

TEMA 1. Introducción al Comercio Exterior

En el proceso importación–exportación entre varios países influyen los siguientes elementos:

4 empresas:

1. China
2. Alemania
3. España
4. Australia

4 estados:

5. E. Chino
6. E. Español
7. E. Australiano
8. E. Alemán.
9. Unión Europea

Además también formará parte.

10. Transporte
11. Seguro
12. Intermediarios: Transitarios y Agentes de Aduanas
13. Bancos:

–Cambio

–Financiación: Préstamos

–Contrato de C–V: Crédito Documentario y Remesa Documentaria.

El principal riesgo del Comercio Exterior es la compra–venta internacional. Este contrato es consensual, aunque es aconsejable que queden reflejadas por escrito sus condiciones.

En el contrato de compra–venta es muy importante el destino de las mercancías porque implica quien se ocupa del transporte, quien paga la aduana, quien se responsabiliza de las mercancías y cuales son las causas de fuerza mayor. También es importante elegir cual es la divisa de pago y como se realiza.

Hay que conocer la política comercial internacional, es decir, la actitud del estado hacia dicha política.

Con las exportaciones la empresas consiguen aumentar su cartera de clientes, por ello en principio se deberían aumentar las exportaciones frente a las importaciones.

En función de la ideología política podemos hablar de dos corrientes: proteccionismo y librecambismo. En algunos casos se combina como en la U.E.

Antiguamente los acuerdos entre naciones en materias de comercio eran bilaterales. Estos acuerdos han ido evolucionando con la incorporación de nuevos países haciéndose multilaterales.

Generalmente en los países hay dos aduanas: de exportación y de importación.

Obligaciones aduaneras

El I.V.A. en la aduana de exportación es 0, donde el I.V.A. es recaudado en la aduana de importación.

TEMA 2. LOS MERCADOS FOREX

1. CONCEPTO DE MERCADO FINANCIERO INTERNACIONAL

Antes de hablar de mercado financiero hay que hablar de las instituciones que crean este mercado.

El sistema financiero internacional es el que crea el mercado financiero internacional. El mercado es el producto de la actividad del sistema. Este sistema es el conjunto de instituciones publicas y privadas que realizan una función de intermediación entre las unidades de ahorro y las de gasto movilizandolos recursos monetarios de las unidades de ahorro hacia las unidades de consumo con el fin de lograr una más eficiente utilización de estas unidades.

Estas instituciones en el momento que realizan las operaciones de internalización crean el mercado financiero internacional

El mercado financiero es el momento en que se junta las instituciones publicas y privadas. No es lugar si no un momento, el momento en el que se cruza la oferta y la demanda.

Los elementos fundamentales del mercado financiero son el dinero y el tiempo. El tiempo en el mercado financiero equivale a dinero.

En el mercado financiero internacional se realizan todo tipo de operaciones aunque las mas conocidas son:

- la bolsa
- Créditos. Al precio se le llama tipo de interés.
- Cambio. Al precio se le llama tipo de cambio. El mercado de crédito y el de cambio son libres porque no están regulados por el Estado solo por la única ley de la oferta y la demanda. El mercado de cambio es un mercado intervenido y el de crédito no es intervenido.
- seguro
- deuda publica
- fondos de inversión
- grandes superficies

2. LAS POLÍTICAS MONETARIAS Y LOS SISTEMAS DE CAMBIO

A los mercados forex también se los llama los mercados de cambio.

El mercado de cambio nace porque las monedas son de carácter nacional y esto plantea el principal problemas para las operaciones internacionales.

Para vencer la resistencia del cambio se hace un sistema de cambio para poder cambiar unas monedas por otras.

A una moneda que se puede cuantificar en términos de otra se le denomina divisa. A ese valor que tiene la moneda en términos de otra se le llama tipo de cambio.

Una moneda puede ser no divisa si no esta cotizadas en el mercado o no tiene tipo de cambio.

Sistemas de cambio:

- Sistemas de cambio fijos: son los que tienen un patrón (el oro o la plata). En estos se compara la cantidad por ejemplo de oro que tiene un estado con la cantidad de moneda que emite un estado de forma que a cada moneda se le da un valor enorme. Este sistema esta completamente regulado por los estados
- Sistema de cambio variable. Los tipos de cambio cambian mucho. Este sistema consiste en que todas las divisas se comparan entre si pero no al mismo tiempo si no de dos en dos, de forma que al compararse de dos en dos se crean muchísimos submercados. En estos mercados que se comparan dos divisas la única ley es la de la oferta y la demanda y el precio se fija en el cruce y se le denomina tipo de cambio.

Una divisa se devalúa cuando aumenta su oferta y se reevalúa cuando disminuye su oferta.

Operaciones que se realizan en los mercados FOREX y que afectan a la oferta y demanda de divisas

- Operaciones visibles. Son las que se hacen para la compra-venta de una mercancía. Las divisas necesitan un equilibrio ni una devaluación porque lleva a una inflación y esto a la pobreza, ni una reevaluación continuada porque lleva a disminuir las exportaciones.
- Operaciones invisibles. Son operaciones que no se pueden ver, es decir, los servicios.
- Transferencias de divisas. Cambio de una cuenta de una divisa en otra cuenta de otra divisa. Se hace fundamental por 2 motivos:
 - *Por las transferencias entre filiales de las empresas multinacionales.*
 - *Divisas de los emigrantes. Sobre todo de las emigraciones masivas que tienen grandes consecuencias para el país de los emigrantes.*
- Las inversiones internacionales. Hay dos tipos de inversiones:
 - Inversiones de bienes inmuebles.
 - Inversiones en capital de sociedades. Estas pueden ser:
 - Inversiones directas buscan el control de la sociedad.
 - Inversiones en cartera buscan el beneficio al final del ejercicio si es inferior al 20% del capital social.
 - Fugas de divisas por desinversión.
- Operaciones de especulación. El mercado de divisas a lo largo del día tiene mucho volumen lo que significa en el caso de producirse tendencias de ventas estas se agraven por culpa del mercado de especulación agravando la crisis de cualquier país ya que no se puede regular por el estado porque es un mercado libre.
- Operaciones gubernamentales. Los estados necesitan divisas extranjeras, por lo que las demandan y ofrecen las suya, pero también para defender a su propia divisa en los mercados forex, vendiendo divisas extranjeras y comprando su divisa, por lo que disminuye la oferta de su divisa y el precio de esta sube.

3. MOTIVOS POR LOS QUE LAS DIVISAS PIERDEN VALOR EN LOS MERCADOS FOREX

Hay 3 tipos de causas:

- Causas internas. El estado es deficitario de forma que deja pendientes obligaciones de pago y decide emitir mas divisas con lo que devalúa la divisa.
- Causas externas. Los distintos agentes pierden la confianza en una determinada divisa porque están convencidos que se va a devaluar antes de que se produzca esta devaluación venden las divisas
- Causas internas más externas. Cuando un estado realiza una economía muy deficitaria acaba devaluando emitiendo mas divisas y entonces esa devaluación oficial lleva inmediatamente a que el resto de los agentes vendan sus reservas de la divisa.

La importancia de los mercados oficiales

Nos encontramos con un problema en el mercado forex porque es incapaz de regular su divisa porque esta sometida a la ley de la oferta y la demanda. Al estado le importa encontrar algo que controle su divisa y eso lo consigue creando un mercado oficial que va a ser un submercado del mercado forex.

Este mercado oficial va a ser un instrumento que utilizan los estados para intervenir en su divisa controlando el tipo de cambio diariamente.

El estado publica un tipo de cambio oficial por cada una de las divisas que coticen en ese mercado oficial que se compromete a cumplir durante un día

¿En que consiste un mercado oficial?

Es la oferta firme (tipo de cambio oficial) que hace el Banco central de su divisa en términos de otra. El banco central europeo al no poder utilizar leyes ni decretos utiliza la única ley que es la de la oferta y la demanda. Pero a esta oferta firme no todo el mundo puede acceder solo puede acceder los bancos privados.

Los bancos quieren comprar mas barato pero vender mas caro siempre ajustándose al tipo de cambio oficial.

Aunque los bancos pueden seguir cualquier tipo de cambio pero si no se ajustan a este tipo de cambio oficial la propia ley de la oferta y la demanda les desplaza del mercado.

No hay ninguna entidad que marque la mayor tendencia que el Banco central pero puede ocurrir que en algún momento deje de marcarla. Al tipo de cambio oficial le interesa estar lo máximo posible en la realidad del mercado por eso se fija todos los días para que no deje de ser la referencia, ya que no le interesa al estado que se crean diferencias entre el tipo de cambio oficial y el tipo de cambio real por miedo a dejar de ser el tipo de cambio de referencia.

¿Qué puede hacer el Banco Central cuando el tipo de cambio oficial deja de ser la referencia?

Puede vender divisas extranjeras y comprar divisas propias así reduce la oferta, si no consigue nada con esto esta obligado a devaluar oficialmente la divisa estableciendo un tipo de cambio oficial mucho más bajo que el que había, se devaluara hasta que el tipo de cambio oficial vuelva a ser la referencia del mercado, pero puede ocurrir que a pesar de la devaluación la divisa empieza a devaluarse de forma descontrolada entrando en crisis por lo que el banco central suspenderá las cotizaciones pero siempre en periodos cortos.

4. LA DIVISA COTIZADA, LA DIVISA NO COTIZADA Y LA DIVISA NO CONVERTIBLE

- Divisa cotizada. Es aquella a la que el Banco central de un país le da un tipo de cambio oficial. Compara su divisa con otra. No todas las divisas están cotizadas en todos los mercados oficiales.
- Divisa no cotizada. Es aquella a la que el Banco central no establece un tipo de cambio oficial. Pero esto no significa que no se puedan comprar en el mercado forex. Un banco los podrá comprar bien directamente si esta cotizada la nuestra es su mercado oficial o indirectamente comprando una divisa que esta cotizada en

los otros mercados (divisa de reserva)

- **Divisa no convertible.** Es aquella que no tiene un mercado oficial. Impide que un país pueda realizar operaciones comerciales internacionales (en teoría) se trata de circunstancias extremas donde los países no tienen ningún control sobre los tipos de cambio del mercado que se hace como defensa de la propia divisa y como produce un colapso de la economía dura poco tiempo.

5. SUJETOS QUE OPERAN EN EL MERCADO FOREX

- Las empresas
- Los particulares
- Los entes públicos: bancos tanto oficiales y centrales como los privados.
- Los brokers: son agentes comerciales por cuenta ajena. No tiene capacidad de negociación, entendida esta como la capacidad de modificar el precio que han establecido sus clientes. No desvelan la identidad de los contratantes.

6. LOCALIZACIÓN DE LOS MERCADOS FOREX

Las operaciones FOREX se realizan en salas de negociación FOREX en los distintos bancos conectados por redes telemáticas

Las capitales más importantes son New York, Londres y Tokio porque se solapan entre si las 24 horas.

7. SUBMERCADOS SPOT Y FORWARD

7.1 MERCADO SPOT (*Mercado al contado*)

Se realizan cambios de divisa al contado, es decir entre la fecha de contratación y la de liquidación transcurre un máximo de 2 días hábiles.

La fecha de contratación es aquella donde se llega al acuerdo de vender una determinada cantidad, que tipo de cambio usar y el tiempo, y la de liquidación es la fecha donde se realiza efectivamente el cambio de una divisa por otra. A la fecha de liquidación se le llama fecha valor.

Entre estas dos fechas pasan 2 días hábiles. Cuando se vende a 2 días en terminología bancaria se le dice venta valor 2 días. Son dos días como máximo por lo que puede haber otras fechas.

La característica especial es que no existe riesgo de cambio, porque las fluctuaciones del tipo de cambio son muy pequeñas, ya que es un tiempo muy corto. El tipo de cambio Spot es aproximadamente, el tipo de cambio oficial.

