacional, pero su implantación resulta relativamente nueva. Constituye un mecanismo en que las Partes, guiadas por un tercero ajeno al caso, solucionan controversias.

A menudo la mediación se confunde con la conciliación. Por ejemplo, algunos teóricos estadounidenses llaman mediación a lo que países de habla hispana denominan generalmente conciliación.

Ambos medios coinciden en que representan técnicas empleadas para solucionar conflictos, en que un tercero reúne a las Partes en conflicto y en que éstas lo arreglan por sí mismas.

Difieren en que en la conciliación, el conciliador se encarga no solo de ayudar a dirimir su conflicto sino de proponerles, además como hacerlo. En la mediación el arreglo no es propuesto por el tercero sino "descubierto" por los comprometientes mismos.
Kathryn Girard dice que "en la mediación, el mediador actúa como guia en un proceso de colaboración voluntario, en el que las Partes participan conjuntamente en la resolución de los problemas. Las Partes no pueden ser forzadas a entrar en la mediación, o a pactar un convenio ni el mediador puede imponer una solución a las Partes. El resulta final de una mediación exitosa es que no hay ni ganadores ni perdedores sino satisfacciones esperadas".[118]

La Conciliación

Dentro de los medios diplomáticos o no jurisdiccionales de solución de controversias, la conciliación es el más moderno. Se caracteriza al igual que los buenos oficios y la mediación por la intervención de un tercero imparcial.

La conciliación ha sido definida: "Como la intervención en el arreglo de una diferencia internacional, de un órgano sin autoridad política propia que, gozando de la confianza de las Partes en litigio, está encargada de examinar todo los aspectos de litigio y de proponer una solución que no es obligatoria para las Partes".[119]

A juicio del profesor Diez de Velasco Vallejos, las comisiones de conciliación tienen un triple objetivo:

Determinación de los puntos de hecho.
Fijación de los puntos de derecho, e
Informe de la comisión con una propuesta de solución para la diferencia.

[118] Kathryn Girad, Peaceful persuation: A guide to creating mediation dispute resolution program on college campuses. The National Institute for Dispute Resolution, Massachusetts, 1985, p.3
[119] Diez de Velasco Vallejos, M. "Instituciones de Derecho Internacional Público", Madrid. Editorial Tecnos, 1985, p. 624 .

Si bien la conciliación es un medio de solución de controversias que aún se aplica en el Derecho Internacional contemporáneo, sin duda es un procedimiento que se encuentra debilitado. Especialmente, como lo ha señalado el profesor Diez de Velasco Vallejos en el ámbito de las Organizaciones Internacionales donde la mediación se adapta mucho mejor a sus características orgánicas y funcionales.

Si en la mediación, una persona extraña al litigio se limita a establecer la comunicación entre las Partes; en la conciliación -afirma Ovalle Favela- el tercero asume un papel más activo: propone a los litigantes opciones concretas para que resuelvan de común acuerdo.

En cambio el mediador se concreta a reunir a los contendientes para que estos solos solucionen sus diferencias.

En la conciliación se requiere la mediación y además la proposición de fórmulas por el tercero extraño para que las Partes encuentren.

Otra similitud entre conciliación y arbitraje: en la primera el conciliador se limita a proponer la solución, en el segundo, está ya no es mera sugerencia, sino que arregla y concluye la "litis".[120]

No hay proceso en la conciliación, pues no concurre a ella el actuar procesal (acción) ni la resolución del litigio (jurisdicción) como sí sucede en el arbitraje. Así mismo la decisión del conciliador que constituye realmente una sugerencia no resulta obligatoria, mientras que la del árbitro sí.

Por tanto resulta no apropiado afirmar que la conciliación es elemento parte o fase del proceso arbitral. Constituye simplemente otro medio para solucionar las controversias y si falla queda abierta la puerta para iniciar el arbitraje.

Según Brierly, la conciliación es "junto con los buenos oficios y la mediación, un medio donde "la intervención de un tercero se dirige no a resolver la querella entre las

Partes disputantes sino a persuadirlas para que la resuelvan por sí mismos." [121] Fuera de la conciliación "ad hoc", existen órganos como la Cámara de Comercio Internacional (CCI) o el Comité de Conciliación que pueden llevar a cabo este medio de solución entre las Partes.

Transacción extraprocesal

La transacción puede ser extraprocesal o extraprocesal y corresponde a la fórmula conciliatoria.

Si la transacción se produce antes que se inicie el proceso arbitral, será extraprocesal, pero si surge durante la tramitación de éste, resultará extraprocesal. Regularmente, el medio de solución es extraprocesal cuando se utiliza la conciliación. La transacción extraprocesal, representa una forma auto compositiva donde las Partes se realizan concesiones recíprocas y llegan así a un acuerdo. Ese tipo de solución se denomina transacción extraprocesal y no extraprocesal y se presenta cuando está en trámite el proceso arbitral. Pero antes que pueda pronunciarse el laudo arbitral, las Partes deciden los términos en que se debe resolver la controversia, es decir no esperar a que el tribunal arbitral pronuncie resolución final.

Puede llegarse a la transacción extraprocesal también mediante el procedimiento conciliatorio cuando éste se realiza paralelamente al trámite del arbitral.

En la transacción extraprocesal no hay actividad jurisdiccional, pues las Partes deciden el conflicto.

[120] Hoellering, Michael, F. "Alternative dispute resolution: construction disputes ", AAA General Counsel's, Annual Report, 1989-90, p. 88

[121] Brierly, J.L. La ley de las Naciones, México, 1950, p. 215

El artículo 34 inc. 1 del Reglamento de Procedimientos de la Comisión Interamericana de Arbitraje Comercial dispone a su vez "Si antes de que se dicte el laudo las Partes convienen una transacción que resuelva el litigio, el tribunal arbitral dictará una orden de conclusión del procedimiento o, si se lo piden ambas y él lo acepta registrará la transacción en forma de laudo arbitral en los términos convenidos entre las Partes. Este laudo no ha de ser necesariamente motivado".

Como se advierte el laudo y la transacción intraprocesal son diferentes entre sí; empero por lo que atañe a los efectos que producen, se equiparan.

Ante la equiparación de los efectos, los tribunales del Estado tratarán simultáneamente el laudo y la transacción, otorgándoles reconocimiento y ejecución, como si fuese lo mismo.

La Investigación Internacional

Este medio de solución de controversias funciona por medio de Comisiones de Investigación cuyo objetivo es investigar y establecer los hechos ocurridos y el origen del conflicto. Los resultados de la investigación se materializan en un informe, el que no resulta vinculante para las Partes. De ahí que las Partes sean libres para decidir que efecto, si es que alguno, han de otorgar a dicho informe.

Medios Jurisdiccionales de Solución de Controversias

Los medios jurisdiccionales de solución de controversias son: el arbitraje, transacción intraprocesal y el arreglo judicial.

Características comunes:

- Intervención de un tercero imparcial.
- Fundamento de la competencia del órgano en la voluntad de las Partes.
- Naturaleza contradictoria del procedimiento.
- Examen del caso y apoyo de la solución en el Derecho Internacional.
- Carácter obligatorio de la decisión, que adopta la forma de sentencia.

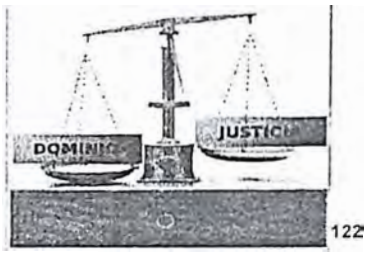
Diferencias fundamentales:

El órgano arbitral se crea para resolver una controversia específica y desaparece cuando ésta es solucionada. El órgano judicial en cambio preexiste y subsiste a la controversia.

En el arbitraje el grado de libertad de los Estados es mayor, porque pueden elegir al árbitro o a los componentes del órgano arbitral según sea el caso. En el arreglo judicial en cambio, los Estados se encuentran frente a un órgano permanente constituido.

En el arbitraje los Estados pueden conformar a su gusto y de mutuo acuerdo el procedimiento a seguir. En el arreglo judicial, el procedimiento ya está establecido de antemano en el reglamento del tribunal en cuestión.

El arreglo judicial presenta una garantía respecto del cumplimiento de las sentencias con la cual el arbitraje no cuenta. En efecto, la Carta de la Naciones Unidas dispone que si una de las Partes en un litigio dejare de cumplir con la obligación impuesta por un fallo de la Corte Internacional de Justicia, la otra Parte podrá acudir al Consejo de Seguridad, el cual si lo estima necesario, hará recomendaciones o ejecutará medidas con el objeto de que se cumpla la ejecución del fallo.



[122]

"El Arbitraje Internacional tiene por objeto arreglar los litigios entre los Estados mediante jueces por ellos elegidos y sobre la base del respeto al Derecho. El convenio de arbitraje implica el compromiso de someterse de buena fe a la sentencia arbitral".[123]

Mediante un acuerdo de voluntades puede pactarse que litigios específicos se solucionen por el proceso arbitral. Semejante acuerdo implica que las Partes renuncien a sus derechos de accionar ante un tribunal jurisdiccional estatal para resolver sus conflictos. A la vez, los tribunales jurisdiccionales del Estado se impiden ejercer funciones jurisdiccionales sobre los litigios que las Partes detallen en el acuerdo. Esta renuncia, tácita o expresa a la solución estatal, conduce a los interesados a dirimir su controversia mediante el proceso arbitral.

El acuerdo arbitral es un convenio y como tal, crea o transfiere derechos y obligaciones entre las Partes. Se trata de un acuerdo que incluye normas procesales en lugar de sustantivas, que determinan disposiciones procesales para solucionar litigios.

En la Ley Modelo sobre Arbitraje Comercial de la UNCITRAL, en el art. 7 se define: "el acuerdo de arbitraje por el que las Partes deciden someter al arbitraje todas las controversias o ciertas controversias que hayan surgido o puedan surgir entre ellas, respeto de una determinada relación juridica, contractual, o no contractual. El acuerdo de arbitraje podrá adoptar la forma de una cláusula compromisoria incluida en un contrato o la forma de un acuerdo independiente".

Así, la considerable importancia que ha cobrado, a raíz de la aprobación de la Convención Interamericana de Arbitraje Comercial de Panamá, el Reglamento de Procedimientos de la misma CIAC, otros textos de no menor relevancia como son las reglas de la Asociación Americana de Arbitraje (AAA) y las del Centro de Arbitraje y Mediación Comercial para las Américas (CAMCA), que dan tratamiento al litigio sometido al arbitraje, en especial cuando lo decide un órgano arbitral internacional.

Consolidadas las reglas de procedimiento arbitral, la Ley Modelo sobre Arbitraje Comercial Internacional de la UNCITRAL/CNUDMI puesto a la firma el 21 de junio de 1985 y de la Organización Mundial del Comercio, el arbitraje tomó forma definitiva entre los Estados como mecanismo destinado a resolver sus conflictos.

El procedimiento arbitral consta generalmente de una fase escrita (memoria, contra memoria, réplica, duplica y piezas o documentos invocados en la causa) y de una fase oral (debates ante el órgano arbitral en que se exponen las razones alegadas por las Partes ante el tribunal).

La Sentencia Arbitral, si es un órgano de carácter colegiado, se adopta por mayoría. La sentencia es redactada por escrito y contiene una parte con los motivos de hecho y jurídicos y una parte dispositiva.

El valor jurídico de la sentencia es obligatorio para las Partes. Produce entre éstas el efecto de cosa juzgada, y obliga a los Estados Contratantes a ejecutarla de buena fe adoptando los medios necesarios para asegurar sus efectos.

---

[122] http://www.cainco.org.bo/boletines electronicos/boletines-informativos/BOLETIN 2008/BOLETIN 99
[123] Convenio de la Haya sobre Arreglo Pacífico de Controversias, Art. 37.

La sentencia arbitral tiene el carácter de definitiva en el sentido que no cabe recursos de apelación ni de casación, puesto que no existe un órgano superior.

Los Recursos pueden ser de Aclaración, en caso de desacuerdo de las Partes sobre el verdadero sentido de la sentencia y, de Reforma, bajo el supuesto que el árbitro se haya excedido en el poder resultante del compromiso.

Habrá Revisión si después de pronunciada la sentencia surge un hecho nuevo que, de haberse conocido antes hubiese influido de manera sustancial en la misma.

3. Factores que favorecen al desarrollo del arbitraje

Politicas de liberalización del comercio internacional e inversiones extranjeras
Crisis en los sistemas jurídicos domésticos
Conformidad de los Administradores de Justicia Pública en ceder un espacio a los particulares para que ellos puedan solucionar sus conflictos sin que afecten al interés público
Internacionalización del comercio e incremento de transacciones entre particulares
Crecimiento exponencial de controversias que hacen imposible la administración adecuada de justicia por sus órganos administradores de justicia
Interés de las Partes en conflicto en guardad privacidad sobre sus controversias

4. Clases de arbitraje

La autonomía que otorga el ordenamiento jurídico internacional a las Partes contratantes, llámense estas los Estados, personas jurídicas o naturales han favorecido para que el arbitraje, en su flexibilidad pueda prestar la solución de la controversia, mediante un tribunal "ad hoc" o institucional. El arbitraje institucional es aquel en el que las Partes confían a una de las instituciones principales del arbitraje internacional para dirigir, mientras que el "ad hoc" se conduce independientemente, sin participar la organización, según las reglas especificadas por las Partes y sus abogados. Los arbitrajes se pueden también distinguir por los que impliquen Estados como sujetos de derecho internacional privado y los estrictamente entre Estados.

Elementos del acuerdo arbitral

Objeto.- El objeto del acuerdo arbitral celebrado entre las Partes, consiste en la expresión del deseo de someterse al proceso arbitral para dirimir la controversia presente o futura, como de la forma de solucionarlo. El litigio que ha de resolverse debe ser posible y no imposible.

Consentimiento.- Hay consentimiento cuando las Partes se hallan de acuerdo con el objeto y expresan de forma tal que no queda lugar a dudas sobre el acuerdo de voluntades.
El consentimiento surge cuando ambas Partes se ponen de acuerdo en la forma de solucionar sus conflictos o cuando se acepta una oferta de una de las Partes para resolver mediante proceso arbitral (declaración unilateral de voluntades).[124]

Forma.- El acuerdo se formula generalmente por escrito. Antonio Alvarez señala sin embargo que de acuerdo con el fuero juzgo, aquel podía ser oral, pero se requerían testigos. [125]
Según la Convención Interamericana sobre Arbitraje Comercial, "el acuerdo respectivo constará en el escrito firmado por las Partes o en el canje de cartas, telegramas o comunicaciones por télex". Los Estados contratantes reconocerán, según la Convención sobre el Reconocimiento y Ejecución de las

[124] Sobre el momento en que se perfecciona el acuerdo arbitral, que no es un contrato, el Cod. de Com., establece que el contrato celebrado por correspondencia se perfeccionará cuando se conteste o cuando se acepta la propuesta (art. 80).

[25] Antonio Marchan Alvarez, op.cit., p. 151

Sentencias Arbitrales Extranjeras, "el acuerdo por escrito conforme al cual las Partes se obliguen a someter a arbitraje todas las diferencias o ciertas diferencias que hayan surgido o que puedan surgir".

Objeto, motivo o fin lícito.- El acuerdo arbitral debe referirse a la licitud de arbitrar el litigio que "in genere" se establece en el acuerdo de arbitraje.

Ausencia de vicios de la voluntad.- Cuando negocien el acuerdo arbitral, las Partes deberán estar enteradas y conscientes de lo que hacen sin presión alguna; es decir pactarán libremente.

Capacidad de las Partes.- Las Partes del acuerdo deben ser capaces de pactar, de lo contrario, aquel resultará inválido. Respecto a la capacidad de los Estados, la Ley Modelo de UNCITRAL, o de Reconocimiento de Sentencias y Laudos Arbitrales de Nueva York, y la de la OEA, no señalan nada sobre el particular.

Beneficios para el comercio internacional

Ausencia de rigorismo procesal:
La neutralidad o elección de un foro neutral
La confidencialidad, beneficioso mantener la confidencialidad en los negocios internacionales.
La flexibilidad es una de las modalidades de resolución de las disputas mejor adaptadas y mejor dotada de flexibilidad para desenvolverse satisfactoriamente en el área de los negocios internacionales.

El arbitraje permite a las Partes, en ejercicio de la autonomía de la voluntad, elegir desde el tipo de arbitraje que prefieran, sea libre o institucionalizado, como a quienes en su calidad de árbitros serán los encargados de decidir las diferencias. Así como también el procedimiento en que será conducido el arbitraje, el lenguaje en que se desarrollarán las instancias, la sede del arbitraje, hasta el derecho sustantivo que se aplicará para resolver la disputa. Por cierto, que las preferencias guardan estrecha vinculación con el ejercicio del principio de la voluntad de las Partes que impera en la materia.

La libertad de las Partes o autonomia de la voluntad abarca entre otras posibilidades, la elección de la modalidad, de la sede, del derecho procesal y del derecho sustantivo aplicable al arbitraje internacional.

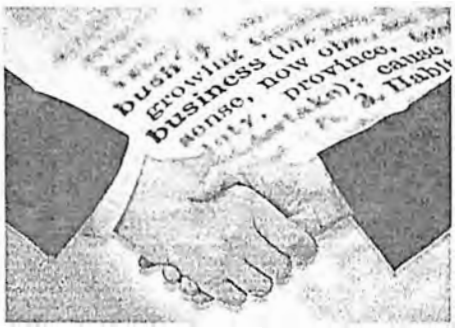
Elección de la modalidad del arbitraje, que mejor se adapte a la naturaleza del conflicto y al nivel de las relaciones entre las Partes será la elegida. En tal sentido, conviene señalar que las Partes pueden en principio, optar por un arbitraje de los denominados "ad hoc" o libre o por el administrado o institucionalizado.

Elección de la sede, aspecto que a primera vista puede parecer trivial, pero, conviene tener en cuenta que las Partes tienden a privilegiar para desarrollar sus arbitrajes, aquellas sedes que cumplen por lo menos con dos requisitos. El primero, que sus leyes procesales les aseguren que los tribunales estatales que se encuentran dispuestos a asistirlos si son llamados a hacerlo y el segundo, que les garanticen interferir lo menos posible con el normal desenvolvimiento del procedimiento arbitral.

Elección de la ley aplicable al proceso arbitral, donde las Partes pueden seleccionar las reglas procesales con arreglo a las que será conducido el desarrollo del proceso.

Elección del derecho sustantivo debido a que el arbitraje comercial internacional les permite a las Partes, no solamente escoger la ley procesal sino el derecho sustantivo a aplicar por los árbitros.

5. Organismos internacionales y el arbitraje



Comisión de Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI-UNICITRAL) y la Ley Modelo

La necesidad de armonización del régimen jurídico del arbitraje, en particular del comercial internacional, destinado a favorecer la difusión de su práctica y promover la unidad de criterios en su aplicación, hizo que la UNCITRAL elabore una Ley Modelo, recomendada por la Asamblea General en su Resolución 40/72, de 11 de diciembre de 1985.

La Ley Modelo respondió a la disparidad de leyes en el sistema internacional y la necesidad de contar con un compromiso entre las tradiciones jurídicas europeo-continental y anglosajona que facilite a los operadores económicos del comercio internacional, habituados a una mayor flexibilidad y adaptabilidad de las normas a las peculiaridades de casos concretos surgidos en escenarios muy diversos.

Los principios y soluciones concretas adoptadas en la Ley Modelo tienen como objetivo reducir o eliminar los problemas y dificultades indicados.

Como respuesta a las insuficiencias y disparidades de las leyes nacionales, la Ley Modelo establece un régimen jurídico especialmente adaptado al arbitraje comercial internacional, que no afecta a ningún tratado en vigor en el Estado que la adopta.

La Ley propuesta a los países miembros está sistematizada en nueve títulos. El título I contiene las disposiciones generales sobre arbitraje, donde el artículo 1 determina el ámbito de aplicación de la ley sobre la base de los siguientes criterios: se dejan a salvo, como no podía ser, las disposiciones contenidas en convenios internacionales de los que cada Estado es Parte.

En lo que respecta a la contraposición entre arbitraje ordinario y arbitrajes especiales, esta ley pretende ser una general, aplicable, por tanto, íntegramente a todos los arbitrajes que no tengan una regulación especial, también supletoria a los arbitrajes que la tengan, salvo en lo que sus especialidades se opongan a lo previsto en esta ley o salvo que alguna norma legal disponga expresamente su inaplicabilidad. Asimismo, en lo que respecta a la contraposición entre arbitraje interno y arbitraje internacional, esta ley opta claramente por una regulación unitaria de ambos.

La Ley Modelo define en su artículo 1 como internacional un arbitraje si "las Partes en un acuerdo de arbitraje tienen, al momento de la celebración de ese acuerdo, sus establecimientos en Estados diferentes".

Sistema de Solución de Controversias de la Organización Mundial del Comercio (OMC)[126] [127]

El mecanismo se basa en normas claramente definidas y se establecen plazos para ultimar el procedimiento. Las primeras resoluciones las adopta un grupo especial y las respalda (o rechaza) la totalidad de los Miembros de la OMC. Es posible apelar a éstas basándose en cuestiones de derecho.

El propósito de la Organización no es adoptar resoluciones; la cuestión prioritaria es resolver las diferencias, de ser posible mediante la celebración de consultas. Los Miembros de la OMC han convenido en que, cuando estimen que otros Miembros infringen las normas comerciales, recurrirán al sistema multilateral de solución de diferencias en vez de adoptar medidas unilateralmente. Ello significa seguir los procedimientos convenidos y respetar los dictámenes emitidos.

Surge una diferencia cuando un país adopta una política comercial o toma una medida que otro u otros Miembros de la OMC consideran que infringe las disposiciones de la Organización o constituye un incumplimiento de las obligaciones contraídas.

En el Acuerdo sobre solución de controversias se hace hincapié en que para que la OMC funcione eficazmente es esencial la pronta solución de las diferencias. Se establecen con detalle el procedimiento y el calendario que han de seguirse para resolver las diferencias. Un caso que siga su curso completo hasta la primera resolución no debe durar normalmente más de un año aproximadamente, 15 meses de haber apelación. Los plazos convenidos son flexibles y si se considera que un caso es urgente, por ejemplo si se trata de productos perecederos, se acelera en la mayor medida posible su solución. Por otro lado, hace también que sea imposible que el país que pierda un caso obstruya la adopción de la misma.

Aunque el procedimiento es en gran parte análogo al de un tribunal o corte de justicia, la solución preferida es que los países afectados examinen sus problemas y resuelvan la diferencia por si solos. Asi pues, la primera etapa es la celebración de consultas entre los Gobiernos Partes en la diferencia y, aun cuando el caso siga su curso y llegue a otras etapas, sigue siendo siempre posible la celebración de consultas y la mediación.

El mecanismo de solución de controversias de la Organización, es un procedimiento arbitral instituido, que mediante páneles realizan la acción arbitral solicitada por el país demandante.
La solución de diferencias es de competencia del Órgano de Solución de Diferencias (el Consejo General bajo otra forma), integrado por todos los Miembros de la OMC. El Órgano de Solución de Diferencias (OSD) tiene la facultad exclusiva de establecer "grupos especiales" de expertos para que examinen la diferencia y de aceptar o rechazar las conclusiones de dichos grupos especiales o los resultados de las apelaciones. Supervisa la aplicación de las resoluciones y recomendaciones y tiene potestad para autorizar la adopción de medidas de retorsión cuando un país no respete una resolución.

Etapas del proceso de solución de la controversia

a. Primera etapa: consultas (hasta **60 días**). La primera fase del proceso se inicia con una etapa de consultas y mediación. Antes de adoptar cualquier otra medida los países Partes en la diferencia tienen que mantener conversaciones para ver si pueden resolver sus diferencias por sí solos.

Estas consultas son utilizadas para tratar de resolver el conflicto sin la intervención institucional de la OMC. Se trata de llegar a un acuerdo antes de que la OMC establezca un pánel (un órgano colegiado que a partir de la acuerdos reconocidos por lo miembros de la OMC intentará resolver el conflicto).

---

[126] En el curso del tratamiento de la solución de las controversias en el marco de la OMC se ha recurrido permanentemente a la página www.wto.org
Para el adecuado estudio de los mecanismos de solución de controversias de la OMC, se solicita consultar con lo señalado sobre la materia en el Capitulo IV, sección 2.9 referido al procedimiento determinado por la OMC.

Las consultas tienen lugar cuando existen medidas que afectan la operatividad de cualquier acuerdo celebrado entre miembros de la Organización.

Si este intento fracasa, pueden también pedir al Director General de la OMC que medie o trate de ayudar de cualquier otra manera.

b. Segunda etapa: el grupo especial (hasta **45 días** para la constitución del grupo especial, más **seis meses** para que éste concluya su labor). Si en las consultas celebradas no se llega a una solución satisfactoria, el país demandante puede pedir que se establezca un grupo especial. El país demandado puede obstruir la constitución del grupo especial una vez, pero no puede volver a hacerlo cuando el Órgano de Solución de Diferencias se reúna por segunda vez, salvo que haya consenso contra la constitución del grupo especial.

Oficialmente, el grupo especial ayuda al Órgano de Solución de Diferencias a dictar resoluciones o hacer recomendaciones, pero, como su informe únicamente puede ser rechazado por consenso en el Órgano de Solución de Diferencias (OSD), es difícil revocar sus conclusiones. Dichas conclusiones deben basarse en los Acuerdos invocados.

Normalmente, debe darse traslado del informe definitivo del grupo especial a las Partes en controversia en un plazo de seis meses. En casos de urgencia, por ejemplo de tratarse de productos perecederos, ese plazo se reduce a tres meses.
En el acuerdo se describe con cierto detalle cómo deben actuar los grupos especiales. Las principales etapas son las siguientes:

c. Antes de la primera audiencia: cada Parte expone sus argumentos, por escrito, al grupo especial.

d. **Primera audiencia: el país demandante y la Parte demandada exponen sus argumentos:** el país reclamante (o los países reclamantes), el país demandado y los terceros que hayan anunciado tener interés en la diferencia exponen sus argumentos en la primera audiencia del grupo especial.

e. Réplicas: los países afectados presentan réplicas por escrito y exponen verbalmente sus argumentos en la segunda reunión del grupo especial.

f. Expertos: cuando una Parte en la diferencia plantea cuestiones de carácter científico o técnico, el grupo especial puede consultar a expertos o designar un grupo consultivo de expertos para que prepare un informe al respecto.

g. Proyecto inicial: el grupo especial da traslado de los capítulos expositivos (hechos y argumentación) de su informe a ambas partes en la diferencia y les da un plazo de dos semanas para formular observaciones. En este informe no se incluyen las constataciones y conclusiones.

h. Informe provisional: a continuación, el grupo especial da traslado de un informe provisional (en el que se incluyen sus constataciones y conclusiones) a ambas Partes y les da un plazo de una semana para que soliciten un reexamen.

i. Reexamen: el período de reexamen no debe exceder de dos semanas. Durante ese tiempo el grupo especial puede celebrar nuevas reuniones con las dos partes en la diferencia.

j. Informe definitivo: se envía el informe definitivo a las Partes y, tres semanas más tarde, se distribuye a todos los Miembros de la OMC. Si el grupo especial decide que la medida comercial objeto de la diferencia constituye una infracción de un Acuerdo de la OMC o un incumplimiento de una obligación dimanante de las disposiciones de la OMC, recomienda que se ponga en conformidad con dichas disposiciones. El grupo especial puede sugerir la manera en que podría hacerse.

k. El informe se convierte en una resolución: transcurridos 60 días, el informe se convierte en una resolución o recomendación del Órgano de Solución de Diferencias, a no ser que se rechace por consenso. Ambas Partes en la diferencia pueden apelar (y en algunos casos ambas lo hacen).

l. Apelación: Cualquiera de las Partes puede apelar contra la resolución del grupo especial. A veces lo hacen ambas. Las apelaciones se fundamentan en cuestiones de derecho, por ejemplo una interpretación jurídica; no es posible examinar de nuevo las pruebas existentes ni examinar nuevas cuestiones.

La noción de un examen en apelación es una característica nueva e importante del acuerdo o entendimiento. Se establecerá un Órgano de Apelación, integrado por siete miembros, de los cuales tres actuarán en cada caso.

Cada apelación es examinada por tres miembros de un Órgano Permanente de Apelación establecido por el Órgano de Solución de Diferencias e integrado por siete miembros representativos en términos generales de la composición de la OMC. Los miembros del Órgano de Apelación son nombrados por un período de cuatro años. Deben ser personas de competencia reconocida en derecho y comercio internacional que no estén vinculadas a ningún gobierno.

La apelación puede dar lugar a la confirmación, modificación o revocación de las constataciones y conclusiones jurídicas del grupo especial. Normalmente, la duración del procedimiento de apelación no deberá ser superior a 60 días y en ningún caso excederá de 90 días.

El Órgano de Solución de Diferencias tiene que aceptar o rechazar el informe del examen en apelación en un plazo de 30 días; únicamente puede rechazarlo por consenso.

En el acuerdo sobre la solución de diferencias se hace hincapié en que "para asegurar la eficaz solución de las diferencias en beneficio de todos los miembros, es esencial el pronto cumplimiento de las recomendaciones o resoluciones del Órgano de Solución de Diferencias.

Si el país objeto de la reclamación pierde, debe seguir las recomendaciones formuladas en el informe del Grupo Especial o del Órgano de Apelación. Debe manifestar su intención de hacerlo en una reunión del Órgano de Solución de Diferencias que ha de celebrarse dentro de los 30 días siguientes a la adopción del informe. En caso de que no sea posible cumplir inmediatamente las recomendaciones y resoluciones, se dará al miembro afectado un "plazo prudencial" para hacerlo.

En principio, las sanciones deben imponerse en el mismo sector en que haya surgido la diferencia. Si ello resulta impracticable o ineficaz, podrán imponerse en un sector diferente en el marco del mismo acuerdo.

Una vez adoptado el informe de un grupo especial o del Órgano de Apelación, la Parte interesada tendrá que informar de su propósito con respecto a la aplicación de las recomendaciones adoptadas. En caso de que no sea factible cumplirlas inmediatamente, se dará a la Parte interesada un plazo prudencial para hacerlo que se fijará por acuerdo de las partes y será aprobado por el OSD dentro del plazo de 45 días a partir de la adopción del informe o se determinará mediante arbitraje dentro de los 90 días siguientes a la adopción. En todo caso, el OSD someterá a vigilancia regular la aplicación hasta que se resuelva el asunto. En otras disposiciones se establecen normas relativas a la compensación o la suspensión de concesiones en caso de no aplicación. Dentro de un plazo determinado, las partes pueden entablar negociaciones para convenir en una compensación mutuamente aceptable.