7.2 MERCADO FORWARD (*Mercado a plazo*)

Se realizan cambios de divisa a plazo, es decir entre la fecha de contratación y la de liquidación transcurren más de 2 días hábiles.

Este mercado está caracterizado por el riesgo de cambio, es decir el riesgo existente por las fluctuaciones en el tiempo del tipo de cambio.

El riesgo de cambio esta bien en que la mi divisa se devalué o bien en la divisa que compro se reevalué. Para mirar el riesgo hay que mirar la moneda extranjera:

COMPRAMOS	VENDEMOS
-----------	----------

REEVALUACIÓN	Perdida	Beneficio
DEVALUACIÓN	Beneficio	perdida

.

El riesgo de cambio se evita con el **seguro de cambio** que consiste en establecer el día de la contratación un tipo de cambio que se va a aplicar el día de la liquidación con independencia de cual sea el tipo de cambio que establezca el mercado ese día.

Los tipos de cambio se realizan entre los bancos y empresas, por tanto, los bancos actúan como aseguradoras, asegurando el riesgo a cambio de un precio.

8. CALCULO DEL TIPO DE CAMBIO FORWARD

+ PRIMA

tcFORWARD " tcSPOT +/- DIFERENCIAL – DESCUENTO

Si las diferencias son positivas es una prima, si es negativo es descuento.

El tipo de cambio forward intenta que hay un equilibrio financiero entre los contratantes (las dos partes tienen q ganar lo mismo).

Con independencia del tipo de cambio el banco nos va a cobrar comisiones.

La prima se aplica cuando se compra una divisa mas fuerte que la nuestra a plazo. Se considera que una divisa es mas fuerte que otra cuando los países ricos tienen divisas estables y tipos intereses bajos para favorecer el consumo.

El descuento se aplica cuando se compra una divisa más débil a plazo. Las divisas más débiles tienen un tipo de interés mas alto.

Comprar divisa fuerte ! % tcFORWARD

Comprar divisa débil ! % tcFORWARD

EJEMPLOS:

1) Compro ¥

CT LQ

EMPRESA : % € = 0.5%

tcFORWARD " tcFIJO+ PRIMA

BANCO: % ¥ = 3%

La empresa gana más que el banco. El diferencial es la diferencia de la ganancia entre la empresa y el banco, por ello hay prima.

2) Compro €

CT LQ

EMPRESA: % ¥ = 3%

tcFORWARD " tcFIJO – DESCUENTO

BANCO: % € = 0.5%

9. FUNCIONAMIENTO DEL SEGURO DE CAMBIO EN ESPAÑA

Se trata de un contrato bancario en el que hay que especificar la divisa que se quiere comprar o vender, la fecha de contratación y liquidación, la cantidad de la divisa que se quiere comprar/ vender, los tipos de cambio spot y forward y las comisiones bancarias.

10. OTRAS FORMAS DE ASEGURAR EL RIESGO DE CAMBIO

1. Futuros sobre divisas

Es un contrato negociado en un mercado organizado donde se obliga al comprador de futuros a comprar en un plazo determinado una cantidad normalizada de divisas a un tipo de cambio establecido en el momento de la contratación. La cámara de compensación es el organismo encargado de regular el mercado de futuros. La cámara de compensación no asume el riesgo solo casa las operaciones realizadas en el futuro (comprar / vender)

2. opciones sobre divisas

Una opción es el derecho pero no la obligación de comprar o vender a plazo un determinado volumen de divisas a un tipo de cambio fijo y preestablecido.

Una opción el derecho a optar entre el tipo de cambio Forward o el tipo de cambio Spot del día de la liquidación.

Una opción consiste en el derecho a poder deshacer el seguro de cambio si el tipo de cambio spot del día de la liquidación nos es mas favorable que el forward.

2.1 opción call (opción de compra):

Compro 1,000,000\$ a 90 días

tcFORWARD: 1€ = 1.18 \$ 1\$ = 0.84€

1,000,000\$ = 840,000€

CASO 1

tcSPOT: 1\$ = 0.90€

1,000,000 = 900,000

Luego elijo el seguro de cambio, es decir, no ejerzo la opción

CASO 2

tcSPOT: $1\$ = 0.80\text{€}$

$1,000,000 = 800,000$

Elijo el tcSPOT, es decir, ejerzo la opción.

2.2 opción putt (opcion de venta)

Vendo $1,000,000\$$ a 90 días

tcFORWARD: $1\text{€} = 1.18 \$$ $1\$ = 0.84\text{€}$

$1,000,000\$ = 840,000\text{€}$

CASO 1

tcSPOT: $1\$ = 0.90\text{€}$

$1,000,000 = 900,000$

Elijo el tcSPOT, es decir, ejerzo la opción.

CASO 2

tcSPOT: $1\$ = 0.80\text{€}$

$1,000,000 = 800,000$

Luego elijo el seguro de cambio, es decir, no ejerzo la opción

3. swaps sobre divisas.

Es una permuta financiera, es decir, cambio de un activo o pasivo por otro activo o pasivo.

- ◆ swaps de activo. Una empresa española tiene derecho sobre un activo en EEUU; aparte una empresa americana tiene derecho sobre un activo en España. Se intercambian los activos.
- ◆ swaps de pasivo. Una empresa española tiene que pagar un pasivo a una empresa americana; aparte una empresa americana tiene que pagar un pasivo a una empresa española. Las 2 empresas que tienen los pasivos los intercambian pasando de esta manera a pagar cada una en su divisa evitando el riesgo de cambio.

TEMA 3. EL MERCADO LIBRE DE CRÉDITO

1. INTRODUCCIÓN HISTORICA

El primer momento importante para estudiar la evolución histórica es el momento en que se crea el **EUROMERCADO**.

El euromercado nace por 3 circunstancias:

1. Después de la 2ª Guerra Mundial, EEUU es la potencia que controla el sistema financiero internacional

hasta el punto que son sus bancos los depositarios de las divisas del resto de países.

2. En los años 50 se deterioran las relaciones entre EEUU y la URSS. La URSS decide que para que EEUU no congele sus depósitos trasladarlos a bancos de Europa occidental, aportando así la materia prima necesaria para crear un mercado financiero. 3. EEUU decide regular los tipos de interés máximos que conceden sus bancos a los extranjeros, lo que reduce la operativa y los beneficios de los bancos.

Por estas razones se crea un mercado paralelo al de EEUU al crear en Europa el llamado Euromercado.

El Euromercado se caracteriza por no permitir la intervención de los gobiernos de los estados. El Euromercado es el mercado paralelo al oficial. En el Euromercado se cotizan los tipos de interés de cada una de las divisas, y para diferenciar esta cotización de la oficial se le añade el prefijo euro.

Este mercado fue de creación muy rápida porque a la gente le interesaban esas operaciones. En este mercado empiezan a cotizar todas las divisas del mercado.

2. CARACTERÍSTICAS DEL EUROMERCADO

- *Ubicación de los centros financieros.* No tienen una ubicación específica y por tanto las operaciones se realizan desde las salas de negociación de los bancos que están interconectadas por redes telemáticas. Los lugares donde más operaciones se hacen son: Europa occidental, las islas Caimán, las islas Bermudas, las islas Bahamas, Panamá, estas 4 últimas se las conoce como plazas financieras del caribe, que EEUU usaba porque estaba prohibido el euromercado y utilizaba esos plazos financieras a través de los IBF (internacional banking facilities)
- *Sujetos que operan en el euromercado.* Al ser un mercado libre no hay limitaciones. Puede intervenir todo el mundo porque no es necesaria ninguna autorización: bancos, empresas individuales, etc. Las más importantes que prácticamente canalizan todas las operaciones son los bancos.
- *Es un mercado libre y no intervenido.* No hay ninguna legislación ni reglamentación que controle los tipos de interés. La única ley es la de la oferta y la demanda. Al ser un mercado muy competitivo los precios (tipos de interés) van a ser bajos.
- *La evolución del euromercado.* Los mercados oficiales conformen han ido viendo los beneficios que suponen el euromercado y la fiabilidad, lo que han hecho es liberalizar sus mercados interiores dentro de sus fronteras. Los estados regulan las operaciones financieras que se producen dentro de sus fronteras para el que pide créditos le sea indiferente contratarlos en el mercado oficial o en el euromercado porque los créditos que se piden no están sometidos a normativa gravosa, que le vaya a impedir contratar créditos a precio de mercado libre. En este mercado de crédito libre encontramos el mercado interbancario el cual los bancos se prestan dinero entre si. Este mercado va a marcar la tendencia en los precios.
- *LIBOR (London Interbank Basic offered rate).* Tipo de interes básico ofertado en el mercado interbancario de Londres. Es el precio del mercado interbancario de Londres, precio al que los bancos se prestan dinero entre si en un mercado interbancario de Londres y es un interes de referencia porque nos valdría para establecer los tipos de interés que se apliquen a las operaciones de euromercado. El mercado interbancario de Londres establece el Libor para cada una de las divisas más importantes y para cada una de los plazos más importantes (1, 2, 3, 6, 9 y 12 meses). También existen otros como EURIBOR y NYBOR.
- *El riesgo de interes.* Es el riesgo de perder por culpa de la fluctuación de los tipos de interes. Esta fluctuación genera un riesgo el estar pagando un tipo de interes mayor que el tipo de mercado. Además este riesgo se prolonga durante plazo de tiempo que pueden ser muy largos. Habrá que estudiar la formula que tengo para evitar el riesgo. La forma es a través de establecer tipos de interes variables, es decir, tipos de interes que periódicamente se van ajustando a las de mercado. Para calcular el tipo de interés variable el banco que nos presta el crédito va a partir del tipo de interés de mercado que ese día se aplica para los plazos del vencimiento del crédito 1,2,3,6 y 12 meses y le sumara un diferencial. La suma del interés de referencia mas las diferencias es el total que tengo que pagar. De esta forma periódica los tipos de interes que se establecen en el os créditos se ajustan a los de mercado

3. ESTRUCTURA DEL MERCADO LIBRE DE CRÉDITO

Se puede dividir en:

- **Mercado de dinero.** Esta formado por los créditos que se conceden a corto plazo (desde un día a un año) siendo los plazos más comunes 1, 3 y 6 meses. Son créditos corrientes en el tráfico empresarial. El plazo para pagar a un proveedor son entre 30 y 120 días, como las empresas suelen necesitar liquidez hacen operaciones de descuento en un banco por estos plazos.
- **Euromercado de crédito.** Los plazos de los créditos son mayores, desde un año hasta 10 años. Los más comunes son los de 5 y 10 años. Son destinados a la compra de inmovilizado.
- **Euromercado de capital.** Los bancos se agrupan en consorcios y emiten obligaciones a largo plazo en divisas. Estas obligaciones las emiten las empresas y los bancos. El banco por estos fondos que ha captado, por esa deuda que ha emitido, oferta un tipo de interés, en un determinado plazo, junto con el capital. Si al final del plazo el banco no paga, el comprador de ese derecho puede resarcirse con las acciones del propio banco. No es infrecuente que el derecho que tenga el titular de las obligaciones sea la opción entre el dinero o las acciones del banco correspondiente.

4. TIPOS DE OPERACIONES QUE SE CONCEDEN EN EL MERCADO DE CRÉDITO LIBRE.

1. Financiación de Importaciones. Caso en el que compramos mercancía en el exterior, no tengo liquidez suficiente para pagarla y solicitamos un crédito en la divisa en la que tengo que pagar. El banco te pide garantía de esa compra (documentos de la importación). En segundo lugar el banco va a estudiar el riesgo de impago y para ellos estudiará a la empresa española, que tipo de importación se está realizando y estudiará a la empresa extranjera. La estudia con el único interés de conocer si esa operación va a permitir a su cliente devolver el crédito que le está pidiendo. La negociación de la empresa española con el banco tiene que ver con: la divisa, cantidad, plazo, tipo de interés que será = LIBOR + diferencial.