Resumen de las etapas y plazos para el procedimiento de solución de controversias en el marco de la OSD[128]

Tiempo para resolver una diferencia

Los plazos aproximados establecidos para cada etapa del procedimiento de solución de diferencias son indicativos: el acuerdo es flexible. Además, los países pueden resolver su diferencia por sí solos en cualquier etapa. Los plazos totales son también aproximados.

60 dias	Consultas, mediación, etc.
45 días	Establecimiento del grupo especial y designación de sus miembros
6 meses	El grupo especial da traslado de su informe definitivo a las partes
3 semanas	El grupo especial da traslado de su informe definitivo a los Miembros de la OMC
60 días	El Órgano de Solución de Diferencias adopta el informe (de no haber apelación)
Total = 1 año	**(sin apelación)**
60-90 días	Informe del examen en apelación
30 días	El Órgano de Solución de Diferencias adopta el informe del examen en apelación

Total = 1 año y 3 meses **(con apelación)**

*** Fuente OMC**

6. Organismos Regionales que reconocen el arbitraje comercial

La Convención Interamericana sobre Arbitraje Comercial

Suscrita el 30 de Enero de 1975, en la Conferencia Especializada Interamericana sobre Derecho Internacional Privado (CIDIP), en el marco de la Organización de Estados Americanos, celebrada en Panamá.

La Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)

En su Tratado de Constitución de Montevideo de 1980, en el artículo 1 señala como su principal objetivo "procurar la integración encaminada a promover el desarrollo económico - social, armónico y equilibrado de la región, para que en el largo plazo se de el establecimiento, en forma graduada y progresiva, de un mercado común latinoamericano".

[128] Extraído de la página oficial de la OMC, www.wto.org.com

En el Tratado de Montevideo no se encuentra estipulación sobre los procedimientos para la solución de controversias en ninguna de las áreas o modalidades que se presenten en el marco del mismo.

Los mecanismos para la solución de disputas entre los países signatarios se encuentran establecidos en los acuerdos de alcance regional o los de alcance parcial.

El Mercado Común del Sur (MERCOSUR), en lo que hace a la resolución de controversias se firmaron dos Acuerdos sobre Arbitraje Comercial Internacional con el mismo texto: uno del MERCOSUR y otro entre el MERCOSUR, Bolivia y Chile

Existen varios instrumentos del MERCOSUR que se refieren a la solución de controversias, sin que ellos traten el arbitraje entre los particulares.

El Protocolo de Brasilia para la Solución de Controversias de 17 de diciembre de 1991.
El Reglamento del 10 de diciembre de 1998 del Consejo del Mercado Común (CMC).
Anexo sobre Procedimiento General para las reclamaciones ante la Comisión de Comercio del MERCOSUR, Protocolo de Ouro Preto, de 1 de diciembre de 1994.
Directiva sobre Mecanismo de Consultas de la Comisión de Comercio del MERCOSUR (CCM) de 19 de junio de 1996. Todas estas regulan las controversias entre los Estados Partes del MERCOSUR y las Reclamaciones de los particulares contra los Estados Partes.
El Acuerdo sobre Arbitraje Comercial Internacional del MERCOSUR, suscrito en Buenos Aires, El 23 de julio de 1998, juntamente con el cual se firma el Acuerdo sobre Arbitraje Comercial Internacional entre el MERCOSUR, Bolivia y Chile, se refieren al arbitraje internacional comercial entre particulares.

Los Acuerdos sobre arbitraje en el MERCOSUR, regulan los siguientes temas: el acuerdo arbitral, procedimiento arbitral, el laudo arbitral y los recursos contra el mismo y, el Derecho aplicable por los árbitros al fondo del litigio.

Deliberadamente los Acuerdos del MERCOSUR no contienen normas sobre reconocimiento y ejecución de laudos.

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)

Los principales mecanismos para la solución de controversias se encuentran en los capítulos: 11, 19 y 20.

Solución de controversias entre una Parte y un inversionista de otra Parte: El capitulo 11 establece un mecanismo para la solución de controversias en materia de inversión que asegura tanto un trato igual entre inversionistas de las Partes de acuerdo con el principio de reciprocidad internacional como el debido proceso legal ante un tribunal imparcial. Un inversionista del TLCAN que alegue que un gobierno anfitrión ha violado sus obligaciones de inversión adquiridas podrá optar por uno de los siguientes mecanismos de arbitraje: El Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI) del Banco Mundial; las Reglas del Mecanismo Complementario del CIADI; y las reglas de la Comisión de las Naciones Unidas sobre Derecho Mercantil Internacional (Reglas de UNCITRAL-CNUDMI).

El inversionista tiene la alternativa de recurrir a los mecanismos disponibles en los tribunales nacionales del país anfitrión. Un elemento importante de las disposiciones del capitulo 11 sobre arbitraje es la posibilidad que tienen los tribunales de arbitraje de ejecutar los laudos definitivos en los tribunales nacionales.

El artículo 1904 establece un mecanismo que ofrece una alternativa a la revisión judicial, por parte de los tribunales nacionales, de las resoluciones definitivas en casos de cuotas antidumping y compensatorias, al proponer una revisión a cargo de páneles nacionales independientes. Se integra

un pánel cuando una industria presenta una solicitud de integración de pánel ante el Secretariado del TLCAN para requerir que se revise una decisión emitida por una autoridad competente relacionada con las importaciones.

Las disposiciones adoptadas por un pánel conformado en virtud del capitulo 19 son vinculantes, existe un nivel de revisión de las decisiones de los páneles binacionales que un Gobierno del TLCAN podría iniciar en circunstancias extraordinarias. Esta opción recibe el nombre de procedimiento de impugnación extraordinaria. También se le conoce con el nombre de procedimiento del Comité de Impugnación Extraordinaria (CIE).

La impugnación no es una apelación de derecho, sino una salvaguarda para preservar la integridad del proceso de páneles.

El artículo 1905 contempla un mecanismo dirigido a salvaguardar el sistema de revisión a cargo de páneles. En virtud de este artículo, puede establecerse un comité especial de tres miembros cuya tarea consistirá en examinar los alegatos de una Parte de que la aplicación del derecho interno de otra de las Partes ha impedido el adecuado funcionamiento del sistema de páneles.

Las disposiciones del capítulo 20 sobre solución de controversias rigen para todas las controversias relacionadas con la interpretación o aplicación del TLCAN. El proceso comienza con la celebración de consultas entre los Gobiernos (las Partes).
El capítulo 20 contempla también la constitución de comités de revisión científica, los cuales podrán ser seleccionados por un pánel en consulta con la Parte contendiente, para que presenten un informe escrito sobre cualquier cuestión de hecho relativa a aspectos relacionados con el medio ambiente, la salud, la seguridad u otros asuntos científicos, para ayudar a los páneles a alcanzar sus decisiones.

Adicionalmente, las controversias relacionadas con los siguientes capítulos podrán ser remitidas a los procedimientos de solución de controversias previstos en el capítulo 20: Capitulo 7 (Agricultura y medidas sanitarias y fitosanitarias); 10 (Compras del sector público); 11 (Incumplimiento de un laudo definitivo); y 14 (Servicios financieros).

Plazos ideales para la revisión de un pánel del capítulo 19 del TLCAN conforme a las reglas de procedimiento[129]

R. 34	Presentación de la solicitud de revisión ante un pánel	Día 0
R. 39	Presentación de reclamaciones	En 30 a partir de la solicitud de revisión ante un pánel;
R. 40	Presentación de avisos de comparecencia	Dentro de los 45 días siguientes a la solicitud de revisión ante un pánel
Anexo 1901.2(3)	Selección de panelistas a cargo de las Partes	Día 55
R. 41	Presentación del fallo definitivo, razones, índice y expediente administrativo	Dentro de los 15 días siguientes a la presentación del aviso de comparecencia
Anexo 1901.2(3)	Partes seleccionan quinto panelista	Día 61

[129] Extractado de la página oficial del TLCAN o NAFTA www.nafta.org

R. 57 (1)	Presentación de memoriales por parte de las partes demandantes	Dentro de los 60 días siguientes a la presentación del expediente administrativo
R. 57(2)	Presentación de memoriales por parte de la autoridad investigadora o los participantes	Dentro de los 60 siguientes a la presentación de los memori ades de las partes demandantes
R. 57(3)	Presentación de réplicas a los memoriales	En los 15 día siguientes a la presentación de los memoriales de la autoridad
R. 57(4)	Presentación de los anexos a los memoriales	Dentro de los10 días siguientes a la presentación de las réplicas
R. 67(1)	Inicio de las audiencias	Dentro de los 30 días siguientes a la presentación de las réplicas
Artículo 1904.14	DECISIÓN DEL PÁNEL	315 días después de presentada la solicitud de revisión a cargo de un pánel

Plazos ideales para la revisión de un panel del capitulo 20 del TLCAN conforme a las reglas modelo de procedimiento

Artículo 2008	Presentación la de solicitud de integración del pánel arbitral	Día 0
Artículo 2011.1(b)	Selección del presidente del pánel	Dentro de los 15 días siguientes a la solicitud de integración del pánel arbitral
Regla 5 & Artículo 2012 3)	Presentación de los términos de referencia para las Partes	Dentro de los 20 días siguientes a la presntación de la solicitud
Artículo 2011.1(c)	Conclusión de la selección del pánel	15 días después de la selección del presidente
Regla 7	Presentación de las declaraciones iniciales por escrito (Parte demandante)	A más tardar a los 10 días de haber concluido la selección del pánel;
Regla 7	Prsentación de las réplicas por escrito (Parte demandada)	A más tardar 20 días después de recibida la declaración inicial por

		escrito
Regla 26	Presentación de la lista de las partes deliberantes y otras personas que asistirán a la audiencia	5 días antes de la audiencia
Regla 21	Celebración de la audiencia	En fecha que determina la presidencia
Regla 32	Presentación de escritos complementarios	Dentro de los 10 días siguientes a la celebración de la audiencia
Regla 38	Solicitud de integración de un comité de revisión científica	Á más tardar 15 días después de celebrada la audiencia
Artículo 2016(2)	Presentación del informe preliminar	Dentro de los 90 días siguientes a la conclusión de la selección del pánel
Artículo 2016(4)	Presentación de los comentarios sobre el informe preliminar	Dentro de los 14 días siguientes a la presentación del informe preliminar
Artículo 2017(1)	PRESENTACIÓN DEL INFORME DEFINITIVO	Dentro de los 30 días siguientes a la presentación del informe preliminar

Tratado de Libre Comercio México-Bolivia[130]

La solución de controversias se encuentra estipulado en el Capitulo XIX, en el que se señala que las Partes procurarán siempre llegar a un acuerdo sobre la interpretación y la aplicación del Tratado mediante la cooperación y consultas, y se esforzarán por alcanzar una solución mutuamente satisfactoria para cualquier asunto que pudiese afectar su funcionamiento. El mecanismo para la implementación de los procedimientos en procura de resolver los conflictos se encuentra conforme a lo estipulado en el GATT, una vez que el TLC fuera suscrito antes del advenimiento de la OMC.

El ámbito de aplicación del procedimiento rige para:

> La prevención o a la solución de todas las controversias entre las Partes relativas a la aplicación o a la interpretación de este Tratado; y
> Cuando una Parte considere que una medida vigente o en proyecto de otra Parte es incompatible con las obligaciones de este Tratado o pudiera causar anulación o menoscabo en el sentido del anexo a este artículo.

Como el mecanismo de solución de controversias se encuentra conforme al GATT, se resume:

1. Las controversias que surjan en relación con lo dispuesto en este Tratado, el GATT, y los convenios negociados de conformidad con el mismo, podrán resolverse en uno u otro

[130] Se analiza el Tratado de Libre Comercio Bolivia - México, a pesar de haber sido denunciado por Bolivia el año 2008, por ser el único Tratado de estas características con el que contó el país.

foro, a elección de la Parte reclamante.

2. Una vez que se haya iniciado un procedimiento de solución de controversias conforme al artículo 19-05, o bien uno conforme al GATT, el foro seleccionado será excluyente de cualquier otro.
3. Para efectos de este artículo, se considerarán iniciados los procedimientos de solución de controversias conforme al GATT cuando una Parte solicite:
    a. la integración de un panel de acuerdo con el artículo XXIII:2 del GATT de 1947; o
    b. la investigación por parte de un comité, como sería el caso del artículo 20.1 del Código de Valoración Aduanera.

Artículo 19-05: Intervención de la Comisión, buenos oficios, conciliación y mediación.

1. Cualquier Parte podrá solicitar por escrito que se reúna la Comisión, siempre que un asunto no sea resuelto conforme al artículo 19-04 dentro de un plazo de 45 días después de la entrega de la solicitud de consultas.
2. Una Parte también podrá solicitar por escrito que se reúna la Comisión cuando se hayan realizado consultas conforme al párrafo 5 de artículo 4-21 (Consultas técnicas) y el párrafo 4 del artículo 13-19 (Consultas técnicas).
3. La Parte que inicie el procedimiento mencionará en la solicitud la medida o cualquier otro asunto que sea objeto de la reclamación, indicará las disposiciones de este Tratado que considere aplicables y entregará la solicitud a su sección nacional del Secretariado y a la otra Parte.
4. La Comisión se reunirá dentro de los 10 dias siguientes a la entrega de la solicitud y, con objeto de lograr una solución mutuamente satisfactoria de la controversia, podrá:
    i. convocar asesores técnicos o crear los grupos de trabajo o de expertos que considere necesarios;
    ii. recurrir a los buenos oficios, la conciliación, la mediación o a otros procedimientos de solución de controversias; o
    iii. formular recomendaciones.

Artículo 19-06: Solicitud de integración del tribunal arbitral.

1. Cuando la Comisión se haya reunido conforme a lo establecido en el párrafo 4 de artículo 19-05 y el asunto no se hubiere resuelto dentro de los 45 días posteriores a la reunión, cualquier Parte podrá solicitar por escrito el establecimiento de un tribunal arbitral. La Parte solicitante entregará la solicitud a su sección nacional del Secretariado y a la otra Parte.
2. A la entrega de la solicitud, la Comisión establecerá un tribunal arbitral.
3. Salvo pacto en contrario entre las Partes, el tribunal arbitral será constituido y desempeñará sus funciones de acuerdo con las disposiciones de este capítulo.

Artículo 19-07: Lista de árbitros.

1. La Comisión elaborará una lista de hasta 20 árbitros que cuenten con las cualidades y la disposición necesarias para ser árbitros.
2. Los integrantes de la lista deberán:
    a. tener conocimientos especializados o experiencia en derecho, comercio internacional, otros asuntos relacionados con este Tratado, o en la solución de controversias derivadas de acuerdos comerciales internacionales;
    b. ser electos estrictamente en función de su objetividad, fiabilidad y buen juicio;
    c. ser independientes, no estar vinculados con las Partes y no recibir instrucciones de las mismas; y
    d. cumplir con el código de conducta que establezca la Comisión.