El banco al que se le pide el crédito a su vez pide el crédito a otro banco con mejor interés a través del Mercado Libre de Crédito, el banco principal hace de intermediario. En el caso de que el comprador acepte se efectuará el pago. El banco efectúa el pago para que efectivamente vaya destinado a esa compra y no a otra cosa.

Interés del crédito = LIBOR + DIF1 + DIF2

2. Financiación de exportaciones. Prácticamente igual que la anterior, pero aquí va a ser el vendedor el que está obligado a entregar la mercancía, no a realizar el pago del que pide un crédito. Piden crédito para poder producir o comprar la mercancía que le han pedido. También para sufragar los gastos de una exportación. El exportador pedirá un crédito al banco, el banco estudiará la operación y solvencia de la empresa que se lo pide. Si no le interesa ofrecerle directamente el crédito, buscará en el mercado libre de crédito, se quedará con el que le de mejores condiciones, le suma su beneficio y se lo ofrece al cliente. Si el cliente está de acuerdo se cierra la operación y el banco le da el dinero directamente a su cliente, esto último es lo que le diferencia del anterior.

En ambas financiaciones, el banco no asume riesgos en la operación mercantil que financia, por tanto, si la exportación o importación no se llega a producir, el cliente del banco va a tener que cumplir con la operación financiera, es decir pagar el crédito al banco.

3. El Forfaiting. Descuento por parte del exportador de efectos comerciales en divisas que libra a cambio de unas mercancías y acepta el importador

- **Letra de cambio.** Es una orden escrita de pago aplazado. El librado es quien da la orden, el vendedor. A quien se le da la orden es al librado, el comprador. En el momento en que se produce la aceptación

nacen las obligaciones de la letra. La persona que pose la letra es el tenedor. Cuando el librado firma la letra se convierte en aceptante. Cuando el proveedor tiene que esperar a obtener liquidez de la venta que hizo, puede descontar la letra en un banco, de forma que sería endosante y el banco sería el endosatario. Al descontar la letra el banco le adelanta al proveedor el importe de la letra menos el interés y las comisiones y este se queda con la letra la cual no cobra hasta el día del vencimiento, llegado el vencimiento de la letra puede ocurrir que se pague o no. En el caso de que no se pague, se puede realizar una reclamación judicial, reclamando el pago al aceptante mediante la acción directa y al endosante mediante la acción de regreso. Si no le hacen caso, reclama judicialmente. Consiste en:

Denuncia: reclamación a la autoridad competente.

Demanda: reclamación a través del Poder Judicial (Indemnización)

Querrela: reclamación penal(indemnización mas cárcel)

El vendedor pone una Denuncia. El comprador contesta la demanda y se inicia un proceso de prueba de ambas partes y el juez toma una decisión (sentencia) en primera instancia, pero el juez se puede equivocar por lo que la sentencia se estudia (2ª instancia). Hay una 3ª instancia ante el Tribunal Supremo pero no se tiene que llegar siempre, sino ante casos extremos. Es establece sentencia firme después de las 2 instancias. Esta sentencia abre el proceso de ejecución en el que se estudian los bienes del deudor y se subastan.

La letra equivale a una sentencia firme, es decir, se ejecuta directamente, sin tener que abrir todo el proceso de declaración de las partes.

- Pagares. Los hay a la orden y no a la orden. El primero es ejecutable también tiene timbre y el segundo no es ejecutable ni tiene timbre.

En el forfaiting el proceso es como el de la letra de cambio, el banco nos entregara la cantidad menos los intereses por la inmovilización financiera y las comisiones. La diferencia es que en el forfaiting solo hay la acción directa, no existe la acción de regreso. Las consecuencias de esto son que el banco tiene menos garantías, las cuales se subsanan exigiendo el banco un aval de un banco de primera línea internacional.

4. Financiación pura en divisas. Es aquella que no esta originada por una operación comercial, es decir, no se trata de financiar una exportación o importación, solamente se trata de obtener una financiación para la empresa pero que en vez de hacerse en la moneda nacional se hace en una moneda extranjera (solo para buscar un mejor tipo de interés). Ese tipo de operaciones se dan cuando los tipos de interés del € son altos y los otros bajo, pero existe riesgo de cambio durante mucho tiempo para evitar el riesgo de cambio se creo la Cláusula multividisa esta había que comprarla y consistía en que el crédito cuando se constituye se cualificaba en distintas divisas y se daba opción a optar por la divisa que mas interesase en función de la evolución de los tipos de cambio e interés. Estas se pueden hacer para cualquier tipo de operaciones.

5. Prestamos sindicados en divisas. Un préstamo sindicado es aquel que no concede una única entidad financiera sino un conjunto de estas (un sindicato de bancos), en las que cada banco aporta una parte del crédito y al mismo tiempo recibe una parte de los intereses. Se concede esto porque el volumen del crédito es muy elevado, tan elevado que no van a estar dispuestos a asumir el riesgo integro de un solo crédito. Hay que diferencias 3 tipos de bancos:

- *Banco director*. Es el banco al que se dirige el solicitante del préstamo y va a ser el que organice ese prestamos, por tanto, el banco director estudia el riesgo. Para analizar el riesgo mira:
- Situación financiera.
- Situación del sector a la que se dedica la empresa.
- Destino que quiere dar la empresa al préstamo que pide

- Riesgo político. Situación política del país donde invierte la empresa.

Analizados los riesgos el banco decide si va a conceder la operación o no, si es que si organiza el crédito y esta organización consiste en una doble negociación, con el propio cliente las condiciones y características del crédito y organizara el crédito sindicado con los otros bancos. Una vez firmado el contrato terminan las funciones del banco director. Este banco no asume ninguna obligación especial de que ese crédito se pague.

- *Bancos Participantes*. Son los bancos que aceptan con el banco director y por tanto financian una parte del préstamo, esa parte del crédito puede revenderla (cotizando en el mercado)
- *Banco agente*. Es el que sustituye al banco director en la gestión del crédito. El banco agente es elegido por el sindicato de bancos aunque lo normal sea el banco director o directores (porque pueden ser varios). Las funciones de este banco son:
 - Coordinar a los bancos participantes.
 - Es el encargado de calcular el tipo de interés en cada plazo elegido.
 - Gestiona todas los movimientos de divisas que se producen (en este tipo de crédito no se entrega todo el crédito sino que lo hacen en mas veces según vaya cumpliendo el cliente una serie de condiciones)
 - Se encarga de la gestión administrativa del crédito, es decir, de las cuestiones legales para su creación, su contabilidad, su fiscalidad y o incluso en el caso de impago se encarga de iniciar la vía judicial.

TEMA 4. LA CONTRATACION INTERNACIONAL

1. INTRODUCCION

Hacemos contratos para evitar riesgos de confusión entre las partes. La confusión y los malentendidos son los que lleva al incumplimiento del contrato.

Al tratarse del comercio internacional, los contratos serán mucho más complejos que sean adecuados para evitar los riesgos que lleva implícitos. El contrato se va a convertir en ley entre las partes. Hay 2 tipos de normas:

- *Dispositivas*: podemos aplicarlas o no según nos interese, solo va a aplicar siempre si las partes no han establecido nada.
- *Imperativas*: es de obligada aplicación siempre. Son normas administrativas.

La mayoría de las normas en los contratos serán dispositivas. Hay 2 tipos:

- Consentimiento: violencia, dolo, error.
- Capacidad.

El contrato es un medio para asegurar, no es obligatorio y la mayoría de las veces es consensual (nace en el momento que hay voluntades). Dentro del ámbito mercantil vamos a plasmar los acuerdos por escrito para evitar los riesgos que habría sobre las sobre las condiciones pactadas

Otra complejidad añadida es que en un contrato internacional va a estar sometido a dos leyes nacionales distintas. La mayoría de estas legislaciones tendrán carácter dispositivo, por tanto, con el fin de evitar conflictos legales, la solución va a ser realizar contratos donde se acuerden todos los derechos y todas las obligaciones que van a tener cada una de las partes, con el objetivo de que casi ninguna o ninguna tenga que ser regulada por la ley. El contrato tiene que recoger todo lo que puede afectar a las partes.

Las normas de carácter imperativo en el comercio exterior son: las relativas al control de cambios, estas son, el conjunto de normas que regulan la entrada y salida de divisas extranjeras a un determinado país; las normas que regulan el control aduanero; las normas relativas al derecho de la competencia, etc.

Las normas de carácter dispositivo son aquellas que regulan los contratos, por ejemplo el momento de entrega de la mercancía, la jurisdicción competente, etc.

5. ESTUDIO DE LOS DISTINTOS TIPOS DE RIESGOS

- **Riesgos de no cobro y de no entrega.** Para evitar estos riesgos existen unos instrumentos llamados medios de pago: crédito documentario y remesa documentaria.
- **Riesgos de engaño.** Hay que dar confianza comercial pero con garantía empresarial.
- **Riesgos de negocio.** Es el riesgo normal de realizar un negocio, como no vender lo previsto o que los márgenes de beneficios no sean los previstos porque los costes tampoco lo son.
- **Riesgos legales.** Es el riesgo a tener que cumplir con una ley distinta a la nacional que nos conlleve un perjuicio.
- **Riesgos políticos.** Son riesgos fuera de nuestro control y pueden resultar decisivos. Cada país tiene un perfil de riesgo que se muestra en el OFECOMES y la manera de solucionar este riesgo es a través de las pólizas de seguro del CESCE. Si por culpa de un riesgo político no me pagan, lo hará el CESCE, aunque no al 100%
- **Riesgos personales.** Trabajamos con países ajenos en los que cuidaremos de nuestra persona sobre todo en robo y en sanidad.
- **Riesgos culturales y de comunicación.** Puede llevar a consecuencias nefastas para el negocio.
- **Riesgos propios.** Son errores en la gestión. Como no buscar la información adecuada, no elegir los mercados correctos, etc.

3. EL CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL

Es un acuerdo entre dos empresas situadas en países distintos por el cual se producen la transmisión de la propiedad de un bien a cambio de un precio y además se establecen las condiciones de entrega, así como el resto de condiciones accesorias.

El contrato de compraventa es el contra marco y junto a este se van a encontrar otros contratos necesarios como el de seguro, crédito, transporte, etc.

Características del contrato de compraventa internacional

- Ha sido un contrato muy difícil de regular legalmente debido a que es una institución muy antigua (las instituciones cuanto más antiguas sean, más difíciles son de regular). No obstante, pertenece a un convenio internacional que lo regula parcialmente. Este convenio sobre contratos de compraventa internacional de mercancías de 1980 es el convenio de Viena. Este convenio regula la formación del contrato y los derechos y obligaciones de los contratantes pero no la validez del contrato, ni los efectos del contrato sobre la propiedad de la mercancía.
- Momento en el que nace el contrato de compraventa. Nace cuando hay acuerdo consensual, no obstante, es muy importante a efectos aclaratorios plasmar los acuerdos por escrito y plasmar también los consentimientos a través de las firmas de los contratos.

La problemática de la compraventa internacional es doble:

- ◆ Los contratantes están en países distintos, muchas veces sometidos a desfases horarios.
- ◆ Es muy frecuente realizar continuas ofertas y contraofertas

Por estos problemas es muy difícil establecer cual es el momento en el que nace el contrato, por esto el convenio de Viena ha establecido una serie de condiciones para determinar cuando existe el acuerdo de voluntades, estas son:

- La oferta debe ser precisa, se tiene que señalar la cantidad y la calidad de la mercancía y su precio.
- La oferta surte efectos desde el momento en que la recibe el destinatario, no desde que la envía el oferente.
- Se considera aceptada cuando el que la ha recibido expresa su aceptación mediante un acto concreto

Por tanto el contrato nace cuando el ofertante recibe la aceptación de la oferta.