Artículo 19-08: Cualidades de los árbitros.

1. Todos los árbitros deberán reunir las cualidades estipuladas en el párrafo 2 del artículo 19-07.

2. Los individuos que hubieren intervenido en una controversia, en los términos del párrafo 4 del artículo 19-05, no podrán ser árbitros para la misma controversia.

Artículo 19-09: Constitución del tribunal arbitral.

1. El tribunal arbitral se integrará por cinco miembros.
2. Las Partes procurarán designar al presidente del tribunal arbitral dentro de los 15 días siguientes a la entrega de la solicitud para la integración del mismo. En caso de que las Partes no lleguen a un acuerdo dentro de este periodo, una de ellas, electa por sorteo, lo designará en un plazo de 5 días. El individuo designado como presidente del tribunal arbitral no podrá ser de la nacionalidad de la Parte que lo designa.
3. Dentro de los 15 días siguientes a la elección del presidente, cada Parte seleccionará de la lista dos árbitros que sean nacionales de la otra Parte.
4. Si una Parte no selecciona algún árbitro dentro de ese lapso, éste será seleccionado por sorteo de entre los integrantes de la lista que sean nacionales de la otra Parte.
5. Dentro de los 15 días siguientes a aquél en que se haga la propuesta, cualquier Parte podrá presentar una recusación, sin expresión de causa, contra cualquier individuo que no figure en la lista y que sea propuesto como árbitro por una Parte.
6. Cuando una Parte considere que un árbitro ha incurrido en una violación del código de conducta, las Partes realizarán consultas y, de acordarlo, destituirán a ese árbitro y elegirán uno nuevo de conformidad con las disposiciones de este artículo.

Artículo 19-10: Reglas modelo de procedimiento.

1. La Comisión establecerá reglas modelo de procedimiento, conforme a los siguientes principios:
   a. los procedimientos garantizarán el derecho a una audiencia ante el tribunal arbitral, así como la oportunidad de presentar alegatos y réplicas por escrito; y
   b. las audiencias ante el tribunal arbitral, las deliberaciones y la decisión preliminar, así como todos los escritos y las comunicaciones con el mismo, tendrán el carácter de confidenciales.
2. Salvo pacto en contrario entre las Partes, el procedimiento ante el tribunal arbitral se regirá por las reglas modelo de procedimiento.
3. La misión del tribunal arbitral, contenida en el acta de misión, será:
"Examinar, a la luz de las disposiciones aplicables de este Tratado, el asunto sometido a la Comisión en los términos de la solicitud para la reunión de la misma y emitir las decisiones a que se refieren el párrafo 2 del artículo 19-12 y el artículo 19-13."
4. Si la Parte reclamante alega que un asunto ha sido causa de anulación o menoscabo de beneficios, el acta de misión deberá indicarlo.
5. Cuando una Parte solicite que el tribunal arbitral formule conclusiones sobre el grado de los efectos comerciales adversos que haya generado para alguna Parte la medida que se juzgue incompatible con este Tratado o haya causado anulación o menoscabo en el sentido del anexo al artículo 19-02, el acta de misión deberá indicarlo.

Artículo 19-11: Función de los expertos. A instancia de una Parte o de oficio, el tribunal arbitral podrá recabar la información y la asesoría técnica de las personas o grupos que estime pertinente.

Artículo 19-12: Decisión preliminar.

1. El tribunal arbitral fundará su decisión preliminar en los argumentos y comunicaciones presentados por las Partes y en cualquier información que haya recibido de conformidad con el artículo 19-11.
2. Salvo pacto en contrario entre las Partes, dentro de los 90 días siguientes al nombramiento del último árbitro, el tribunal arbitral presentará a las Partes una decisión preliminar que contendrá:
   a. las conclusiones de hecho, incluyendo cualesquiera derivadas de una solicitud conforme al párrafo 5 del artículo 19-10;

b. la determinación sobre si la medida en cuestión es o puede ser incompatible con las obligaciones derivadas de este Tratado, o es causa de anulación o menoscabo en el sentido del anexo al articulo 19-02; y
c. el proyecto de decisión.

3. Los árbitros podrán formular votos particulares sobre cuestiones respecto de las cuales no exista decisión unánime.
4. Las Partes podrán hacer observaciones por escrito al tribunal arbitral sobre la decisión preliminar dentro de los 14 días siguientes a su presentación.
5. En este caso y luego de examinar las observaciones escritas, el tribunal arbitral podrá, de oficio o a petición de alguna Parte:
a. realizar cualquier diligencia que considere apropiada; y
b. reconsiderar su decisión preliminar.

Articulo 19-13: Decisión final.

1. El tribunal arbitral presentará a la Comisión una decisión final y, en su caso, los votos particulares sobre las cuestiones respecto de las cuales no haya existido decisión unánime, en un plazo de 30 días a partir de la presentación de la decisión preliminar.
2. Ni la decisión preliminar ni la decisión final revelarán la identidad de los árbitros que hayan votado con la mayoría o con la minoría.
3. La decisión final del tribunal arbitral se publicará 15 días después de su comunicación a la Comisión

Articulo 19-14: Cumplimiento de la decisión final.

1. La decisión final del tribunal arbitral será obligatoria para las Partes. Las Partes deberán cumplir con la decisión final del tribunal arbitral en los términos y dentro de los plazos que éste ordene.
2. Cuando la decisión final del tribunal arbitral declare que la medida es incompatible con este Tratado, la Parte demandada, siempre que sea posible, se abstendrá de ejecutar la medida o la derogará.
3. Cuando la decisión del tribunal arbitral declare que la medida es causa de anulación o menoscabo en el sentido del anexo al articulo 19-02, determinará el nivel de anulación o menoscabo y podrá sugerir los ajustes mutuamente satisfactorios para las Partes.

Articulo 19-15: Incumplimiento - suspensión de beneficios.

1. La Parte reclamante podrá suspender la aplicación de beneficios de efecto equivalente a la Parte demandada si el tribunal arbitral resuelve:
a. que una medida es incompatible con las obligaciones de este Tratado y la Parte demandada no cumple con la decisión final dentro del plazo que el tribunal arbitral haya fijado; o
b. que una medida es causa de anulación o menoscabo en el sentido del anexo al articulo 19-02 y las Partes no llegan a un acuerdo mutuamente satisfactorio de la controversia dentro del plazo que el tribunal arbitral haya fijado.

2. La suspensión de beneficios durará hasta que la Parte demandada cumpla con la decisión final del tribunal arbitral o hasta que las Partes lleguen a un acuerdo mutuamente satisfactorio sobre la controversia, según sea el caso.
3. Al examinar los beneficios que habrán de suspenderse de conformidad con el párrafo 1, la parte realmente:
a. procurará primero suspender los beneficios dentro del mismo sector o sectores que se vean afectados por la medida, o por otro asunto que el tribunal arbitral haya considerado incompatible con las obligaciones derivadas de este Tratado, o que haya sido causa de anulación o menoscabo en el sentido del anexo al articulo 19-02; y
b. podrá suspender beneficios en otros sectores cuando considere que no es factible ni eficaz suspender beneficios en el mismo sector o sectores.

4. A solicitud escrita de cualquier Parte, notificada a la otra Parte y a su sección nacional del Secretariado, la Comisión instalará un tribunal arbitral que determine si es manifiestamente excesivo el nivel de los beneficios que la Parte reclamante haya suspendido de conformidad con el párrafo 1.

5. El procedimiento ante el tribunal arbitral constituido para efectos del párrafo 4 se tramitará de acuerdo con las reglas modelo de procedimiento. El tribunal arbitral presentará su decisión final dentro de los 60 días siguientes a la elección del último árbitro, o en cualquier otro plazo que las Partes acuerden.

Articulo 19-16: Interpretación del Tratado ante instancias judiciales y administrativas internas.

1. Cuando una cuestión de interpretación o de aplicación de este Tratado surja en un procedimiento judicial o administrativo interno de una Parte y la otra Parte considere que amerita su intervención, o cuando una instancia judicial o administrativa de una Parte solicite la opinión de la otra Parte, la Parte en cuyo territorio se encuentre ubicada esa instancia notificará a la otra Parte y a su sección nacional del Secretariado. La Comisión procurará, a la brevedad posible, acordar una respuesta adecuada.
2. La Parte en cuyo territorio se encuentre ubicada la instancia judicial o administrativa, presentará a éstas cualquier interpretación acordada por la Comisión, de conformidad con los procedimientos de esa instancia.
3. Cuando la Comisión no logre llegar a un acuerdo, cualquiera de las Partes podrá someter su propia opinión a la instancia judicial o administrativa, de acuerdo con los procedimientos de esa instancia.

Artículo 19-17: Medios alternativos para la solución de controversias.

1. En la medida de lo posible, cada Parte promoverá y facilitará el recurso de arbitraje y a otros medios alternativos para la solución de controversias comerciales internacionales entre particulares.
2. Para tal fin, cada Parte dispondrá de procedimientos adecuados que aseguren la observancia de los pactos arbitrales y el reconocimiento y ejecución de los laudos arbitrales que se pronuncien en esas controversias.
3. La Comisión podrá establecer un Grupo de Trabajo Consultivo de Controversias Comerciales Privadas, integrado por personas que tengan conocimientos especializados o experiencia en la solución de controversias comerciales internacionales de carácter privado. El Grupo de Trabajo presentará informes y recomendaciones de carácter general a la Comisión sobre la existencia, uso y eficacia del arbitraje y de otros procedimientos para la solución de esas controversias.

Anexo al artículo 19-02: Anulación y menoscabo

1. Una Parte podrá recurrir al mecanismo de solución de controversias de este capítulo cuando, en virtud de la aplicación de una medida que no contravenga el Tratado, considere que se anulan o menoscaban los beneficios que razonablemente pudo haber esperado recibir de la aplicación:

a. de la Segunda Parte (Comercio de bienes);
b. del capítulo IX (Principios generales sobre el comercio de servicios);
c. del capítulo XIII (Medidas de normalización);
d. del capítulo XIV (Compras del sector público); o
e. del capítulo XVI (Propiedad intelectual).

7. Arbitraje comercial en Bolivia

En ese marco internacional no pudo quedarse al margen de la sostenida dinámica en la globalización, y en particular en las relaciones económicas internacionales, por lo que respondiendo a ello el país se ha adherido y ratificado a las principales convenciones internacionales sobre arbitraje, estando a la par con la mayoría de los países que llevan la vanguardia en la materia.

Siendo como es reconocido el arbitraje como medio efectivo para solucionar controversias internacionales requiere de ciertas medidas y disposiciones para consolidar sus condiciones de validez y obligatoriedad en el derecho interno de los Estados. En ese marco, Bolivia ha aprobado la Ley 1770 de Arbitraje y Conciliación, en fecha 10 de marzo de 1997, en la cual reconoce la importancia del arbitraje comercial Internacional dedicando todo un título de la ley de referencia al tratamiento de dicho tema.

El Título II titulado "Del Arbitraje Comercial Internacional" se refiere a los aspectos más importantes del arbitraje internacional. Las normas aquí señaladas determinan los presupuestos básicos para la tramitación de arbitrajes de carácter internacional así como las normas aplicables a los mismos.

Sin perjuicio de lo establecido en la Ley N° 1770 de Arbitraje y Conciliación se reconoce que en materia internacional deben aplicarse las normas internacionales que han sido reconocidas por los diferentes Estados. La indicada Ley establece en su artículo 72, como una complementación normativa, las principales convenciones internacionales que pueden aplicarse en el país, en la materia:

a. Convenio sobre "Reconocimiento y ejecución de Sentencias Arbitrales Extranjeras", aprobado en Nueva York el 10 de junio de 1958 y ratificado por Bolivia en fecha 12 de agosto de 1994, mediante Ley 1588, de fecha 12 de agosto de 1994, cuyo instrumento de ratificación fue depositado ante la Secretaría General de la ONU el 28 de abril de 1995.
b. Convenio sobre "Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones entre Estados y Nacionales de otros Estados", aprobado en Washington el 18 de marzo de 1965 y ratificado por Bolivia en fecha 12 de agosto de 1994, mediante Ley 1593, habiéndose depositado su respectivo instrumento de ratificación ante el representante Residente del Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF - BANCO MUNDIAL) el 9 de junio de 1997.
c. La Convención Interamericana sobre "Arbitraje Comercial Internacional", aprobada durante la I Conferencia Especializada Interamericana sobre Derecho Internacional Privado, realizada en Panamá el 30 de enero de 1975. Bolivia suscribe este instrumento multilateral el dos de agosto de 1983 y ratificada mediante Ley 1592 de fecha 12 de agosto de 1994, modificada por la Ley 1697 de 12 de julio de 1996. Habiéndose enviado el respectivo instrumento de ratificación en fecha 12 de noviembre de 1996, para su depósito ante el Secretario General de la O.E.A.
d. Convención Interamericana sobre "Eficacia Extraterritorial de Sentencias y Laudos Extranjeros", aprobada durante la Conferencia Especializada Interamericana sobre Derecho Internacional Privado, realizada en la ciudad de Montevideo el 8 de mayo de 1979. Esta Convención sido suscrita por Bolivia en fecha 8 de septiembre de 1983 y ratificada mediante Ley N° 1853 de fecha 7 de abril de 1998. La Cámara Nacional de Comercio se constituye en Sección Nacional de la CIAC en el año de 1988, año a partir del cual mantiene relaciones estrechas con las demás secciones nacionales de los diferentes Estados siendo absolutamente competente y reconocida para administrar arbitrajes de carácter internacional.
e. Los Acuerdos sobre solución de controversias establecidos en el marco de la Organización Mundial del Comercio a partir de enero de 1995.

La aprobación de éstas Convenciones hace posible la plena ejecución de las sentencias y los laudos emitidos en Bolivia a nivel internacional dando transparencia, y seguridad jurídica al Estado y personas jurídicas y físicas bolivianas en sus relaciones comerciales con Estados, empresas y personas físicas extranjeras.

Comentarios respecto a la legislación nacional sobre el arbitraje: La Ley de Arbitraje y Conciliaciones de 10 de marzo de 1997

En su estructura responde a un trabajo de legislación comparada, que analiza la Ley Modelo de UNCITRAL y otras leyes de arbitraje contemporáneas.

Cuenta con un capítulo único, en su parte inicial, en el artículo 1 establece su ámbito normativo, manifestando: "Esta Ley establece la normativa jurídica del arbitraje y la conciliación como medios alternativos de solución de controversias, que facultativamente pueden adoptar los sujetos jurídicos antes de someter sus litigios a los tribunales ordinarios e inclusive durante su tramitación judicial". En el artículo 2 señala los principios que rigen el arbitraje y la conciliación como medios alternativos a la solución de controversias: libertad, flexibilidad, privacidad, idoneidad, celeridad, igualdad, oralidad y contradicción.

El articulo 4 señala que el Estado y las personas jurídicas de Derecho Público, podrán someterse al arbitraje, siempre que versen sobre derechos disponibles y deriven de una relación jurídica patrimonial de derecho privado o de naturaleza contractual. Así, el Estado y las personas jurídicas de Derecho Público tienen plena capacidad para someter sus controversias a arbitraje nacional o internacional, dentro o fuera del territorio nacional, sin necesidad de autorización previa.

El articulo 6 establece las materias excluidas de arbitraje:

a. Las cuestiones sobre las que haya recaído resolución judicial firme y definitiva, salvo los aspectos derivados de su ejecución.
b. Las cuestiones que versen sobre el estado civil y la capacidad de las personas.
c. Las cuestiones referidas a bienes o derechos de incapaces, sin previa autorización judicial.
d. Las cuestiones concernientes a las funciones del Estado como persona de derecho público.
e. Las cuestiones laborales quedan expresamente excluidas del campo de aplicación de la presente ley, por estar sometidas a las disposiciones legales que les son propias.

En el artículo 11 reconoce la autonomía para la elección del convenio arbitral y se señala en el artículo 9 el auxilio judicial.
El marco legal interno vigente aplicable al arbitraje doméstico e internacional (Código de Procedimiento Civil, Código de Comercio, Ley de Hidrocarburos, Ley de Inversiones y Ley de Entidades Aseguradoras) sufre de algunas falencias que pueden resumirse en:

a. La existencia de una dispersión legislativa de la materia, cuyo tratamiento y sistematización están establecidos en varios códigos y leyes especiales y no en un instrumento en particular.
b. La adopción de un tratamiento de la materia en base a principios dualistas, que impone una clara línea de diferenciación entre la solución normativa del arbitraje interno y la solución normativa del arbitraje internacional, debiendo procurarse el monismo para su incorporación en el sistema doméstico, como viene aconteciendo con la mayoría de los ordenamientos jurídicos iberoamericanos.
c. La inexistencia de una base de sustentación, particularmente institucional de la normativa propia del arbitraje, construida a partir de prácticas arbitrales permanentes y de medios institucionales estables.
d. La debilidad en el alcance y contenido de las disposiciones e instrumentos legales sancionados en materia de arbitraje y limitación del uso del arbitraje en las soluciones de controversias en la economía doméstica.
e. La falta de reconocimiento dentro de la judicatura nacional que el arbitraje cuenta con autonomía "per se" de los tribunales judiciales.
f. La recurrencia excesiva y malsana a la esfera judicial que, lejos de cumplir con los fines de agilidad, flexibilidad, privacidad y concertación, ejerce una función principal en el procedimiento arbitral y no funciona como apoyo al arbitraje en si.
g. La poca información teórica y doctrinal sobre los aspectos positivos y favorables que tiene la práctica del arbitraje, en reemplazo del recurso de las soluciones judiciales.
h. La falta de adecuada formación de los recursos humanos, materiales y tecnológicos y la existencia de graves problemas institucionales en el aparato judicial, fundamental para el apoyo al arbitraje.

A pesar de lo señalado en los párrafos precedentes, el proceso para la incorporación y fortalecimiento del arbitraje, como el medio más idóneo destinado a dirimir controversias en el campo comercial, internacional y doméstico, su avance en Bolivia se hace notorio. El estudio de los organismos y los instrumentos internacionales del capítulo IV respondieron al hecho que el país es miembro o signatario de los mismos.

Finalmente, lo consignado en la siguiente parte demostrará, en un caso concreto como el país logró una

decisión favorable a través del arbitraje sobre aspectos que afectaban al libre comercio nacional.

7.1. Estudio de un caso de arbitraje comercial regional[131]

7.1.1. Identificación del problema: Solución de Controversia entre Bolivia y Chile sobre mezclas de aceite[132]

Dentro del proceso de integración económico comercial entre países latinoamericanos, los Gobiernos de Bolivia y Chile cuentan con acuerdos que procuran facilitar, ampliar y diversificar el intercambio comercial de bienes y servicios, destacando el Acuerdo de Alcance Parcial - Complementación Económica (AAP.CE 22) y sus Protocolos Complementarios, que en el marco de la ALADI suscribieron el 6 de abril de 1993 [133] y posteriormente fueron suscritos trece protocolos relativos a diversas áreas, siendo el No. 5 el relativo a la cooperación comercial.
El Acuerdo tiene entre otros objetivos sentar las bases para una creciente y progresiva integración de las economías de Bolivia y Chile.
En 1999, se presentó una reclasificación en las mezclas de aceites comestibles en el Arancel Aduanero chileno que Bolivia objetó por considerar que dicha determinación afectaba al ingreso del rubro de aceites comestible bolivianos al mercado chileno, pues las concesiones otorgadas por ese país se eliminaban sufriendo sustanciales aumentos de la carga tributaria que pasó de un gravamen del 2,5% ad-valorem a un régimen que oscila entre el 35% y el 50% ad-valorem, según las circunstancias.

Este cambio de tratamiento arancelario supuso, a juicio de Bolivia, contravenir tanto al principio que obliga al cumplimiento de buena fe de los tratados como aquel que establece la preeminencia de los acuerdos internacionales.

Ante la imposibilidad de alcanzar una solución entre las Partes, se determinó convocar a una Comisión Arbitral, donde Bolivia adquirió el carácter de requirente, de conformidad a lo establecido en el ACE 22.

7.1.2. Relación de los hechos

En fecha 29 de agosto de 1994, el Director de Aduanas de Chile, a petición de parte interesada, emitió el Dictamen No. 15/94, mediante el cual interpretó que el producto presentado correspondía a una mezcla de aceite refinado (80% soya y 20% de aceite de girasol) comestible. Dicho producto estaba clasificado en el ítem 1517.9000 del Arancel Aduanero, por lo que, debido a las condiciones y caracteristicas expuestas, no eran aplicables las concesiones otorgadas en el ACE 22.

A través del Séptimo Protocolo Adicional suscrito en julio de 1997 se acordó ampliar y modificar el programa de liberalización del ACE 22 en los términos y condiciones registrados en los Anexos 1 y 2 de este instrumento. En este último fueron incorporadas las preferencias otorgadas por Chile para las importaciones de productos de origen boliviano incluidos en la partida arancelaria NALADISA 1517.9090 correspondiente a mezclas o preparaciones alimenticias de grasas o aceites animales y vegetales. [134]

Mediante el Décimo Protocolo Adicional se acordó ampliar el programa de liberalización y la ampliación de la preferencia otorgada sobre el ítem 1517.9090 a toda la subpartida correspondiente, cuyos nuevos términos y condiciones se registran en anexo a éste Décimo Protocolo (Art. 1). En este Anexo quedó incorporada la preferencia ampliada para las importaciones de productos de origen boliviano incluidas en la partida arancelaria NALADISA 1517.9010, referida a mezclas o preparaciones alimenticias de grasas o

[131] El caso de arbitraje regional estudiado fue extractado de la tesis sobre Arbitraje Comercial Internacional entre Estados", presentada para acceder a la Maestría en Derecho de los Negocios Internacionales por el postulante Chacón Camacho, Gonzalo Ramiro, Universidad Iberoamericana, México D.F., 2007
[132] En el curso del presente estudio de caso se desarrollará el mecanismo de arbitraje establecido por el ALADI tal como se indicó en el apartado relativo a la organización de referencia en el capítulo IV
[133] Figura como Anexo copia del Acuerdo de Complementación Económica entre Bolivia y Chile (ALADI/AAP.CE 722)
[134] Para la clasificación de los productos se utiliza la Nomenclatura Arancelaria de la Asociación Latinoamericana de Libre (NALADISA) por ser obligación de los países signatarios a proceder de esta manera.

aceites, animales o vegetales, o de fracciones de diferentes grasas o aceites.

Posterior a la suscripción y entrada en vigor del Décimo Protocolo, en fecha 23 de marzo de 1999, el Director Nacional de Aduanas de Chile, a petición de parte, emitió el Dictamen No. 18/99, mediante el cual se rectificó la interpretación expresada en el Dictamen 15/94 y se dispuso establecer un nuevo criterio e interpretación de la clasificación arancelaria que corresponde a estas mezclas simples de aceite comestible y que, por lo tanto debían clasificarse dentro del Arancel Aduanero Nacional.

Conocido el Dictamen 18/99, el Gobierno de Bolivia a través del Organismo Nacional Competente al que se refiere el Art. 23 del ACE 22, presentó sus observaciones a su par chileno y según lo dispuesto en el Art. 27 del mismo Acuerdo manifestó "que la medida adoptada por el Director Nacional de Aduanas de Chile estaba en contraposición con lo acordado a través de los Protocolos Adicionales antes mencionados, puesto que modificaba la clasificación para las mezclas de aceites comestibles convenida en los correspondientes Anexos a estos instrumentos y, por consiguiente, alteraba las condiciones de acceso al mercado chileno que habían sido pactada para los respectivos productos de origen boliviano. Debido a que la respuesta chilena a las observaciones planteadas no le fueron satisfactorias, el Gobierno de Bolivia, mediante oficio de su Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto, VREI-100/99 de 16 de agosto de 1999, solicitó, al amparo de lo dispuesto en el segundo párrafo del Art. 27 del ACE 22, el inicio de un procedimiento de negociación directa, en el seno de la Comisión Administradora del Acuerdo, con objeto de procurar una solución a la controversia.

La Comisión Administradora fue convocada y celebró su I Reunión Extraordinaria, para este único efecto, en fecha 6 de octubre de 1999 en Santiago de Chile.

Tal como consta en el Acta respectiva, la delegación boliviana reiteró su posicion de que la medida adoptada por el Servicio Nacional de Aduanas de Chile era improcedente, toda vez que de una manera unilateral altera las condiciones de acceso pactadas para las mezclas de aceite en un Acuerdo Internacional como lo es el ACE 22 y sus Protocolos complementarios. Al mismo tiempo, solicitó que "se adopten las medidas necesarias para dar cabal cumplimiento a los compromisos contraídos y para dar una pronta solución al problema generado por el Dictamen No. 18/99".

La Delegación chilena manifestó que "en ningún caso se habían cambiado las condiciones negociadas en el ACE 22", pues, "el objetivo que persigue el Dictamen No. 18/99 es corregir un error" y "que las mezclas al día de hoy mantienen el tratamiento acordado".

Al no ser posible alcanzar una solución a la controversia, las dos Partes acordaron poner en aplicación el procedimiento previsto en el Art. 28 del ACE 22.

A objeto de dar cumplimiento a lo convenido en la Reunión de referencia, la Comisión Administradora celebró una II Reunión Extraordinaria, en fecha 15 de octubre de 1999 en la ciudad de Miami, con el único cometido de discutir y acordar aspectos operativos relativos a la constitución de la Comisión Arbitral. En la oportunidad, las Partes arribaron a los siguientes acuerdos: establecer la sede de funcionamiento de la Comisión Arbitral la ciudad de Montevideo, en las instalaciones de la Secretaría General de la ALADI y constituir la Comisión Arbitral antes del 22 de octubre de 1999.

Una vez cumplidos los trámites de designación de sus miembros y de la aceptación formal de éstos, la Comisión Arbitral se constituyó el 9 de febrero de 2000 y en la misma fecha se llevó a efecto la Audiencia Preliminar, según lo previsto en el numeral 8.1 de su Reglamento.

La Delegación boliviana presentó un petitorio, contenido en la nota de fecha 9 de febrero de 2000, por la que solicitó a la Comisión Arbitral disponga aprobar medidas cautelares y en concordancia con la interpretación jurídica, instruya a las autoridades chilenas suspender la aplicación del Dictamen No. 18/99, con referencia a las importaciones de origen boliviano hasta que la Comisión Arbitral dicte su Resolución definitiva.

Luego de las deliberaciones sobre el petitorio, la Comisión dio a conocer, mediante su Presidente en

forma verbal, "declarando improcedente la solicitud por dos contra uno" y que este pronunciamiento "será emitido por escrito y notificado debidamente a las Partes".

7.1.3. Aplicación del Derecho

El derecho aplicable a la controversia deriva del marco jurídico que, para el ejercicio de las funciones y competencias de la Comisión Arbitral es estipulado en el ACE 22. Sobre la materia, el Art. 30 de este instrumento, con el cual es concordante el numeral 5.2 del reglamento de la Comisión, dispone:

"Sin perjuicio de la facultad de sus miembros de decidir en conciencia sobre la controversia sometida a su consideración, la Comisión Arbitral apreciará las situaciones y hechos sujetos a su examen a la luz de las normas del presente Acuerdo y el Tratado de Montevideo de 1980, así como de otras normas y principios de Derecho Internacional que sean pertinentes".

La expresión normas del ACE 22 hace alusión tanto a las contenidas en el texto de este instrumento como en los Protocolos Adicionales y se encuentran en pleno, al amparo de lo estipulado en el Art. 2 del Acuerdo.

En referencia a las normas del Tratado de Montevideo de 1980, no está restringido a las contenidas únicamente en el texto de dicho instrumento, sino a todas las que integran el ordenamiento jurídico de la ALADI.

Por lo anteriormente señalado, la Comisión Arbitral, para el ejercicio de sus funciones debe tomar en consideración, las normas del ACE 22 y del Tratado de Montevideo de 1980 y, en un segundo lugar las normas y principios de Derecho internacional que sean pertinentes.

7.1.4. Naturaleza de la controversia

Los términos que definen la naturaleza de la controversia presentada se extraen de los puntos de vista sostenidos por los Gobiernos de Bolivia y Chile con referencia al Dictamen No. 18/99 de la Aduana Nacional chilena y de las definiciones contenidas en las normas del capítulo XIII del ACE 22 que regulan los procedimientos de solución de controversias entre los Estados signatarios.

El Art. 27 del ACE 22 señala: "El país signatario que entienda que está afectado por una situación de aplicación no ajustada a derecho o basada en una interpretación que no comparte o por una situación de incumplimiento de las normas del presente Acuerdo, hará conocer al otro pais signatario, a través del Organismo Nacional Competente a que se refiere el artículo 23, sus observaciones al respecto, las cuales deberán ser respondidas por este último país en un plazo no mayor de 15 días".

Vale decir que para la aplicación de los referidos procedimientos, es preciso, que cuando menos uno de los signatarios entienda que una medida adoptada por el otro es aplicada de manera tal que no se ajusta a las normas del Acuerdo o es aplicada sobre la base de una interpretación de estas normas que dicho país no comparte.

Como consecuencia del reclamo planteado por Bolivia por la adopción del Dictamen No. 18/99, este país llegó a la conclusión de que la controversia suscitada cuenta con las dos características enunciadas, pues esta es una medida que no guarda conformidad con lo prescrito en las normas del ACE 22 y sus Protocolos Adicionales, por revestir un carácter unilateral y debido a que altera las condiciones pactadas entre los dos países para el acceso al territorio aduanero de Chile de productos de origen boliviano. Por considerar que dicha medida configura un incumplimiento Bolivia solicitó al Gobierno de Chile rectificar la misma para dar un cabal cumplimiento a los compromisos contraídos.

En respuesta, Chile manifestó que las autoridades nacionales habían tomado la determinación reflejada en el Dictamen 18/99 en pleno ejercicio de sus facultades y que en ningún caso había significado un incumplimiento de lo acordado en el ACE 22, y que el objetivo que persigue el Dictamen de referencia era corregir un error".

Según se registra en el Acta de la I Reunión Extraordinaria de la Comisión Administradora del ACE 22, el Gobierno de Bolivia manifestó que "la medida adoptada por el Servicio Nacional de Aduanas de Chile es improcedente, toda vez que de una manera unilateral altera las condiciones de acceso pactadas para las mezclas de aceite, en un Acuerdo Internacional entre dos Estados, como lo es el ACE 22 y sus Protocolos Adicionales". Por esta circunstancia, solicitó, al Gobierno de Chile, que "se adopten las medidas necesarias para dar cabal cumplimiento a los compromisos contraídos y para dar una pronta solución al problema generado por el Dictamen Nº 18/99".