4. PARTES O ESTRUCTURA DEL CONTRATO DE COMPRAVENTA

1. Definición de las partes intervinientes. Se definen quienes son los contratantes, personas que asumen las obligaciones. Lo normal es que las operaciones internacionales se hagan entre personas jurídicas, por lo tanto quienes firman estos contratos son los representantes de esas personas jurídicas (nombre, DNI, domicilio, estado civil), por ello pueden existir problema de falta de capacidad porque los representantes o apoderados no tengan poder suficiente, o esos poderes estén caducados, provocando la nulidad del contrato En la definición de las partes es relevante lo siguiente:

- ◆ Aclarar la personalidad jurídica de los contratantes, si es pública o privada y entender que tipo de sociedad es con la que estamos contratando. Partiendo de la base que nosotros no conocemos la legislación ni el idioma.
- ◆ Aclarar sobretodo cuando tratamos con multinacionales si son matrices o filiales. Si es filial la sociedad no tiene la misma solvencia ni la misma importancia que si es matriz
- ◆ De que país son nacionales. Partimos del desconocimiento de la lengua y de la geografía.

Para finalizar se pone: ambas partes se consideran con capacidad suficiente para otorgar el presente contrato.

2. Preámbulo. Es una introducción, no es parte esencial del contrato, no es imprescindible, pero en los contratos complejos o secundarios a los principales es importante por 2 motivos:

- ◆ Porque explica que pretenden realizar las partes del contrato
- ◆ Porque valen para interpretar las cláusulas de difícil interpretación

3. Objeto del contrato. El objeto del contrato es la mercancía. Definición de las obligaciones básicas del vendedor de entrega de la mercancía en el momento y circunstancias pactadas.

- Descripción minuciosa de la mercancía. Cuanto más minuciosa, menos problemas habrá en el momento en el que lo recibe el comprador.
- Cantidad de la mercancía.
- Calidad de la mercancía. Son aptas para el contrato cuando:
 - Son aptos para el uso ordinario de la mercancía
 - Si tiene un uso especial, lo debe conocer el comprador
 - Deben tener la misma calidad que la muestra enseñada
- Trabajos preparatorios de la mercancía. Cuando compramos o vendemos productos semifabricados para transformarlos en nuestras fábricas es importante determinar con exactitud que tipo de transformación tienen que tener cuando me los entregan.
- Presentación en la que se quiere la mercancía: embalaje (protección de la mercancía) y envoltorio (presentación de la mercancía).
- Modo de entrega. Lo determina los INCOTERMS. Nos encontramos con la obligación del vendedor de entregar la mercancía y la del comprador de recibirla. Las mercancías se suelen entregar en un punto intermedio entre los locales del comprador y vendedor, el comprador para cumplir con su obligación de recepción puede: desplazarse al lugar de entrega de la mercancía, lo hará solo si el envío tiene una importancia económica muy grande o encargara a una empresa certificadora un certificado sobre el estado

de esas mercancías.

- Determinar el momento de la transferencia de la propiedad de la mercancía. La propiedad se transfiere en el momento de la entrega aunque se puede producir en el momento de la aceptación, es decir, de la firma del contrato, pero no se produce la posesión esta se produce cuando la mercancía se entrega.
- Obligaciones complementarias del vendedor. Junto con la mercancía entregar los documentos necesarios para que se pueda realizar el transporte, el despacho de aduanas y la venta. Entregar manuales de empleo. También es conveniente obligarse durante un periodo de tiempo a entregar piezas de repuesto y ofrecer un servicio de postventa, también en el caso de que sea maquinaria es frecuente que el vendedor se comprometa al montaje de esa maquinaria y siempre como obligación complementaria la prestación de una garantía.

4. Obligaciones del comprador. La principal es el pago del precio.

- Determinación del precio. El precio debe estar cuantificado pero también es válido un precio cuantificable, este es el precio de la mercancía que no viene determinado en el contrato pero se puede conocer, por ejemplo, un precio que publica un organismo oficial. Si no viene ninguna forma de determinar el precio, no sería nulo porque un juez puede llegar a establecer los precios según los del mercado. Si no hubiera ningún mercado para determinarlo en ese caso sí sería nulo.
- Momento del pago.
 - Se puede realizar un pago anticipado (anterior a la entrega de la mercancía). Es frecuente que el vendedor al entregarle las cantidades anticipadas tenga que entregar un aval como garantía para el comprador.
 - Pago al contado en el momento de la entrega.
 - Pago aplazo, después de la entrega de la mercancía. En este caso el vendedor libra letras de cambio o pagares.

En la práctica puede suceder los 3 a la vez, antes de la entrega se paga una parte, cuando se entrega se paga la cantidad más importante y después de la entrega se paga el resto. Esto es para mercancías que sean maquinaria industrial, pero si la mercancía es para revenderla es decir mercancía de consumo, el momento de pago más usual es el pago aplazado.

- Medio de pago o forma de pago.
 - ◆ Pago en efectivo
 - ◆ Pago en transferencia
 - ◆ Pago contra reembolso
 - ◆ Carta de crédito
 - ◆ Remesa documentaria
 - ◆ Reserva de dominio. Es un derecho del vendedor a no transmitir la propiedad hasta el pago total de la mercancía pero realizando la transmisión de la posesión. Solo tiene sentido para productos de larga duración.
 - ◆ Divisa con la que se paga. Se paga en la divisa que se haya pactado. Hay que establecer si hay pactos para distribuir el coste del seguro de cambio entre los dos contratantes.

5. Cláusulas penales o penalización. Consiste en que se procure de que ambas partes cumplan con sus obligaciones en la forma pactada y en el caso de que no lo hagan pierdan dinero. Se trata de una cláusula no obligatoria en el contrato. Si el vendedor no cumple con la entrega de la mercancía en los plazos señalados entonces debe pagar una multa por días. En el caso en que el comprador no pague también debe pagar una multa por días.

Estas penalizaciones tienen un límite de unos días, una vez sobrepasado esos días, lo que tiene derecho el contratante perjudicado es a la resolución del contrato y también a una

indemnización por daños y perjuicios (lucro cesante y daño emergente).

Hay que documentar cualquier pago que se vaya a realizar e incluso los lucros cesantes para poder reclamar en caso necesario.

6. Fuerza mayor. Es cualquier acontecimiento imprevisible e irresistible exterior a la voluntad de las partes, que hace imposible el cumplimiento de las obligaciones asumidas en el contrato de compraventa internacional. Es imprevisible porque no se puede saber y irresistible porque no puedo hacer nada para evitarlo. Para que se pueda alegar la fuerza mayor el convenio de Viena establece unas condiciones:

- La parte que lo alegue lo tiene que probar, si lo prueba no será responsable de la falta de cumplimiento de su obligación.
- La parte que no haya cumplido deberá notificar a la otra parte el impedimento y sus efectos.
- La comunicación debe ser rápida y se tiene que recibir por la otra parte.

En el caso de que no se cumplan estas condiciones si va a existir responsabilidad.

7. Legislación aplicable al contrato. La primera norma es lo que se establezca en el contrato. La segunda norma es el Convenio de Viena. La tercera norma es la ley pactada (la del país del comprador o la del vendedor).

8. Métodos de solución de litigios. Hay 3 formas de solucionar litigios:

- ♦ Mediante arbitraje comercial. Los árbitros son los elegidos por las partes. El arbitro observa y en caso de que se produzca una ilegalidad aplicara la normativa vigente. Emite un laudo en el que se establece quien tiene la culpa y la indemnización que tiene que pagar. Su laudo es de obligado cumplimiento y puede ser ejecutable a través de los juzgados.. Las ventajas de este método son:
 - ♦ Los árbitros son más rápidos que los organismos judiciales.
 - ♦ Son personas especializas en el negocio.
 - ♦ Son más imparciales porque no están vinculados a ninguna de las partes.
 - ♦ Son independientes
 - ♦ Son fáciles de elegir.

El inconveniente de los árbitros es que son mas caros. Con mas frecuencia los árbitros son las cámaras de comercio internacional.

- ♦ Método de la conciliación. Se busca que se llegue a un acuerdo aceptable para ambas partes. Pero es muy difícil poner a las partes de acuerdo porque la relación esta muy deteriorada.
- ♦ Vía judicial. Se puede establecer en el contrato quien es el juzgado competente es caso de litigio. A veces es una mejor solución que el arbitraje, sobre todo cuando la cuantía del litigio no sea muy trascendente o sea pequeña. También cuando las partes pertenecen a un mismo entorno geográfico con leyes similares. Son eficaces a nivel internacional porque existen convenios bilaterales de reconocimiento mutuo de sentencias, por los cuales los juzgados del un país pueden ejecutar sentencias dictadas por los juzgados de otro país.

TEMA 5. LOS INCOTERMS

1. ESTRUCTURA Y CLASIFICACION

Son 13 reglas neutrales recogidas por la cámara de comercio internacional para la

interpretación de los términos comerciales. Son 13 normas de costumbre internacional y de carácter dispositivo, por tanto, no son de obligado cumplimiento pero en la practica se utilizan siempre.

El termino comercial es un mecanismo para determinar los siguientes aspectos:

- ◆ Momento y lugar exacto de la entrega de la mercancía por parte del vendedor al comprador. (Entrega de la posesión).
- ◆ Momento y lugar exacto de la transmisión de la propiedad de la mercancía. La transmisión de la propiedad significa la transmisión de riesgos sobre esa mercancía.
- ◆ La distribución de los gastos de entrega entre el comprador y vendedor.
- ◆ Quien esta obligado a despachar las aduanas. Lo normal es que lo despacha el nacional del país, es decir la aduana del comprador la despacha el comprador y la del vendedor lo despacha el vendedor. El despacho de aduana consiste en cumplir 3 tipos de obligaciones o normas: hay que diferencias entre aduanas de importación y exportación.
- ◆ Obligación formal. Declaración en la que especificamos las mercancías que estamos exportando o importando. Siempre se exige esta obligación.
- ◆ Obligación documentaria. Presentar documentos que especifican que los productos que exportamos o importamos son exactamente los que estamos declarando. Casi siempre se exige.
- ◆ Obligación fiscal. No es corriente encontrarla en la aduana de exportación pero si en la importación.

Clasificación.

Los incoterms se clasifican en 4 categorías:

- ◆ Incoterms de termino E.
- ◆ Incoterms de termino F
- ◆ Incoterms de termino C
- ◆ Incoterms de termino D

Mínima obligación del vendedor

E

F

C

D

Máxima obligación del vendedor

En los E, la obligación del vendedor es mínima. Desde la E hasta D se va incrementando hasta se completa.

En E el vendedor pone a disposición del comprador la mercancía en su propio local.

En F el vendedor pone la mercancía a un transportista escogido por el comprador

En C el vendedor controla el transporte

En D el vendedor entrega la mercancía en el país del comprador

2. ESQUEMA DE LOS INCOTERMS

- ♦ Si es exclusivo o no del transporte marítimo.
- ♦ Lugar de entrega
- ♦ Momento de entrega de la mercancía.
- ♦ Momento de transmisión de la propiedad.
- ♦ Obligaciones vendedor.
- ♦ Obligaciones comprador.

3. OBLIGACIONES

- ♦ Acarreo en el país del vendedor
- ♦ Despacho de aduana de exportación
- ♦ Gastos portuarios país de origen(salida)
- ♦ Almacén
- ♦ Carga
- ♦ Estiba (colocación de la mercancía adecuada para su transporte)
- ♦ Transporte internacional
- ♦ Seguro de transporte internacional
- ♦ Gastos portuarios destino
- ♦ Desestiba
- ♦ descarga
- ♦ Almacén
- ♦ Despacho de aduana de importación
- ♦ Acarreo país del comprador

4. ANÁLISIS DE CADA INCOTERMS

Términos E:

1. EXW. Ex works. En fábrica.

No es exclusivo del transporte marítimo. El lugar de entrega es el almacén del vendedor. El momento se produce cuando el vendedor pone la mercancía a disposición del comprador preparada para el transporte en sus almacenes. El vendedor no tiene ninguna de las obligaciones y el comprador tiene las 8. las aduanas son despachadas por la misma persona (el comprador).

Términos F:

1. FCA. Free carrier. Libre transportista.

No es exclusivo del transporte marítimo, suele ser por carretera. Junto al incoterm se especifica el lugar donde el vendedor pone las mercancías a disposición del transportista elegido por el comprador. El momento es cuando el vendedor entrega las mercancías al transportista. Las obligaciones del vendedor son la 1ª, 2ª y 3ª solo almacén, es decir, acarreo en el país del vendedor, despacho de aduana de exportación y gastos portuarios de almacén. Las obligaciones del comprador son el resto, es decir, gastos portuarios de carga y estiba, transporte, seguro, gastos portuarios, aduana importación y acarreo país comprador.

2.FAS. Free alongside the shi. Libre al costado del buque.

Es exclusivo del transporte marítimo. El lugar de entrega es al costado del barco, por lo que se tiene que señalar junto al incoterm un puerto de salida, por ejemplo: FAS Bilbao.

El momento es cuando se entregan las mercancías al costado del buque. Las obligaciones del vendedor son las 3 primeras (las mismas que el FCA) y las del comprador el resto.

3.FOB. Free on boat. Libre a bordo.

Es exclusivo del transporte marítimo. Hay que especificar el lugar de entrega en el puerto de origen. El momento es cuando la mercancía sobrepasa la línea imaginaria de la borda del buque. Las obligaciones del vendedor son la 1ª, 2ª y 3ª almacén y carga. Las obligaciones del comprador son el resto.

Términos C:

El momento de la entrega y el momento de la transmisión de la mercancía son distintos. La propiedad es desde el momento que sale en el transporte internacional y la posesión cuando se recibe. En los términos C el vendedor es el que paga el transporte. Son los únicos en los que se produce la separación del momento de entrega y de la transmisión: 1º se transmite la propiedad y 2º se entrega. La transmisión se produce cuando se cargan las mercancías en el medio de transporte y la entrega cuando el transporte llega a su destino. El motivo de esto es que el vendedor tiene mayor facilidad para contratar el transporte. El transporte se lo puede cobrar el vendedor al comprador añadiéndolo a la factura.

1. CFR. Cost and freight. Coste y flete(precio del transporte marítimo)

Es exclusivo del transporte marítimo. Hay que especificar el lugar de entrega en el puerto de destino. Momento de la transmisión es cuando la mercancía traspasa la línea imaginaria de la borda del buque en el lugar de origen y el momento de la entrega cuando el barco llegue al puerto de destino. Las obligaciones del vendedor son las 4º primeras y las del comprador el resto.

2. CIF. Cost insurance and freight. Coste, seguro y flete.

Es exclusivo del transporte marítimo. El lugar de entrega es el puerto de destino. Momento propiedad cuando la mercancía sobrepasa la línea imaginaria de la borde del buque del puerto de origen y el momento de entrega cuando el buque llega al puerto de destino. Las obligaciones del vendedor son las 5 primeras y las del comprador el resto.

3.CPT. Carriage paid to. Transporte pagado hasta..

No es exclusivo del transporte marítimo porque es valido para cualquier transporte. Hay que especificar el lugar de entrega en el puerto de destino. El momento de la transmisión de la propiedad es cuando la mercancía es cargada en el transporte y el momento de entrega cuando el transporte llega a su lugar de destino. Las obligaciones del vendedor son las 4 primeras (en este caso no hay gastos portuarios porque no hay puerto) y las obligaciones del comprador el resto.

4.CIP. carriage and insurance paid to. Transporte y seguro pagado hasta..

No es exclusivo del transporte marítimo. El lugar de entrega será CIP mas lugar de llegada del transporte internacional. El momento de la transmisión de la propiedad es cuando la mercancía es cargada en el transporte y el momento de la entrega cuando el transporte llega a su lugar de destino. Las obligaciones del vendedor son las 5 primeras y el comprador el resto.

Términos D:

El momento de la transmisión de la propiedad y el de entrega de la mercancía es el mismo. El vendedor entrega la mercancía y transmite la propiedad en el país del comprador.

1. DAF. Delivered and frontier. Entrega en frontera.

No es exclusivo del transporte marítimo. El lugar de entrega es la aduana, hay que especificar la aduana en la que se entrega. El momento es cuando se deposita la mercancía en la aduana elegida. Las obligaciones del vendedor son las 6 primeras y el comprador el resto.

2. DES. delivered ex ship. Entrega sobre el buque.

Es exclusivo del transporte marítimo. El lugar de entrega es el puerto de destino que junto al incoterm hay que señalar. El momento se produce cuando la mercancía es depositada en el puerto de destino sobre la borda del buque. Las obligaciones del vendedor son de la 1 a la 6 pero en esta solo la desestiba. Las obligaciones del comprador son la 6 la descarga y almacén, 7 y 8.

3. DEQ. Delivered ex quay. Entrega sobre el muelle.

Es exclusivo del transporte marítimo. Junto al incoterm se señala el puerto de destino. El momento es cuando la mercancía es depositada sobre el muelle en el puerto de destino. Las obligaciones del vendedor son de la 1 a la 6 hasta descarga y desestiba y las del comprador la 6 el almacén, 7 y 8.

4. DDU. Delivered duty unpaid. Entrega sin pagar derechos de aduana.

No es exclusivo del transporte marítimo. Junto al incoterm se señala el local del comprador (lugar de entrega) en sus almacenes. DDU mas dirección local del comprador. El momento se produce cuando la mercancía es depositada en el local del comprador. Las obligaciones del vendedor son todas menos la 7 y la del comprador la 7.

5. DDP. Delivered duty paid. Entrega pagando los derechos de aduana.

No es exclusivo del transporte marítimo. Junto al incoterm debe ir acompañado del local del comprador. El momento se produce cuando la mercancía es depositada en el almacén del comprador. Las obligaciones son todas del vendedor.

TEMA 6. LOS MEDIOS DE PAGO INTERNACIONALES

1. TIPOS DE MEDIOS DE PAGO QUE SE UTILIZAN EN LA ACTUALIDAD. DIFERENCIACIÓN ENTRE LOS MEDIOS DE PAGO SIMPLES Y DOCUMENTARIOS.

Los medios de pago son la forma a través de la cual el comprador va a cumplir con su obligación de pago. Los medios de pago pueden ser:

- ◊ Medios de pago simple: transferencia bancaria, pago contra reembolso, remesa simple, pago electrónico, pago en efectivo, etc.
- ◊ Medios de pago documentarios son medios de pago específicos del comercio exterior que nunca se van a hablar de ellos en mercados nacionales. Estos son:
- ◆ La remesa documentaria
- ◆ El crédito documentario o carta de crédito.

Diferencia entre los medios de pago simples y documentarios. Características de los medios de pago documentarios.

- ◆ En los documentarios el comprador paga después de haber recibido unos documentos, esos documentos son aquellos que acreditan que el vendedor ha cumplido con su obligación de entregar las mercancías.
- ◆ Para que nazca la obligación de pago los documentos tienen que cumplir 2 requisitos:
- ◆ Tienen que ser exactos. No valen documentos parecidos ni equivalentes.
- ◆ Los documentos tienen que ser entregados en plazo (por lo que hay dos plazos: el plazo de entrega de la mercancía y el plazo de entrega de los documentos)
- ◆ Siempre van a intervenir los bancos, y estos no hacen una mera función de intermediación sino que van a asumir un riesgo. El riesgo del banco es que tiene que analizar los documentos y si es un documento exacto es el que tiene que pagar.
- ◆ La gestión que tiene que cumplir el banco es estrictamente documentaria, lo que significa que el paga contra documentos exactos pero no entra a valorar si esos documentos son los adecuados, si el comprador no pide los que son validos para acreditar la entrega de la mercancía su obligación sigue siendo la de pagar aunque no es problema del banco sino del comprador.
- ◆ Estos medios de pago necesitan de las redes de corresponsalías de los bancos.

2. DOCUMENTOS UTILIZADOS EN LOS MEDIOS DE PAGO DOCUMENTARIOS.

Hay dos tipos de documentos:

- ◆ *Documentos que acreditan cual es la mercancía.* Es decir documentos que acreditan que la mercancía es exactamente la que se ha comprado. Algunos documentos acreditan la transmisión de la propiedad sobre la mercancía.
- ◆ *Documentos que acreditan que la mercancía se encuentra en el INCOTER que se haya pactado.*

1. Documentos que acreditan cual es la mercancía:

- ◆ *Factura comercial.* Es una prueba efectiva de la venta. Es el documento básico que debe acompañar a la mercancía y que se exige en las aduanas.
- ◆ *Factura consular.* La función es la de informar sobre el país de origen de la mercancía y los motivos por lo que se pide son de carácter político. La factura la emite el consulado del país del comprador que se encuentre en el país del vendedor.
- ◆ *Certificado de origen.* La función es informar sobre el origen de la mercancía pero su motivo es asegurarse que la mercancía tiene una determinada calidad y prestigio por haber sido producida en un determinado lugar. Se pide cuando la mercancía aumenta su valor por tener ese prestigio.
- ◆ *Certificado de peso y embalaje.* Se pide cuando el valor de la mercancía esta relacionado con el peso. Lo expide el transportista, una empresa especializada o un organismo oficial. Estos son los que piden el certificado. El que da el certificado se responsabiliza con su patrimonio. En el certificado se expresa:

- ◆ Él numero de bultos o unidades de cada entrega.
- ◆ El peso unitario de cada bulto o unidad.
- ◆ La numeración.
- ◆ El sistema de embalado.
- ◆ También se suele expresar el estado visible de las mercancías.
- ◆ Certificado de análisis. Además del pesaje una empresa certifica la realización de un determinado análisis a la mercancía. Lo puede hacer un laboratorio privado o un organismo oficial de análisis, tiene importancia cuando se compran productos perecederos, alimentarios o químicos.
- ◆ Certificado de calidad. Algo parecido al análisis.
- ◆ Certificado sanitarios.
- ◆ certificado veterinario
- ◆ certificado cites
- ◆ Certificado de control metrológico. Mide la dimensión de la mercancía.
- ◆ Certificado de bajo tensión. Para aparatos electrónicos.

No son solo estos documentos sino cualquiera que podamos necesitar para acreditar las obligaciones del vendedor.

2. Documentos que acreditan donde esta la mercancía.

Son fundamentalmente los documentos que expiden las empresas transportistas y los almacenistas. Estos documentos son:

- ◆ Transporte marítimo
- ◆ Conocimiento de embarque.
- ◆ Póliza de fletamento.
- ◆ Transporte aéreo.
- ◆ Conocimiento aéreo.
- ◆ Transporte terrestre.
- ◆ La carta de porte.

3. LA REMESA DOCUMENTARIA

La remesa es la orden que da a los bancos un proveedor para que el banco cobre de las cuentas de sus clientes.

Una remesa documentaria es lo mismo que la simple a la que se añade una relación documentaria, por tanto el vendedor para cobrar junto con la orden tiene que entregar los documentos.

Es una orden de cobro dada por el vendedor a su banco para que cobre del comprador una suma determinada, junto con la orden tiene que presentar los documentos que acreditan que ha cumplido con su obligación.

Sujetos que intervienen:

- ◆ *Ordenante (vendedor):* Este en primer lugar entrega la mercancía, con esta entrega obtiene los documentos (los que acreditan la mercancía y el lugar donde esta) y da la orden al banco remitente.
- ◆ *Banco remitente:* es el banco del ordenante con el que trabaja normalmente y este banco esta en el país del ordenante. Este recibe los documentos y los envía a su banco corresponsal en el

país del comprador para el cobro.