Desde la perspectiva del Derecho Internacional, la situación que se había planteado caía dentro del concepto de "controversia internacional" que, según la práctica de los Estados, la jurisprudencia y la doctrina, consideran que sirve de supuesto para la aplicación de los correspondientes procedimientos de solución.

Este concepto fue enunciado, en un fallo conocido, por la Corte Permanente de Justicia Internacional, en sentido de que "una diferencia es un desacuerdo sobre un punto de derecho o de hecho, una contradicción de tesis jurídicas o de intereses entre dos personas" (C.P.J.I.): Serie A, n. 2, p. 11). De manera parecida, también fue enunciado por la Corte de Justicia Internacional, en otros conocidos fallo, como "una situación en la que los puntos de vista de las dos partes en cuanto a la ejecución o no ejecución de ciertas obligaciones procedentes de los tratados están claramente en contra" (CIJ, Recuil, 1988, p. 30)"

Se deduce de lo anterior, que la situación surgida entre los Gobiernos de Bolivia y Chile a propósito de la adopción del Dictamen Nº 18/99 del Director Nacional de Aduanas de Chile, aparte de configurar una controversia en los términos definidos por las normas del Capítulo XIII del ACE 22, configuró, de igual manera, una controversia internacional en los términos definidos por el Derecho Internacional.

Bolivia respaldó su posición al referirse al programa de liberalización del comercio establecido por el ACE 22, de donde se desprende varias de las disposiciones de este instrumento para el cumplimiento de dicho programa y la aplicación rigurosa de las normas en procura del logro de los objetivos del Acuerdo, en particular de aquellos enunciados en los literales a) y b) del Art. 1. Según estas reglas, son objetivos del Acuerdo "sentar las bases para una creciente y progresiva integración de las economías de los países signatarios" y "facilitar, ampliar y diversificar el intercambio comercial de bienes y servicios entre los países signatarios".

Por consiguiente, señaló que cualquier medida adoptada por cualesquiera de los Estados signatarios que implique apartarse de las reglas generales y específicas del programa de liberalización comercial, aparte de configurar un claro incumplimiento de las mismas, tiene como efecto desvirtuar la naturaleza de este en su calidad de instrumento básico para el logro de los objetivos del Acuerdo.

En el caso de la controversia presentada, son de necesaria consideración las siguientes estipulaciones:

1) El Art. 1º del Séptimo Protocolo Adicional del ACE 22 y el Anexo II a este instrumento
2) El Art. 1º del Décimo Protocolo Adicional del ACE 22 y el Anexo a este instrumento, en razón de que Dictamen Nº 18/99 afectaba, en forma directa, el contenido de las mismas.

Como base, de los citados, Séptimo y Décimo Protocolos Adicionales, debe tomarse en consideración la regla expresada en el inciso d) del citado Art. 2 del ACE 22. Esta regla hace explícita la voluntad de los países signatarios en sentido de que "podrán, de común acuerdo y previa negociación, incorporar nuevos productos a los Anexos II y III, así como profundizar las preferencias arancelarias incluidas en el Anexo IV" del Acuerdo.

Tanto el Séptimo Protocolo Adicional como el Décimo Protocolo Adicional que, en esencia, expresan acuerdos de los países signatarios sobre la ampliación del programa de liberalización del comercio, son norma de derechos que se derivan de las normas del ACE.

De la lectura del Anexo 2 del Séptimo Protocolo Adicional como del Anexo del Décimo Protocolo Adicional, se desprende que las preferencias pactadas se refieren a los productos clasificados dentro de las partidas arancelarias NALADISA 1517.90.90 y NALADISA 1517.90.10, que se describen, en el primer caso, como "mezclas o preparaciones alimenticias de grasas o aceites animales y vegetales" y, en el segundo, como "mezclas o preparaciones alimenticias de grasas o aceites, animales o vegetales, o de fracciones de diferentes grasas o aceites".

Es importante señalar que, para la clasificación de los productos amparados en las preferencias acordadas, en los correspondientes anexos de los dos Protocolos, se empleó la Nomenclatura Arancelaria de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (NALADISA), en razón de la obligación que los dos países signatarios, como miembros de esta organización, tienen que proceder de esta manera.

Finalmente, para comprender la naturaleza de los compromisos pactados y de los derechos y deberes consagrados en el Séptimo Protocolo Adicional y en el Décimo Protocolo Adicional al ACE 22, así como a los efectos de determinar las reglas de aplicación e interpretación de sus normas, debe tenerse en cuenta que ambos instrumentos, aparte de ser sistemas normativos derivados de este Acuerdo y del Tratado de Montevideo 1980, tienen la calidad de tratados internacionales, según la definición del Derecho Internacional común y del Derecho Internacional convencional. Dicho en otros términos, se ajustan, tanto desde el punto de su forma como de su contenido, a la definición del Art. 2 de la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados, según la cual "se entiende por tratado un acuerdo internacional celebrado por escrito entre Estados y regido por el derecho internacional, ya conste en un instrumento único o en dos o más instrumentos conexos y cualquiera que sea su denominación particular".

En conclusión, la naturaleza de la controversia radicó en que el Dictamen Nº 18/99 era una medida que, para Bolivia no guardaba conformidad con las normas pertinentes contenidas en el Séptimo Protocolo Adicional y el Décimo Protocolo Adicional, pues tendrían como principal efecto modificar el sentido y alcance de las mismas, sobre todo al alterar la clasificación, formalmente convenida en estos instrumentos, de los productos, originarios de Bolivia, que caben dentro de la denominación de "mezclas y preparaciones alimenticias de grasas o aceites" y cuyas importaciones están amparadas en las preferencias acordadas en los dos protocolos mencionados., y que ello contravendría los siguientes principios y normas:

1. La norma que obliga al cumplimiento de buena fe de los tratados, y
2. El principio de la preeminencia de los tratados, como normas de Derecho Internacional, sobre normas equivalentes del ordenamiento jurídico interno de los Estados.

Consagradas en el Art. 26 de la Convención de Viena sobre el Derechos de los Tratados en los siguientes términos: "Todo tratado en vigor obliga a las partes y debe ser cumplido por ellas de buena fe". Respaldado por el principio de la preeminencia de los tratados sobre normas equivalentes del ordenamiento jurídico interno de los Estados se pone de manifiesto, con claridad, en el Art. 27 de la Convención, según el cual "una parte no podrá invocar las disposiciones de su derecho interno como justificación del incumplimiento de un tratado".

7.1.5. Solución de la controversia

7.1.5.1. Característica del procedimiento de la solución de la controversia

Los medios para la solución de las controversias que pudieran suscitarse entre los Estados signatarios del ACE 22, incluyen, en una primera instancia, el procedimiento de las negociaciones directas o en el seno de la Comisión Administradora del Acuerdo, y en una segunda instancia, el procedimiento arbitral, tal como lo señala el Art. 28 del Acuerdo, el cual puede ser puesto en aplicación en caso de que en las negociaciones directas, a que se refiere el Art. 27 del mismo instrumento, no hubiesen logrado una "solución mutuamente satisfactoria" a la controversia.

En el presente caso, los Gobiernos de Bolivia y Chile, a través de lo actuado en la HI Reunión Extraordinaria de la Comisión Administrativa del ACE 22, han dejado constancia de la imposibilidad de alcanzar, a través de negociaciones, una solución mutuamente satisfactoria a la controversia surgida a propósito de la adopción del Dictamen Nº 18/99. Según se registra en el Acta de dicha reunión, los delegados de los dos países expresaron que: "Ante la imposibilidad de lograr una solución al problema suscitado, ambos países acordaron convocar a la Comisión Arbitral en los términos del Artículo 28 y siguientes del Capítulo XIII del Acuerdo de Complementación Económica Nº 22 y del Reglamento de dicha Comisión Arbitral".

7.1.5.2. Participantes

En el marco del Acuerdo de Complementación Económica No. 22 y sus Protocolos Adicionales, el Art. 21 inciso a) señala que la Comisión Administradora del Acuerdo, integrada por representantes de alto nivel de los paises signatarios, velará por el cumplimiento de las disposiciones del ACE 22 y, que los vínculos institucionales de los signatarios con la Comisión estarán a cargo del Organismo Nacional Competente que cada uno de ellos designe (Art. 23). Al no lograr una solución al problema suscitado, los representantes de ambos países acordaron convocar a la Comisión Arbitral. Los Gobiernos de Bolivia y Chile, como parte reclamante y reclamada respectivamente, designaron a sus árbitros, quienes los representaron en derecho, y que conjuntamente con un tercero de nacionalidad uruguaya constituyeron la Comisión Arbitral.

7.1.5.3. Instrumentos

7.1.5.3.1. Selección de instrumentos para la solución del problema

La selección para la solución de la controversia fue la vía arbitral, como un procedimiento flexible, expedito y contemplado en el capítulo XIII, Art. 28 y siguientes del ACE 22.

7.1.5.3.2. Descripción de los instrumentos utilizados

En la presente controversia el conjunto de las normas aplicables son los subconjuntos de normas que se enumeran a continuación:

1. Normas del ACE 22
   - Ar 2 in d) Ar 21 in a) y b) Ar 21 in e) y Ar 22
2. Normas del Séptimo Protocolo Adicional del ACE 22
   - Art. 1 y Anexo II
3. Normas del Décimo Protocolo Adicional del ACE 22
   - Art. 1, Art.2 y Anexo
4. Normas del Tratado de Montevideo 1980
   - Art. 4 Mecanismos del área de preferencias económicas
   - Art. 7 Acuerdos de Alcance Parcial
   - Art. 8 Tipos de Acuerdos de Alcance Parcial
   - Art. 11 Acuerdo de Alcance Parcial de Complementación Económica
5. Normas del ordenamiento jurídico del Tratado de Montevideo 1980
   - Normas relativas a los Acuerdos de Alcance Parcial/ Resolución 2 (I) del Consejo de Ministros de Relaciones Exteriores
   - Normas relativas a la Nomenclatura de la Asociación Latinoamericana de Integración (NALADISA)
6. Normas y principios de Derecho Internacional
   - Normas y principios relativos a tratados internacionales
   - Normas y principios relativos a responsabilidad internacional de los Estados

7.1.5.3.3. Procedimiento

Tal como prevé el mecanismo de solución de controversias del ACE 22 y el Tratado de Montevideo de

1980, para la solución del conflicto de referencia se aplicó el siguiente procedimiento:

Memoria

En fecha 16 de febrero de 2000, El Gobierno de Bolivia mediante su representante en el procedimiento arbitral y en cumplimiento a lo estipulado en el numeral 8.10 del Reglamento de la Comisión Arbitral somete a consideración de la Comisión Arbitral del ACE 22 una Memoria sobre la controversia.

El Reclamo de Bolivia fue resumido en:

Bolivia argumentó que la entrada en vigor del ACE Nº 22 de 6 de abril de 1993, abrió a ese país de un incremento de la colocación de su producción en el mercado Chileno, entre otros, en el rubro de aceites comestible.

En tal sentido, el propio ACE Nº 22, en su anexo I, preveía el acceso de oleaginosos, entre otros, de aceite de soya refinado (partida 15.07) y de aceite de girasol refinado en la (partida 15.17) y de aceite de girasol refinado (parida 15.12) en ciertas condiciones ya mencionadas en el párrafo 11. El Dictamen Nº 15/94, de fecha 29 de agosto de 1994, emitido por el Director Nacional de Aduanas de Chile, clasificó a una mezcla de aceite refinado compuesto de soya y girasol en la partida 15.17, al tiempo que precisaba que a este tipo de mercadería no le eran aplicables las concesiones otorgadas por Chile a Bolivia hasta esa fecha, en el marco del ACE Nº 22.

La circunstancia expuesta se vio superada cuando se incorporó la partida 15.17 en el regimen de concesiones otorgada por Chile a través del Séptimo Protocolo Adicional al ACE Nº 22, del 30 de julio de 1997. estos beneficios, en la partida 15.17, a su vez fueron ampliados por el Décimo Protocolo Adicional del mismo acuerdo de 24 de julio de 1998.

Una empresa, PROMOSOL S.A., interesada en limitar el acceso al mercado chileno de las mezclas de aceite comestible obtuvo, que el Director Nacional de Aduanas de Chile emitiera el Dictamen Nº 18/99, de 26 de marzo de1999, por el cual dejó sin efecto el Dictamen Nº 15/94, reclasificando dicha mercadería que paso de la partida 15.17 alas partidas 15.07 a 15.15.

La consecuencia práctica de tal modificación fue que el ingreso de las mezclas de aceites quedó alcanzado por el régimen de "banda de precios", sufriendo sustanciales aumentos de la carga tributaria que paso de un gravamen del 2,5% ad-valorem a un régimen que oscila entre el 35% y el 50% ad-valorem, según las circunstancias.

El cambio en el tratamiento arancelario de la mercadería en cuestión supuso a juicio de Bolivia contravenir tanto al principio que obliga al cumplimiento de buena fe de los tratados como aquel que establece la preeminencia de los acuerdos internacionales sobre las normas de derecho interno de acuerdo a los artículos 26 y 27 de la Convención de Viena sobre Derecho de tratados de 1969.

Respecto al primero de los principios mencionados, la emisión del Dictamen Nº 18/99 desconoció los derechos de Bolivia resultantes de la incorporación a las normas de un tratado (el ACE Nº22), de la partida 15.17 con el alcance que la misma autoridad aduanera le había dado, previamente, a través del Dictamen Nº 15/94, con relación a las mezclas de aceites vegetales comestibles.

En cuanto al principio de la preeminencia del derecho Internacional, éste determina que no procede invocar las normas internas que otorgan facultades al Director Nacional de Aduana para emitir dictámenes, como justificación del incumplimiento de un tratado.

Por el Dictamen Nº 18/99 Chile alteró, de una manera unilateral, las condiciones de acceso para las mezclas de aceite comestible de origen boliviano, desconociendo los beneficios que a las mismas le reconociera el Dictamen Nº 15/94.

Asimismo, señaló que no se podían invocar las potestades de la administración aduanera chilena en materia arancelaria respecto a Bolivia cuando, desde la entrada en vigor del ACE Nº 22, tales potestades se han transferido a la Comisión administradora del referido Acuerdo.

En cuanto a la argumentación esgrimida por Chile en el sentido de que la clasificación arancelaria dispuesta por el dictamen Nº 18/99 era correcta al excluir de la Partida 15.17 a las mezclas de aceites comestibles, Bolivia la contradijo afirmando que el texto de la partida 15.17 en forma alguna exige, para ser incluida en la misma que la mezcla de aceites del lugar a un producto de naturaleza distinta o que tal combinación deba producir una modificación química.

En el caso, debían aplicarse, no las normas arancelarias de Chile si no el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías, que fuera adoptado por el Comité de Representantes de la ALADI por resolución 107 de 8 de julio de 1993 como Nomenclatura de la Asociación Latinoamericana de Integración (NALADISA), a aplicar por los países miembros a las concesiones a otorgarse a través de cualquiera de los mecanismos previstos en el Tratado de Montevideo de 1980.