- ◆ *Banco presentador (banco corresponsal)*: este esta en el país del comprador. Este es el que presenta los documentos al comprador (librado).
- ◆ *Librado*. Este tiene que pagar contra los documentos, pero este lo que quiere es la mercancía por lo que se dirige donde están las mercancías con los documentos.

Normalmente el librado va a pagar contra la entrega de documentos pero hay otra forma en vez de pagar acepta un titulo valor y en esta caso la remesa documentaria se descompensa a favor del librado ya que se beneficia porque obtiene la mercancía y no ha desembolsado la cantidad. En este titulo valor tiene que constar un aval bancario de un banco de reconocido prestigio social.

Solo son imprescindibles dos sujetos en la remesa que son el ordenante y el librado.

Ventajas de la remesa documentaria

El comercio exterior esta caracterizado por la desconfianza ya que necesitamos unos medios de pago documentarios porque estos tienen más garantías. No da la misma garantía que el crédito documentario pero el coste es menor.

Da una seguridad fundamental al comprador ya que se asegura con la entrega de documentos que va a recibir las mercancías, el vendedor cumple con su obligación antes que el comprador.

La remesa esta desequilibrada a favor del comprador.

4. EL CRÉDITO DOCUMENTARIO O CARTA DE CRÉDITO. LETTER OF CREDIT.

Supone una garantía importante tanto para el comprador como para el vendedor. En este caso las obligaciones de ambas partes están completamente equilibradas.

La carta de crédito tiene una regulación por las reglas y usos uniformes relativas de los créditos documentarios promulgados por la cámara de comercio internacional, estas normas son consuetudinarias (costumbre).

Para realizar el crédito documentario son imprescindibles 3 sujetos, por un lado un comprador (ordenante), un banco al que se le llama banco emisor y un beneficiario (vendedor).

La obligación del vendedor es entregar la mercancía y la del comprador pagar, pero este va a pagar a través de un crédito que solicita en un banco, el banco estudia su riesgo y decide concederlo o no, en el caso en que decida concederlo primero ese crédito se le tiene que devolver el ordenante pero el entregar el crédito al vendedor. En el crédito documentario el banco del comprador (emisor) asume un compromiso personal frente al beneficiario que consiste en que le va a pagar el crédito siempre que el vendedor cumpla con su obligación documentaria.

Relaciones entre los sujetos

– Relación entre ordenante (comprador) y beneficiario (vendedor):

- ◆ Contrato de compraventa internacional.
- ◆ Contrato de crédito documentario.

Desde el punto de vista del comprador:

- ◆ en este contrato al ordenante le interesa los documentos necesarios que van a demostrar la entrega de las mercancías
- ◆ Le interesa establecer el momento de la entrega de la mercancía y la fecha límite de presentación de documentos.
- ◆ Prohibir expresamente todo lo que suponga un riesgo extra para la mercancía.

Desde el punto de vista del beneficiario:

- ◆ Le interesa cual es la solvencia del banco emisor.
- ◆ Que el crédito sea irrevocable.
- ◆ Que pueda cumplir con los plazos de entrega de mercancía y presentación de documentos e intentara que no le pidan mas documentos de los usuales que sean caros y difíciles de conseguir.
- ◆ Establecer como se le va a pagar.

Le interesan a los dos como se van a distribuir los costes del crédito.

–Relación entre el ordenante y el banco emisor.

El banco emisor va a ser el que asume el riesgo del no pago y por tanto necesitara conocer a su ordenante.

El banco emisor suele ser uno con los que opera normalmente el ordenante. el ordenante tiene que formalizar el préstamo en un documento que se llama Solicitud, en el que se reflejan las condiciones del crédito:

- Modalidad de crédito que se quiere abrir.
- Importe del crédito que se quiere abrir junto a los intereses y la divisa
- Quien es el beneficiario o a quien tiene que pagar el crédito el banco.
- Como va a pagar el banco al beneficiario.
- Descripción breve de la mercancía suficiente para poder ser identificada.
- Documentos que se exigen.
- Plazos de entrega de la mercancía y plazo de la presentación de los documentos.
- El incoterm
- Quien es el banco avisador.
- Si se permiten envíos parciales, si se prohíben manipulaciones, en definitiva, si el crédito tiene condiciones especiales.
- Cuanto es el gasto bancario y por cuenta de quien.

–Relación entre el banco emisor y el beneficiario.

En el momento en que el crédito es notificado al beneficiario, esta va a revisar si el crédito que el pacto es el que se le esta comunicando. Habrá que revisar:

- Si es correcta la cantidad y la divisa.
- Si los plazos de entrega de los documentos y mercancías son los que se pactaron.
- Si el banco que concede el crédito es el que se solicito.
- Si la descripción de la calidad y la cantidad de la mercancía son los que son objeto del contrato y si es correcto el incoterm

- Si la repartición de los gastos bancarios fue la pactada.
- Si se van a poder cumplir con esos plazos.

Funcionamiento del crédito documentario paso a paso:

- ◆ El ordenante pide un crédito al banco emisor, lo solicita.
- ◆ El banco estudia el crédito y si acepta concederlo se lo comunica al banco avisador.
- ◆ El banco avisador comunicara la apertura del crédito al beneficiario. El beneficiario revisa que el crédito sea el que se pacto.
- ◆ Si es el que se pacto debe entregar la mercancía y a cambio recibe los documentos.
- ◆ El beneficiario entregara los documentos al banco avisador. Este tiene que comprobar si son correctos y si lo son. Se los envía al banco emisor. Lo normal es que pague el crédito si los documentos son correctos el banco avisador.
- ◆ El banco emisor paga el crédito al banco avisador cuando le entrega los documentos.
- ◆ El banco emisor entrega al ordenante los documentos y este le paga.
- ◆ El ordenante va al lugar designado por el incoterm y retira la mercancía.

Tipos de créditos documentarios

Se dividen siguiente 4 criterios:

1. En función del compromiso adquirido por los bancos frente al beneficiario

Pueden ser:

- *Créditos irrevocables*: son aquellos en los que el banco no puede denegar o modificar el crédito de forma unilateral, para que el crédito documentario sea eficaz es necesario que sea irrevocable.
- *Créditos revocables*: son aquellos en los que el banco puede denegar o modificar de forma unilateral. Este crédito rompe la eficacia del crédito documentario sobre todo por la garantía que otorga al vendedor.

Pueden ser:

- *Créditos avisados*: la única función del banco avisador es la de comunicar al beneficiario la apertura del crédito y recibir la documentación, es decir solo asume funciones de gestión.
- *Créditos confirmados*: Además de las del crédito avisador tiene la de garantizar, confirmar, avalar el crédito que ha concedido el banco emisor. Este se pide cuando el beneficiario no se fía del banco emisor obtiene la garantía de su banco a conste de un mayor precio.

2. En función de que banco va a realizar el pago.

Al banco que realmente realice el pago, sea cual sea, le vamos a llamar Banco pagador.

Existen 3 posibilidades:

- Que el crédito lo pague el banco avisador. Tiene ventajas para el beneficiario ya que será un pago más rápido y le paga su banco, siempre va a querer que le pague este.
- Que el banco pagador sea el banco emisor. El pago va a ser mas lento, será importante cuando la documentación que tiene que revisar el banco sea muy específica y compleja de modo que no se va a fiar del banco avisador para su

cotejo(revisión).

- Que el banco pagador sea un tercer banco. En circunstancias específicas y diversas, por ejemplo que el beneficiario exija que el banco se gestione a través de un determinado banco avisador.

3. En función de la forma con la que el banco va a pagar al beneficiario.

- *Pago a la vista.* Pago contra los documentos, al entregar los documentos se paga.
- *Pago a un plazo desde la vista:* después de entregar los documentos se paga en un plazo que se determina: 30 días por ejemplo.
- *Pago mediante negociación:* este equivale al descuento.

- ♦ En el contra de compraventa e libran unas letras de cambio.
- ♦ Las letras se quedan en poder del vendedor.
- ♦ Se negocia por otro lado el crédito documentario.
- ♦ Condiciones de pago:
 - ♦ Cumplimiento de las obligaciones documentarias.
 - ♦ Entrega junto los documentos de las letras de cambio.
 - ♦ Pago mediante descuento de letras. El banco tiene acción de regreso contra el beneficiario y acción directa contra el ordenante y tiene mas beneficios.

Es una letra de cambio condicionada a la entrega de documentos por tanto no se puede olvidar los derechos y obligaciones que tiene la letra de cambios que son acción directa y acción de regreso.

- *Pago mediante aceptación:* partimos siempre de que para que el pago pague el beneficiario tiene que cumplir con sus obligaciones documentarias. El banco va a pagar en un plazo desde la vista, para garantizar el cumplimiento de ese pago aplazado el banco acepta letra de cambio donde el librador va a ser el vendedor y el aceptante va a ser el banco.

- *Pago bajo cláusula roja:* en este caso el banco paga una parte del crédito contra la entrega de una parte de los documentos

4. Créditos documentarios especiales. Encontramos 3 tipos:

- *Crédito documentario transferible.* El beneficiario del crédito puede transferir parte de ese crédito a un segundo beneficiario. Este crédito es usual cuando el beneficiario actúa como intermediario en la compra de parte de las mercancías.
- *Crédito documentario rotativo o revolving.* Es un crédito parecido a una tarjeta de crédito. Este crédito se utiliza para evitar tener que abrir sucesivos créditos y ahorrarse así comisiones como la de apertura que es de las más caras, supone que cuando se ha agotado el importe del crédito, es decir ha quedado a cero, el crédito documentario se autoregenera, es decir, vuelve a tener el importe inicial.
- *Crédito documentario de contingencia o stand by.* Es aquel en el que el banco en vez de pagar una cantidad determinada de dinero, en el momento en el que el vendedor cumple con su obligación documentaria lo que hace es avalar al comprador. Es interesante cuando se tiene una cierta confianza en el comprador y porque se abaratan los costes del crédito.

TEMA 7. EL TRANSPORTE INTERNACIONAL DE MERCANCIAS.

1. FACTORES A TENER EN CUENTA PARA LA SELECCIÓN DEL TRANSPORTE

La importancia del transporte nace desde el momento en el que la mayoría de las mercancías producidas en un país son comidas en otro país.

El transporte supone uno de los mayores costes dentro de las operaciones internacionales y también supone que se cumplan o no con las obligaciones de entrega de las mercancías.

Los factores a valorar para seleccionar el tipo de transporte son:

- ◆ *Tipo de mercancía o las características físicas de estas.*
- ◆ *Medios de transportes en que pueden llegar las mercancías*
- ◆ *Exigencias del cliente*
- ◆ *Características que tienen cada uno de los medios.*

	TIPO DE MERCANCÍA	RAPIDEZ	CAPACIDAD	SEGURIDAD	COSTE
CARRETERA	Todas	Alta	Baja	Media	Bajo
FERROCARRIL	Sobre todo contenedores de granel y grandes volúmenes	Media	Alta	Alta	Medio
MARÍTIMO	Sobre todo contenedores de granel y grandes volúmenes	Baja	Muy alta	alta	Bajo
AEREO	Mucho valor o perecederas	Muy Alta	Baja	Muy alta	Alto
MULTIMODAL(varios tipos de transporte)	Todas	Alta	Media	Media	Medio

- ◆ *El precio.* El más importante va a ser el del transporte pero va a ver muchos otros como son los gastos portuarios, recargos por extrapesos y por dimensiones extras, recargos por peligrosidad de la mercancía, almacenaje durante el transporte, recargo por entrega fuera de hora o por utilizar medios de transporte urgentes.
- ◆ *El plazo de entrega de la mercancía.*

2. SUJETOS QUE INTERVIENEN EN EL TRANSPORTE

- ◆ *Plataformas u operadores logísticos.* Son aquellos que se encargan de la gestión total de la logística. Llevan la mercancía de un lugar u otro, se suele llamar gestión integral. Ej: almacenaje, transporte, despacho de aduanas, envasado, embalado, etiquetado, facturación incluso cobro de las mercancías.
- ◆ *Transitario.* Es como la agencia de viajes. Es un intermediario entre las compañías de transporte y los compradores. Nos dice el precio mas barato, lo que más nos interesa para realizar un determinado viaje. Además gestionan aduanas, almacenamiento, etc.
- ◆ *Consolidador o grupista.* Es una empresa que se dedica a agrupar pequeñas cantidades de distintos clientes para realizar un único transporte. Sus funciones son manipular la carga y

almacenarla.