De igual forma señaló que la interpretación de esa Nomenclatura, en el mar o del ACE Nº 22, no podía estar a cargo de la autoridad aduanera de Chile sino de la Comisión Administradora de dicho Acuerdo, por disposición expresa del mismo.

En definitiva, Bolivia solicitó a la Comisión Arbitral declarar que el Dictamen Nº 18/99 configura un incumplimiento de las normas del ACE Nº 22 y una interpretación no ajustada a derecho en razón de estar referido y modificar las concesiones otorgadas a través del Séptimo Protocolo Adicional y del Décimo Protocolo Adicional del ACE Nº 22.

Asimismo solicitó que, con fundamento en la citación de incumplimiento que configura la aplicación del Dictamen Nº 18/99, la Comisión Arbitral declare que el Gobierno de Chile está obligado a adoptar las medidas que sean apropiadas para rectificar dicha situación.

Por último pidió que la Comisión Arbitral determine las medidas que el Gobierno de Bolivia podría adoptar en caso de que el Gobierno de Chile no de cumplimiento a la Resolución Definitiva de la Comisión.

En resumen, la petición del Gobierno boliviano señaló que una vez concluidas las correspondientes instancias del proceso emitan una Resolución Definitiva con su pronunciamiento, según lo dispone el Art. 31 del ACE 22 y los literales i) y j) del Numeral 9 del Reglamento de la Comisión Arbitral, en el siguiente sentido:

Declarar que el Dictamen Nº 18/99 emitido, con fecha 23 de marzo de 1999, por el señor Director Nacional de Aduanas de la República de Chile, configura un incumplimiento de normas del ACE 22 y de los instrumentos derivados de éste, en particular aquellas que específicamente norman el Programa de Liberación instituido por el Acuerdo, en razón de tener como efecto directo la modificación de los términos y condiciones dispuestos en el Anexo 2 del Séptimo Protocolo Adicional del ACE 22 y en el Anexo del Décimo Protocolo Adicional del ACE 22, de las preferencias acordadas a través de los artículos 1º, de estos instrumentos.

Declarar que el Dictamen Nº 18/99 emitido, con fecha 23 de marzo de 1999, por el señor Director Nacional de Aduanas de la República de Chile configura, una interpretación no ajustada a derecho, en razón de estar referido y modificar el Anexo 2 del Séptimo Protocolo Adicional del ACE 22 y el Anexo del Décimo Protocolo Adicional del ACE 22, los cuales están bajo la autoridad y competencia de la Comisión Administradora del Acuerdo, tal como lo disponen, entre otras normas, los literales d) y e) del Art. 21 del ACE 22.

Declarar que, con fundamento en la situación de incumplimiento que configura la adopción y aplicación del Dictamen Nº 18/99, el Director Nacional de Aduanas de la República de Chile, el Gobierno de este país está obligado a adoptar las medidas que sean apropiadas para rectificar dicha situación, las que, en

todo caso, deben estar dirigidas a restituir la plena vigencia y aplicación efectiva, en todo su contenido y especificidad, de los términos y condiciones prescritos en el Anexo 2 del Séptimo Protocolo Adicional del ACE 22 para las preferencias otorgadas por Chile, según lo dispone el Art. 1º de este instrumento, para las importaciones de productos de origen boliviano incluidos en la partida arancelaria NALADISA 1517.90.90, correspondiente a "mezclas o preparaciones alimenticias de grasas o aceites animales y vegetales" y de los términos y condiciones prescritos en el Anexo del Décimo Protocolo Adicional del ACE 22, para las preferencias otorgadas por Chile, según lo dispone el Art. 1º de este mismo instrumento, para las importaciones de productos de origen boliviano incluidos en la partida arancelaria NALADISA 1517.90.10, correspondiente a "mezclas o preparaciones alimenticias de grasas o aceites, animales o vegetales, o de fracciones de diferentes grasas o aceites".

Determinar las medidas que el gobierno de Bolivia podrá adoptar en caso de que el gobierno de Chile no dé cumplimiento a la Resolución Definitiva de la Comisión.

Memoria de contestación

De conformidad con lo dispuesto en el numeral 8.10 del Reglamento de la Comisión Arbitral del Acuerdo de Complementación Económica entre Bolivia y Chile de 29 de febrero de 1993, el Representante de Chile responde la Memoria presentada por Bolivia.

La contestación de Chile se resumió:

Argumentó que durante todo el proceso de negociación del ACE Nº 22, dejó claramente establecido el alto grado de sensibilidad para su economía de los aceites vegetales comestibles, así la como la legitimidad de la aplicación, a favor de los mismos de los resguardos derivados del sistema de Bandas de Precios.

En ese régimen estaba comprendido el acceso al mercado de Chile de los aceites puros de soya refinados por un lado, y de girasol refinado por otro, incorporados al sistema de concesiones por el ACE Nº 22 (anexo I) y que se comercializan al amparo de las partidas 15.07 y 15.12, respectivamente, con limitaciones en el monto de las importaciones (10 millones de dólares y concesiones sólo ad-valorem).

Al incorporarse, a las concesiones otorgadas por Chile, la partida 15.17 (mezcla de aceites comestibles) surgieron, respectivamente, las importaciones de combinaciones de aceites vegetales, conteniendo una cantidad mínima de uno de los componentes, con lo cual se daba a los productos la condición de mezcla, con el propósito de eludir el impuesto específico de los aceites puros que en esa época tuvo un aumento. En el año 1996 el total de toneladas importadas a Chile por la Partida 15.17.90 del Arancel Aduanero ("las demás" mezclas de aceite) era de 431, elevándose esa cantidad en el año 1997 a 25.290 toneladas, y desde ese momento se estableció una tendencia creciente hasta hoy día.

De esta manera se comenzó a importar aceites comestibles sin pagar el arancel determinado por el sistema de Bandas de Precios.

La respuesta chilena señaló que de haberse conocido una como esta a la fecha de las negociaciones del ACE Nº 22, y particularmente del Segundo y Séptimo Protocolos Adicionales, habría determinado que la mercadería que en cuestión quedase en las mismas condiciones que los aceites puros.

Que la situación expuesta, tuvo su origen en el dictamen Nº 15/94 del Director Nacional de Aduanas de Chile, en cuanto consideraba, a las mezclas en el sistema de banda de Precios.
Que en Chile, las mezclas de aceites vegetales como el de soya y girasol, no tienen ni han tenido una existencia comercial o industrial dentro del mercado, ya que se comercializan como productos puros.

El Dictamen Nº 18/99 no tuvo otro alcance que corregir un error técnico en que había incurrido el Dictamen Nº 15/94 y procuraba otorgarle a las mezclas de aceites comestibles el mismo tratamiento arancelario que a las sustancias que lo componían.

Por consiguiente el indicado Dictamen Nº 18/99 tuvo el efecto práctico de evitar el uso abusivo de una determinada partida arancelaria.

El Dictamen Nº 18/99 constituyó un pronunciamiento técnico para clasificar debidamente una mercadería y no puede considerarse, como un incumplimiento del ACE Nº 22 y sus Protocolos Adicionales.

Una de las actuaciones inherentes a la competencia de las Direcciones de Aduanas de todo el mundo es omitir los denominados "Dictámenes de Clasificación".

Un pronunciamiento técnico de un órgano del estado Chileno (Aduanas) no posee la calidad jurídica para ser considerado como un documento interpretativo de un Tratado Internacional, como lo es el ACE Nº22.

No existían parámetros definidos para la clasificación arancelaria de la mercadería en cuestión. Existe un vacio legal.

No habia disposiciones en el ACE Nº 22 ni en sus Protocolos Adicionales asi como tampoco en las normas de la ALADI que impidan al Gobierno de Chile reposicionar un producto para ubicarlo correctamente.

El ejercicio de tales competencias no configuraba una interpretación del ACE Nº22 o sus protocolos, competencia que corresponde a la Comisión Administradora de dicho Acuerdo.

Que Bolivia atribuyó a la Dirección Nacional de Aduanas de Chile haber asumido competencia que corresponde a la Comisión Administrado del ACE Nº 22 al emitir el dictamen Nº18/99. No obstante, no plantea objeción alguna respecto al Dictamen Nº15/94, pese a haber sido dictado también bajo la vigencia del ACE Nº 22.

Que no hubo una definición jurídicamente obligatoria, desde el punto de vista arancelario, en cuanto a lo que debe entenderse por "mezcla".

De todas formas, el Sistema Armonizado de designación y codificación de mercancías brinda algunas pautas.

Así, las partidas 15.07 a 15.15, por su enunciación, no excluyeron las mezclas de aceites comestibles a condición de que las mismas no dieron lugar a un producto de naturaleza distinta a cuya composición química haya sido alterada.

Tal interpretación era congruente con el sistema de ordenación del clasificador arancelario que, en cada capítulo, parte de sustancias simples, en las primeras posiciones, para localizar las más complejas en las últimas. Bajo tal perspectiva, no resultaba lógico que una sustancia simple, como lo es una mera mezcla de aceites se ubique en las últimas posiciones del capítulo.

Las mezclas de aceites vegetales debían ser consideradas como aceites puros pues no dan origen a un producto diverso.

Asimismo, señaló que Bolivia no realizó pruebas respecto a los demás daños que su comercio pudo haber sufrido como consecuencia del dictamen Nº 18/99. Por el contrario, existen pruebas de que las corrientes de comercialización de mezclas de aceites vegetales habían continuado después del referido acto administrativo.

Si bien el ACE Nº 22 contienen en su articulo 4, una obligación de comportamiento que reconoce el compromiso de cada parte a "realizar los máximos esfuerzos " para impedir la aplicación de medidas que tiendan a obstaculizar el comercio reciproco, jamás el Gobierno de Chile ha realizado acciones o adoptado medidas que puedan haber entorpecido el comercio con Bolivia.

Chile solicitó a la Comisión Arbitral declare la resolución Definitiva que la aplicación del Dictamen Nº

18/99 no constituye un cumplimiento del ACE Nº 22, que el referido pronunciamiento tampoco constituye una interpretación no ajustada a derecho; que ambas peticiones de Bolivia (incumplimiento e interpretación no ajustada a derecho) fuesen desechadas por ser incompartibles y no haber sido planteadas en forma subsidiaria; que se rechacen todas y cada una de las alegaciones y pretensiones presentadas por Bolivia; que el Gobierno Boliviano debia adoptar las medidas adecuadas para que las mezclas de aceites vegetales, de igual naturaleza, sean declaradas para su ingreso a Chile sobre base del producto que le otorgue el carácter esencial en algunas de las partidas 15.07 a 15.15 del arancel aduanero chileno.

Una vez fundamentada la contestación y de conformidad con lo previsto en los Artículos 29, 30 31 del ACE Nº 22 y en los numerales 8.10 y 9 del Reglamento de la Comisión Arbitral, el Representante chileno solicitó a la Comisión que, una vez cumplidas las instancias del presente proceso, La Resolución Definitiva que resolviera la presente controversia declare:

1. Que la aplicación del Dictamen administrativo Nº 18/99 del Director Nacional de Aduanas de Chile, que clasificó un producto sobre la base de un criterio científico técnico, no pudo ni ha podido, por su naturaleza, configurar un incumplimiento de normas del ACE Nº 22 y de los instrumentos derivados de éste.
2. Que, el referido pronunciamiento administrativo tampoco constituye una interpretación no ajustada a derecho de la normativa prevista en el ACE Nº 22 y los Protocolos Adicionales.
3. Que, atendido el carácter excluyente y no copulativa que tiene la primera y segunda petición formulada por el Gobierno de Bolivia, esto es, por una parte, invoca el incumplimiento de Chile del ACE Nº 22 y sus instrumentos derivados y, por otra, señala que habría existido una interpretación no ajustada a derecho respecto de los mismos Acuerdos, sean igualmente desechas, por no haber sido formuladas en forma subsidiaria, dejando a la Comisión Arbitral en la imposibilidad de resolver, ya que no puede una misma actuación (Dictamen Nº 18) dar origen, al mismo tiempo, a un incumplimiento de un Tratado y a una interpretación no ajustada a derecho de su propio contenido.
4. Que se rechaza íntegramente todas y cada una de las alegaciones y pretensiones contenidas en la Memoria presentada por el Gobierno de Bolivia.
5. Que el Gobierno boliviano debe adoptar las medidas adecuadas para que las mezclas de aceites vegetales de igual naturaleza (mismo reino) deban ser declaradas para su ingreso a Chile sobre la base del producto que le otorgue el carácter de esencial, esto es afecto a algunas de las partidas 1507 a 1515 del Arancel Aduanero Chileno, incorporadas a los Protocolos Adicionales al Ace Nº 22.

Réplica

En fecha 6 de marzo de 2000, el Representante de Bolivia presenta la correspondiente réplica, en la que una vez expuestos los hechos y las conclusiones, hace el siguiente petitorio:

1. Declarar que el Dictamen Nº 18/99 emitido, con fecha 23 de marzo de 1999, por el señor Director Nacional de Aduanas de la República de Chile, configura un incumplimiento de normas del ACE 22 y de los instrumentos derivados de éste, en particular aquellas que específicamente norman el Programa de Liberación instituido por el Acuerdo, en razón de tener como efecto directo la modificación de los términos y condiciones dispuestos en el Anexo 2 del Séptimo Protocolo Adicional del ACE 22 y en el Anexo del Décimo Protocolo Adicional del ACE 22, de las preferencias acordadas a través de los artículos 1º de estos instrumentos.
2. Declarar que el Dictamen Nº 18/99 emitió, con fecha 23 de marzo de 1999, por el señor Director Nacional de Aduanas de la República de Chile configura, una interpretación no ajustada a derecho, en razón de estar referido y modificar el Anexo 2 del Séptimo Protocolo Adicional del ACE 22 y el Anexo del Décimo Protocolo Adicional del ACE 22, los cuales están bajo autoridad y competencia de la Comisión Administradora del Acuerdo, tal como lo disponen, entre otras normas, los literales d) y e) del Art. 21 del ACE 22.
3. Declarar que, con fundamento en la situación de incumplimiento que configura la adopción y

aplicación del Dictamen Nº 18/99, del señor Director Nacional de Aduanas de la República de Chile el Gobierno de ese país está obligado adoptar las medidas que sean apropiadas para rectificar dicha situación, las que, en todo caso, deben estar dirigidas a restituir la plena vigencia y aplicación efectiva, en todo su contenido y especificidad, de los términos y condiciones prescritos en el Anexo 2 del Séptimo Protocolo adicional del ACE 22 para las preferencias otorgadas por Chile, según lo dispone el Art. 1º de este instrumento, para las importaciones de productos de origen boliviano incluidos en la partida arancelaria NALADISA 1517.90.90, correspondiente a "mezclas o preparaciones alimenticias de grasas o aceites animales y vegetales" y de los términos y condiciones prescritos en el Anexo del Décimo Protocolo Adicional del ACE 22, para las preferencias otorgadas por Chile, según lo dispone el Art. 1º de este mismo instrumento, para las importaciones de productos de origen boliviano incluidos en la partida arancelaria NALADISA 1517.90.10, correspondiente a "mezclas o preparaciones alimenticias de grasa o aceites, animales o vegetales, o de fracciones de diferentes grasas o aceites".

4. Determinar las medidas que el gobierno de Bolivia podrá adoptar en caso de que el Gobierno de Chile no dé cumplimiento a la Resolución Definitiva de la Comisión.