- ◆ *Operador de transporte por carretera.* Hacen la misma función que los intermediarios pero por carretera.
- ◆ *Armador o naviero.* Es el propietario del buque.
- ◆ *Consignatario.* Es el representante del naviero en un puerto. Se va a encargar de todas las operaciones que realice el buque en ese puerto: impuestos, carga, estiba, etc.
- ◆ *El estibador.* Realiza las funciones de cargar el buque, la estiba y el trincado de las mercancías.
- ◆ *Fletador.* Es el que contrata un transporte marítimo.
- ◆ *Agentes de carga aérea (IATA).* Es una compañía especializada en la gestión del transporte aéreo.
- ◆ *Compañías de manipulación o handling.* Es específico del transporte aéreo. Se dedican a manejar las mercaderías en las terminales y también a cargar, estibar y trincar los aviones.
- ◆ *Empresa de servicios.* Empresas de alquiler de contenedores, palets, recipientes, embalajes, etc.

3. LAS UNIDADES DE TRANSPORTE MULTIMODAL (UTI)

- ◆ *Palet.* Permite agrupar la mercancía sobre una única base y protegerla con una funda de polietileno. La medida standard es 1.2 metros x 1 metro.
- ◆ *Contenedor.* Cajón con medidas standard. Es reutilizable, de fácil manejo y esta preparado para poder encajarse con otros contenedores y a si facilitar el trincado de la mercancía. Hay contenedores para tipo de mercancías y para todo tipo de transporte. Pueden ser cerrados, plataformas, jaula, etc. Son el ISO (compatible con el transporte marítimo, ferrocarril y carretera) IATA (aéreo). Tienen unas medidas que se miden en pies: 20,30,40,45,48 y 53 pies.
- ◆ *Caja móvil o trailer de camión.* Solo vale para el transporte por carretera, no es apilable y es más frágil que el contenedor. Se alquilan para un viaje y se busca que se optimice lo máximo posible.

4. DOCUMENTOS DEL TRANSPORTE

Tienen una serie de elementos comunes:

- ◆ Quien emite el documento del transporte. El transportista.
- ◆ Estos documentos formalizan el contrato de transporte.
- ◆ Cada medio de transporte tiene su propio documentos y no solo tiene relevancia a efectos de transporte sino también en los medios de pago documentarios.

Estos documentos acreditan que la mercancía esta en un determinado lugar. Los elementos comunes son:

- ◆ Los sujetos que intervienen: cargador, transportista, destinatario, intermediario
- ◆ Descripción de la mercancía: descripción, peso bruto y neto, bulto, numeración, medidas, estado de la mercancía, instrucciones de manejo, si es perecedera, peligrosa o altamente valiosa.
- ◆ Fechas y lugares de carga y llegada.
- ◆ El precio del transporte, gastos accesorios y forma de pago.
- ◆ Documentos que deben acompañar a las mercancías aduaneros, facultativos.

4.1 Transporte marítimo.

El 90% aproximadamente de las mercancías que se transportan son por transporte

marítimo. Es uno de los más importantes a nivel internacional. Es muy difícil de regular este transporte debido a la antigüedad que tiene. Los documentos que se utilizan en este transporte son:

a) Conocimiento de embarque o bill of lading o BL. Las funciones son 3:

- ◆ Formalizar el contrato de transporte entre el fletador (cliente) y el armador o naviero.
- ◆ Es un recibo de las mercancías embarcadas y un certificado del estado en el que las mercancías se encuentran en el momento del embarque.
- ◆ Acredita la titularidad de la mercancía y es un título valor que puede ser endosado o descontado. Al ser un transporte largo lo que se puede hacer es vender o endosar el BL o bien financiar en caso de descuento.

b) Póliza de fletamento. Es el alquiler de un buque, es un documento que formaliza el contrato de arrendamiento de un buque. Hay 3 tipos de póliza de fletamento:

- ◆ **Póliza de fletamento por viaje.** Se alquila un buque para transporte la mercancía a uno o varios puertos de destinos. Además del importe del arrendamiento se tiene que pagar los gastos que se produzcan: combustible, tripulación, el coste de estancia portuarios, los cuales se tienen que determinan en el contrato.
- ◆ **Póliza de fletamento por tiempo.** Se alquila el buque por un periodo de tiempo determinado. También se negocian todos los gastos que conlleva el buque.
- ◆ **Póliza de fletamento a tanto alzado.** Igual que la de por viaje, pero el precio esta cerrado se paga una cantidad única y si se producen gastos imprevistos no se va a hacer cargo de ellos.

El flete. Es lo que cuesta el transporte marítimo. Dicho coste dependerá del peso de la mercancía, de la distancia, de su tamaño, por unidad de transporte o bulto. Cuando la mercancía es muy valiosa también dependerá del valor de esa mercancía. También depende la distancia a recorrer y el tipo de buque que se contrata. El flete se puede pagar de dos formas:

- ◆ Contra la entrega del conocimiento de embarque., es decir, antes de que la mercancía salga.
- ◆ Cuando las mercancías llegan a su destino. En este caso el transportista tiene derecho a quedarse con las mercancías hasta que le paguen el transporte.

Lo normal es que exigir el pago por adelantado, es decir, la primera opción.

Incoterms más utilizados en el transporte marítimo son: CIF, FOB, FAS, CFR, DES, DEQ.

Tipos de buques

- ◆ **Buques de línea regular, que realizan transportes en rutas prefijadas y fechas preestablecidas, transportan mercancías en general, mercancía que no necesitan condiciones de transporte específicas.**
- ◆ Buques TRAMP, no tienen ni rutas ni fechas fijas, acuden donde y cuando son requeridos sus servicios para realizar un transporte concreto y suelen utilizarse para el transporte de mercancías al granel y con condiciones específicas.

4.2 Transporte aéreo.

Es un transporte fácil de regular internacionalmente ya que es moderno. Es un transporte rápido, seguro, caro aunque no se puede transportar muchas cosas. Los documentos que se utilizan son:

a) Conocimiento aéreo o carta de porte aérea. Las funciones son:

- ♦ Formalizar el contrato de transporte.
- ♦ Es un certificado del estado en que se encuentra la mercancía que se entrega al transportista.
- ♦ Prueba que la mercancía ha sido entregada al destinatarios
- ♦ Sirve como carta de instrucciones para la manipulación y cuidados de la mercancía.
- ♦ Sirve como declaración de las mercancías para el despacho de aduanas.
- ♦ Es un justificante contable del importe del transporte.
- ♦ Es un certificado de seguro, porque declara que mercancías ha perdido e incluso puede llegar a establecer el valor de la mercancía.
- ♦ No acredita la propiedad de las mercancías por tanto no es endosable ni se puede descontar.

Los incoterms más utilizados son: FCA, CPT, CIP. Hay quien utiliza los incoterms del transporte marítimo en el transporte aéreo pero es un error.

4.3 Transporte por carretera.

Una de sus características es la accesibilidad, llega a todas las partes. No necesita de otro medio de transporte al contrario que los otros. Este transporte esta regulado por 2 convenios:

- El convenio CMR, se firma en Ginebra en 1956 y regula el contrato de transporte internacional de mercancías por carretera.
- El convenio TIR, se firma en Ginebra en 1959 y se modifica en Ginebra en 1975. se refiere al transito aduanero, que es el paso de las mercancías por un país que no es el de destino sin ser despachada en las aduanas por los países.

Los documentos que se utilizan son:

a) La carta de porte. Es el documento que formaliza el contrato de transporte, es la prueba del estado y recepción de las mercancías en el momento que se entregan al transportista. No hay un modelo único reglamentario, pero el redactado por la IRU en cumplimiento del convenio CMR es el mas utilizado. Esta carta se redacta en ingles, en francés y en el idioma del país en el que se emite. En la parte superior derecha del documento se hace una mención al convenio CMR. A las cartas de porte se les llama CMR.

B) los cuadernos TIR. Son los documentos que establece el convenio TIR para realizar tránsitos aduaneros. Los camiones se cargan y despachan en una aduana TIR que se suele encontrar en el interior de un país y pueden llegar a su destino en otro país cruzando distintas aduanas sin tener la obligación de despacharlas, hasta la aduana de entrada TIR que se encuentra en el país de importación. Los cuadernos TIR los expiden las asociaciones de transportistas por carretera que son las que asumen el compromiso de que los camiones que entran en un país en transito salgan de ese país si haber descargado en el la mercancía. El cuaderno TIR consta de dos hojas por cada país que se atraviesa en transito de forma que cuando entra en un país deposita la primera hoja en la aduana de entrada y depuse arrevesado el país deposita la segunda hoja en la aduana de salida, la aduana de salida pide a la hoja a la aduana de entrada para comprobar que es el mismo camión, transportista, precinto y en el momento en que esta todo comprobado se le deja salir al camión, este proceso se repite en todos los países en transito. De esta forma se consigue un trafico aduanero rápido y sencillo.

4.4 Transporte por ferrocarril.

Es mas lento que el de carretera, necesita de otro transporte. Es más seguro que el de carretera. Es un transporte antiguo. Hay un problema que el ancho de vía es distinto al del resto de Europa. Esto se ha solucionado a través de:

- El cambio de ejes de los vagones en los pasos fronterizos.
- Transportar las mercancías de un tren a otro.

El transporte por ferrocarril esta regulado por el convenio CIM que es el convenio que regula el contrato de transporte y el convenio TIF que regula el transito aduanero.

El incoterms mas utilizado en el transporte terrestre, es decir, transporte por carretera y ferrocarril es el FCA.

5. EL DUA.

Es un documento único administrativo. Es el documento a través de que se informa a la administración de cualquier exportación e importación que se haga desde la Unión Europea. Es el mismo documento para todos los países de la UE. Tiene 3 funciones básicas que son:

- ◆ *Función estadística.* Se informa al Estado y ellos pueden elaborar decisiones en política comercial exterior.
- ◆ *Controlador del transporte.* Junto al DUA hay que incluir una copia del documento que formaliza un contrato de transporte.
- ◆ *Liquidatoria.* Porque se liquida los impuestos que se tienen que liquidar en las aduanas: IVA, impuestos especiales y el arancel.

TEMA 8. MEDIOS DE LA POLITICA COMERCIAL

1. CONCEPTO: POLÍTICA COMERCIAL

La política comercial es la actitud del Estado frente al comercio exterior, fomentar las exportaciones y reducir las importaciones. Para conseguir esto el Estado utiliza dos clases de medios que son, los medios relativos a las exportaciones y los relativos a las importaciones.

2. MEDIOS RELATIVOS A LAS EXPORTACIONES

Son formas para fomentar las exportaciones por parte de los Estados. De esos instrumentos algunos son legales y otros son ilegales, estos últimos perseguidos por la CMC (Organización Mundial de Comercio). Se pueden distinguir:

– *Medios legales:*

- ◆ El trafico de perfeccionamiento. El gobierno permite que se importen mercancías sin pagar arancel con la condición de que luego sean reexportadas, generalmente, después de sufrir alguna transformación.
- ◆ Créditos a la exportación. El estado nos va a financiar siempre que ese dinero lo utilicemos para financiar una exportación. Se pide en determinadas ocasiones y no siempre. El crédito no financia el 100% de la exportación. Para que el Estado conceda este crédito la empresa exportadora no tiene que tener deudas con la Hacienda Publica ni con la Seguridad Social.
- ◆ Seguro de crédito a la exportación. El exportador concede un crédito a su cliente como teme el impago por parte de ese cliente lo que hace es pedir un seguro de crédito al Estado, si al final del crédito el cliente no paga parte de esa cantidad la va a pagar el Estado del

exportador. Nunca son al 100% y también se exigen estar al corriente con los pagos del Estado. El organismo oficial que concede los créditos es el CESCE.