Dúplica

En fecha 10 marzo de 2000, el Representante chileno presentó la dúplica, reiterando las peticiones anteriormente presentadas a la Comisión Arbitral, que se resumen en:

Que la aplicación del Dictamen administrativo Nº 18/99 del Director Nacional de Aduanas de Chile, que clasificó un producto sobre la base de un criterio científico técnico, no pudo ni ha podido, por su naturaleza, configurar un incumplimiento de normas del ACE Nº 22 y de los instrumentos derivados de éste.

Que, el referido pronunciamiento administrativo tampoco constituye una interpretación no ajustada a derecho de la normativa prevista en el ACE Nº 22 y sus Protocolos Adicionales. A este respecto, se debe agregar que el propio Gobierno de Bolivia reconoce en su escrito de Réplica que el citado Dictamen Nº 18 no puede ser un documento interpretativo de un Tratado.

Se rechaza íntegramente todas y cada una de las alegaciones y pretensiones contenidas en la Memoria y Réplica presentadas por el Gobierno de Bolivia.

El Gobierno boliviano debe adoptar las medidas adecuadas para que las mezclas de aceites vegetales de igual naturaleza (mismo reino) deban ser declaradas para su ingreso a Chile sobre la base del producto que le otorgue el carácter de esencial, esto es afecto a algunas de las partidas 1507 del Arancel Aduanero chileno, incorporadas a los Protocolos Adicionales al ACE Nº 22.

Resolución definitiva de la Comisión Arbitral para entender la reclamación de Bolivia a Chile sobre mezcla de aceites comestibles

En la ciudad de Montevideo, Uruguay, en la sede de la Secretaría General de la ALADI, en fecha 8 de abril de 2000, reunida la Comisión Arbitral, y una vez vistos el resumen del procedimiento, el resumen de los hechos, los considerandos y de conformidad con el Acuerdo de Complementación Económica entre Bolivia y Chile No. 22, el Reglamento de la Comisión Arbitral y demás normas aplicables, decidieron:

1. Por unanimidad: no hace lugar las observaciones de carácter procesal contenidas en el capítulo correspondiente.
2. Por mayoría: declarar que el cambio en las condiciones de acceso al mercado chileno de las mezclas de aceites vegetales de origen boliviano, originado por el dictamen No.18/99 del Director Nacional de Aduana de Chile, configura un incumplimiento del ACE Nº 22.
3. Por mayoría: el Gobierno de la República de Chile deberá restituir, respecto a las mezclas de aceites vegetales comestibles de origen boliviano incluidas en los Protocolos Séptimo y Décimo del ACE Nº 22 y sus anexos, la plena vigencia y aplicación efectiva del régimen de acceso

vigente previo a la emisión del dictamen Nº 18/99, hasta la Comisión Administradora del ACE Nº 22 convenga el régimen a aplicar en la materia.

4. Por mayoría: que para el caso que el Gobierno de Chile incumpla lo dispuesto en la decisión anterior, el Gobierno de Bolivia podrá disponer la sucesión transitoria de concesiones otorgadas a favor de Chile, de carácter proporcional al daño consecuencia de dicho incumplimiento.
5. Por unanimidad: rechazar las peticiones de las Partes no contempladas en las decisiones anteriores.
6. Por unanimidad: designar un Comité de seguimiento para verificar el exacto cumplimiento de lo dispuesto en la presente resolución, el cual estará integrado por el presidente de esta comisión arbitral y un experto designado por cada Parte cuyos nombres deberán ser comunicados la Secretaria General de la ALADI.
7. Por unanimidad: que las actuaciones del presente proceso arbitral serán archivadas en la Secretaria de la ALADI.
8. Por unanimidad: envíese el texto original de la presente Resolución definitiva a la Comisión Administradora y remítase copia certificada del mismo a cada Parte.

Firman los tres árbitros

Recurso de Aclaración

En fecha 18 de abril de 2000, el Representante chileno interpuso un Recurso de Aclaración de la Resolución Definitiva que la Comisión Arbitral emitiera el 8 de abril de 2000. En el cual hizo observaciones de carácter procedimental y que mientras sea considerada esta petición, tal como dispone el numeral 11 del Reglamento de la Comisión, solicita suspender totalmente la ejecución de la Resolución Definitiva.

Resolución sobre el Recurso de Aclaración interpuesto por Chile de la Resolución Definitiva de la Comisión Arbitral

En fecha 11 de mayo de 2000, la Comisión Arbitral emanó su Decisión Aclaratoria con lo que concluyó la controversia suscitada entre los Gobierno de Bolivia y Chile.

7.1.5.4. Resultado obtenido

7.1.5.4.1. Descripción del resultado

Con la declaración de la Comisión Arbitral en sentido que el cambio en las condiciones de acceso al mercado chileno de las mezclas de aceites vegetales de origen boliviano, originado por el Dictamen No. 18/99 del Director Nacional de Aduana de Chile, configura un incumplimiento de lo estipulado en el ACE 22 y su protocolos Adicionales, fue restablecido el tratamiento para las importaciones de aceites a Chile, eliminando la carga del gravamen aduanero que quitaba competitividad a los exportadores bolivianos.

De la misma manera, la declaración de referencia vela por el estricto cumplimiento de los acuerdos en el marco de la ALADI, en este caso particular del ACE 22 haciendo respetar los objetivos del mismo, en procura de sentar las bases para la creciente y progresiva integración económica de los países signatarios, lograr un avance armónico y equilibrado en el comercio bilateral y servir de marco jurídico institucional para el desarrollo de la cooperación económica en áreas de interés mutuo.

7.1.5.4.2. Análisis, conclusión y discusión del resultado obtenido

Con la emisión de la Resolución que da respuesta al recurso de aclaración interpuesto por el Gobierno chileno, concluyó el proceso arbitral al que fue sometida la controversia comercial entre Bolivia y Chile.

Al haber encontrado una solución al problema comercial, apelando a las mismas normas del Acuerdo del ACE 22, se constituyó un antecedente de estabilidad y credibilidad del indicado instrumento para la relación entre ambos países signatarios, sentando así jurisprudencia en el seno de la ALADI y dejando un precedente para futuras controversias comerciales que pudiesen presentarse en el ámbito de este foro de integración comercial.

Merece destacarse también, el reconocimiento de las normas del ordenamiento jurídico del ACE 22, por ser resultado del acuerdo entre los Estados de Bolivia y Chile, así como por tener la calidad de orden derivado del Tratado de Montevideo 1980, que les otorga la calidad de normas internacionales o de Derecho Internacional y, por consiguiente, de aplicación preferente, en los ámbitos de los ordenamientos jurídicos internos de los dos Estados, con relación a normas equivalentes, por su materia y por su nivel jerárquico, de estos últimos ordenamientos jurídicos.

Se ratificó esta preeminencia de las normas del Derecho Internacional sobre las normas equivalentes del derecho interno de los Estados consagradas por normas y principios ampliamente reconocidos por la convicción jurídica, por la práctica inveterada y, de igual modo, por reglas de derecho convencional, como la expresada en al Art. 27 de la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados.

La expresa declaración de la Comisión Arbitral de que todo acto de derecho interno que no guarde conformidad con una norma de Derecho Internacional, libremente convenida a través de un tratado, implica un incumplimiento de las disposiciones de éste y, al mismo tiempo, se opone a la obligación básica, también consagrada por el Derecho Internacional convencional, de dar cumplimiento, según lo estipula el Art. 26 de la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados.

Asimismo, la expresa ratificación de que los Protocolos Adicionales de cualquier Acuerdo tienen la calidad de normas internacionales y, por consiguiente, tienen preeminencia sobre normas equivalentes del derecho interno de los Estados signatarios, eliminó un vacío en que la Parte chilena procuraba encontrar beneficio.

El Dictamen Nº 18/99 supuso un acto de incumplimiento de normas generales y básicas del ordenamiento jurídico del Tratado de Montevideo 1980, como marco jurídico fundamental del cual se derivan el ACE 22 y sus correspondientes normas derivadas, como los Protocolos Adicionales Séptimo y Décimo y, de igual manera, implicó un incumplimiento de específicas obligaciones de los Estados, en cuanto a la interpretación, aplicación y cumplimiento de tratados se refiere, consagradas en el Derecho Internacional común y convencional.

Finalmente, la decisión que contempla la Resolución Arbitral, destinada a establecer un Comité de Seguimiento, a cargo del Presidente de la Comisión Arbitral, da seguridad a los países miembros de la ALADI, en el propósito de contar con un mecanismo que permanentemente se encuentra observando el cumplimiento de sus resoluciones y decisiones.

Se concluye, reiterando que la aplicación del mecanismo de solución de controversias por la vía arbitral, en el marco de las normas establecidas en el propio ordenamiento jurídico de la ALADI y principios de derecho Internacional, favorecieron a la conclusión de forma expedita, flexible y transparente de este conflicto presentado en el campo comercial, sentando un precedente de jurisprudencia en esta área, que enriquece el ordenamiento jurídico con el que cuenta la región sobre esta materia.

B I B L I O G R A F I A

Libros:

Ball, Donald: "Negocios Internacionales", Editorial Irwin, Quinta Edición, Madrid, 1998.

Brownlie, Ian: "Principles of Public International Law", Oxford, Reino Unido, Editorial Claredendon Press, Quinta Edición, 1998.

Canals, Jordi: "La Internacionalización de la empresa", Editorial McGraw-Hill, Madrid, 1996.

Carbaugh, Robert: "Economía Internacional, International", Thomson Editores, México, 1998.

Chacholiades, Miltiades: "Economía Internacional", McGraw Hill, México Segunda Edición, 1996.

Chatterjee, Charles: "Transnational Marketing and Sales Contract", Cavendish Publising Limited, U.K., 1996.

Cruz Barney, Oscar: "Soluciones de controversias y antidumping en el TLCAN", Editorial Porrúa, México D.F., México, 2002.

Cruz Miramontes, Rodolfo: "El TLC: controversias, soluciones y otros temas conexos". Editorial Porrúa, México D.F , México, Segunda Edición, 2002.

Cruz Miramontes, Rodolfo y Cruz Barney, Oscar: "El Arbitraje: Los diversos mecanismos de solución de controversias", México D.F., México, Editorial Porrúa, Primera Edición, 2004.

Daniels, John: "Negocios Internacionales", Editorial Pearson Educación, uenos Aires, 1999.

Diaz de Velasco Vallejo, Manuel: "Instituciones del Derecho Internacional Público", Madrid, España, Editorial Tecnos S.A., 1985.

Dreysin de Klor, Adriana: "Sistema de Solución de Controversias en el MERCOSUR", IV Encuentro Internacional de Derecho para América del Sur, titulado "MERCOSUR: Balance y Perspectivas", Buenos Aires, Argentina, 1995.

Drucker, Peter. "La sociedad poscapitalista". Sudamericana. Bs. As. 1996.

García Canclini Nestor. "Consumidores y Ciudadanos. Conflictos multiculturales de la globalización". México. 1995.

Friedman, Thomas: "La tierra es plana", Mr Ediciones, España, 2006.

Gómez-Palacio, Ignacio: "Derecho de los Negocios Internacionales", México D.F., México, Editorial Porrúa, Primera Edición, 2006.

González de Cossío, Francisco: "El arbitraje", México D.F., México, Editorial Porrúa, Primera Edición, 2004.

Graham Tapia, Luis Enrique: "El arbitraje commercial" México D.F., México, Editorial Themis, Primera Edición, 2001.

Jackson, John H: "The Jurisprudence of GATT and the WTO", Cambridge, United Kingdom, Cambridge University Press, 2000.

McLean, Robert: "Public International Law", Editorial Old Bailley Press, Primera Edición, Londres, Reino Unido, 1997.

Krugman, Paul: "Economía Internacional", Mc Graw Hill, Quinta Edición, México, 1999.

Pérez Nieto Castro, Leonel: "Arbitraje Comercial Internacional: Doctrina Jurídica Contemporánea", Editorial Fontamora, México D.F., México, 2000.

Peréz Otermin, Jorge: "El Mercado Común del Sur", Buenos Aires, Argentina, 1995.

Ridruejo, Pastor: "Curso de Derecho internacional Público y Organizaciones Internacionales", Madrid, España, Editorial Tecnos S.A., S/E, 1993.

Santo Belandro, Ruben: "Arbitraje Comercial Internacional!, Oxford University Press, Segunda Edición, México D.F. México, 2000.

Silva Silva, Jorge Alberto: "Arbitraje Comercial en México", Oxford University Press, Segunda Edición, México D.F., México, 2001.

Siqueiros, José Luis: "El arbitraje en los negocios internacionales de naturaleza privada", Editorial Porrúa, México D.F., México 1992.

Stiglitz, Joseph: "El malestar en la Globalización", Editorial Taurus, Cuarta edición Buenos Aires, 2002.

Stoner, James; Freeman, Edward: "Administración", Editorial Prentice Hall, Sexta Edición, México, 2002.

Touraine, Alain. "Globalización y Políticas de la Modernidad" La Voz del Interior Enero de 1998.

Weiler, J.H.H: "International and Regional Trade Law: The Law of the World Trade Organization. New York, United States, 2006.
Witker, Jorge y Hernández, Laura: "Régimen Jurídico del Comercio Exterior Mexicano", Instituto de Investigaciones Jurídicas, UNAM, México D.F., México, 2da. Edición, 2002.

Acuerdos, convenciones e instrumentos internacionales:

Acuerdo de Complementación Económica entre Bolivia y Chile, ALADI/AAP.CE/22, 1993
Acuerdo Relativo a las normas y Procedimientos por los que se rige la Solución de Diferencias de la OMC, Anexo 2, 1990
Convención de La Haya para la Solución Pacífica de Disputas Internacionales, 1899, reformada en 1907
Ley Modelo de UNCITRAL sobre Arbitraje Comercial Internacional, 21 de junio de 1985
Convención Interamericana sobre Arbitraje Comercial, Panamá 30 de enero de 1975
Convención interamericana sobre Eficacia Extraterrirorial de las Sentencias y Laudos Arbitrales, Montevideo, 8 de mayo de 1979
Convención sobre el reconocimiento y Ejecución de Sentencias Arbitrales Extranjeras, Nueva York 1958
Convención sobre el Derecho de los Tratados, Viena 1969
Ley de Arbitraje y Conciliación de Bolivia, No. 1770, 10 de marzo de 1977
Tratado de Libre Comercio entre Bolivia y México, enero de 1995
Tratado de Libre Comercio de América del Norte, abril de 1994
Organización Mundial del Comercio, documentos oficiales, www.wto.org
Comisión de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo, www.unctad.org
Comisión de Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional, www.uncitral.org
OMC: "Con el Comercio hacia el Futuro", folleto explicativo, 1995
Organización de Estados Americanos, Unidad de Comercio: "Acuerdos Bilaterales de Inversión del Hemisferio Occidental". 1996.
Comunidad Andina de Naciones, documentos oficiales, www.can.org
Asociación Latinoamericana de Integración, www.aladi.org
Mercado Común del Sur, página oficial, www.mercosur.org
MERCOSUR, Tratado de Asunción, Anexo III.
MERCOSUR, Protocolo de Brasilia, 22 de abril de 1993
MERCOSUR Protocolo de Ouro Preto, 31 de Diciembre de 1994