- ♦ Carta de exportador. Es una carta de presentación que emite el gobierno de las empresas de su país donde declara cual es la solvencia, el volumen y la antigüedad de esas empresas y con estas cartas las empresas se pueden dirigir a bancos extranjeros para pedir financiación y a empresas con el fin de facilitar sus operaciones comerciales. Se hace para que se fíen de las empresas.
- ♦ Ferias internacionales. Los gobiernos facilitan la comercialización de los productos de sus empresas a través de esto. La feria es un evento en el que durante una serie de días, normalmente una semana, se reúnen en un lugar concreto las empresas interesadas en un determinado sector facilitando la comunicación mutua, la comercialización y la posibilidad de realizar negocios. Son especialmente importantes las ferias para las PYMES porque les permiten realizar un gran número de contactos internacionales, incluso negocios con empresas al que de otro modo les hubiera sido muy difícil y costoso acceder.

Medios ilegales:

- ♦ Primas a la explotación. Es una subvención que encubiertamente da el Estado a sus empresas con el objetivo de que sean más competitivas en otros países. Esto es ilegal porque altera el mercado, perjudica a las empresas de otros países por lo que se considera una práctica desleal y está perseguido por la OMC que es un organismo supraoficial cuyo objetivo es velar por el comercio.
- ♦ Dumping. Es la venta o comercialización por debajo del coste. A veces el Estado financia a las empresas que hacen esto y esta práctica puede tener distintas causas para el mercado, a veces perjudica al mercado y otras no. Hay tres tipos de dumping.
- ♦ Esporádico. Consiste en bajar mucho los precios para deshacerse de stock desfasados. Son las rebajas. La OMC lo consiente porque no es una práctica ilegal.
- ♦ Intermitente. Esta práctica está perseguida ya que es ilegal. La empresa hace esto por diferentes motivos:
 - ♦ Cuando las empresas quieren penetrar en un mercado extranjero ofreciendo precios muy bajos.
 - ♦ Cuando la empresa quiera evitar la competencia extranjera.
 - ♦ Para luchar con el dumping de competidores.
- ♦ Permanente. Esta práctica es la más perseguida. Se hace con el único objeto de destruir a la competencia. Se da en sectores pequeños en el que hay grandes empresas, por ejemplo, en telefonía móvil.

3. MEDIOS RELATIVOS A LAS IMPORTACIONES

Son los instrumentos a través de los cuales los Estados reducen las importaciones. Son de 3 clases:

1. Restricciones cuantitativas a la importación. Son fundamentalmente 2:

- ♦ Prohibiciones a la importación. El estado puede prohibir la importación básicamente por dos motivos:
 - ♦ Políticos
 - ♦ Económicos
- ♦ Los contingentes. Es sinónimo de cupo. El Estado estudia cual es la cantidad adecuada que sus mercados permiten de competencia extranjera y la limita. Hay 4 tipos:
 - ♦ Contingente global. El estado establece un cupo general que afecta a todos los países para una determinada mercancía. Por ejemplo: España determina que al año se importen 100.000

toneladas de alcachofas.

- ◆ Contingente por países. Se coge el contingente global y lo divide por países de origen de forma que a cada uno se le asigna unas cantidades.
- ◆ Contingente por países y licencias. El país de importación divide su contingente en licencias de forma que la empresa que desee exportar necesita obtener una licencia de exportación la licencia que tiene su precio le da el derecho a exportar a ese país.
- ◆ Aimable o sistema francés. Sistema creado por Francia. Es lo mismo que el contingente por países y licencias lo único que en este caso por cuestiones de cortesía internacional va a ser el país exportador el que distribuya las licencias.

2. Proteccionismo administrativo. Los Estados firman acuerdos internacionales por lo que reducen o eliminan las trabas al comercio exterior, sobre todo reduciendo aranceles. Estos tratados son legislación internacional que están obligados a cumplir. Les sobreviene a estos Estados una crisis económica sectorial que hace que el cumplimiento del tratado le sea perjudicial, es decir, que le perjudica que le importen mercancías. El Estado como tiene que cumplir con la legislación lo que hará es crear otra serie de barreras al comercio internacional justificándolas en motivos no económicos sino administrativos, por ejemplo, incrementar las exigencias de sanidad, seguridad o de calidad de los productos. Con esto se evita la importación evitando agravar la crisis económica y no incumpliendo los pactos comerciales internacionales. Este es un sistema ilegal.

3. Arancel de Aduanas. Es el mecanismo más utilizado para limitar las importaciones. El arancel tiene 3 funciones:

- ◇ *Función fiscal o recaudatoria* ya que es un impuesto.
- ◇ *Función proteccionista.* Sirve para proteger los mercados interiores de la competencia extranjera.
- ◇ *Función estadística.* Permite saber a los Estados que cantidad de mercancía entra en sus fronteras y que origen tienen esas mercancías.

El arancel es un impuesto que tiene una serie de elementos:

- ◇ *El hecho imponible.* Es un hecho físico y es el paso de las mercancías por la aduana, lo que significa que en ese momento se devenga el arancel.
- ◇ *Base imponible.* Es la cuantificación del hecho imponible.
- ◇ *Cuota.* Es el resultado de aplicar a la base imponible un tipo impositivo o gravamen.

4. SISTEMAS PARA CALCULAR LA BASE IMPONIBLE Y EL TIPO EN EL ARANCEL

Existen 4 fórmulas para calcular la base imponible y el tipo:

1. Sistema de derechos específicos. En este sistema la base imponible va a ser una unidad física determinada de la mercancía, por ejemplo, litro, kilo, m³, m², y el tipo una cantidad fija de dinero que se aplica a cada unidad física de producto, por ejemplo, 10€ kilo.

Arancel = 10€ por m³ de mercancía y esto dará la cuota.

El inconveniente de este sistema es que implica un mayor gravamen fiscal para los productos más baratos en general.

Por ejemplo: importamos vino. El arancel es de 5€ por litro

- ◇ Caso 1. vino a 0.5 litro. $0.5 \times 1\text{€ arancel} = 1.5\text{€}$ por lo que se triplica el precio.

◇ Caso 2. vino a 100€ litro. $100 + 1€ \text{ arancel} = 101€$ casi no se modifica el precio. Por tanto, graba mas a los más baratos, por lo que se perjudica mas fiscalmente.

2. Sistema de derechos Ad Valorem. Es el sistema más utilizado. En este caso la base imponible va a ser el valor de la mercancía en la aduana y el tipo va a ser un porcentaje fijo de ese valor, por ejemplo, un 3%, 5%, etc.

Estos porcentajes varían o pueden varias en función del origen de la mercancía.

El valor de la mercancía no es igual en el país de origen que en la aduana de importación.

El problema de este sistema es que la aduana no siempre va a conocer el valor de la mercancía. La ventaja es que es más fácil hacer comparaciones internacionales y la carga fiscal no es desequilibrada porque ahora es en función del valor que tiene la mercancía no del peso o el tamaño.

3. Sistema de derechos mixtos. Se aplican los dos sistemas anteriores a la vez. La base imponible es tanto la unidad física como el valor de la mercancía y el tipo es tanto una cantidad por unidad física como un porcentaje sobre el valor.

Por ejemplo, 1€ por tonelada de trigo + 3% de su valor.

4. Sistema de derechos compuestos. Hay que diferenciar:

- ◆ *Sistema de mínimos específicos.* Se aplica a productos de poco valor y de poco interés para el país importador. Se aplica cuando la cuota a pagar por el sistema de derechos ad valorem no llega a un mínimo calculado por el sistema de derechos específicos y si no llega se aplica la cuota calculada por el sistema de derechos específicos. En la practica consiste en calcular la cuota por los dos sistemas y quedarse con el mayor.

Por ejemplo: importamos 100 toneladas de maíz. El tipo va a ser del 10% y se establece un mínimo específico de 20€ la tonelada.

Caso 1. El maíz cuesta a 100€ la tonelada.

$100 \text{ toneladas} * 100 = 10.000 * 10\% = 1000 \text{ cuota.}$

El gobierno considera que como mínimo tiene que ser la cuota que se obtendría por derechos específicos.

$20€ * 100 \text{ toneladas} = 2000€$

Al comparar ad valorem, la cuota no cumple la condición de ser como mínimo la cuota de derechos específicos, ya que 1000€ que es la cuota ad valorem no es como mínimo 2000 que es la cuota de derechos específicos. Por lo que se aplica la cuota de derechos específicos que es 2000€.

Caso 2. el maíz cuesta a 250€ la tonelada.

$100 \text{ toneladas} * 250€ = 25.000 * 10\% = 2500 \text{ cuota.}$

En este caso la cuota ad valorem supera la cuota mínima de derechos específicos, por lo que

se aplica la cuota ad valorem

- ♦ *Sistema de máximos específicos.* Este caso es el contrario del otro. El estado le interesa que entren los productos porque tienen valor. El estado establece un máximo o tope para que el arancel no sea caro y entre la mercancía. Si la cuota de derechos ad valorem es superior a la de derechos específicos nos quedamos con la de derechos específicos. En la práctica es calcular los dos y elegir el menor.

Por ejemplo: importamos 100 maquinas industriales. El tipo ad valorem es del 10% y el de derechos específicos 1500€ cada maquinaria.

Caso 1. 20000 € la unidad.

Cuota ad valorem $20.000 * 100 \text{ maquinas} = 2.000.000 * 10\% = 200.000$

Cuota de derechos específicos. $100 \text{ maquinas} * 1500 \text{ unidad} = 150.000$

Por lo que se aplica la cuota de derechos específicos ya que es máximo que se puede llegar.

Caso 2. 10.000€ la unidad

Cuota ad valorem $10.000 * 100 = 1.000.000 * 10\% = 100.000$

Cuota de derechos específicos. $100 \text{ maquinas} * 1500 \text{ unidad} = 150.000$

Se aplica el sistema ad valorem porque es menor que el máximo.

5. TEXTO LEGAL DEL ARANCEL.

El arancel tiene un texto muy peculiar que se ordena por tipos de mercancías, este sistema se llama Partida arancelaria que consta de:

- ◊ Numero de orden de la mercancía.
- ◊ Descripción de la mercancía
- ◊ Establece a esa mercancía el tipo que se aplica en función del origen de la mercancía.

El numero de orden tiene 6 dígitos, es decir una partida tiene 6 dígitos. El tipo no se especifica país por país sino que se pone el convenio y en este pondrá el tipo.

El arancel esta organizado en 21 secciones, que se agrupan en 99 capítulos y estos se agrupan en partidas arancelarias y estas en subpartidas.

A la hora de clasificar se realiza en función de la materia constitutiva del producto y conforme aumente el grado de elaboración del producto pierde importancia la materia y gana importancia la función para la que esta destinado la mercancía.

El criterio según esto, es que los 83 primeros capítulos se clasifican según la materia respetando el orden material de los 3 reinos: animal, vegetal y mineral y del capítulo 84 al 99 se clasifican según la función de la mercancía empezando de menos elaboradas a mas elaboradas.

En la aduana no solo se liquida el arancel sino también el IVA y los impuestos especiales (alcohol, tabaco, petróleo y derivados)

AUSTRALIA

ESPAÑA

CHINA

ALEMANIA

EXPORTACIÓN

IMPORTACIÓN

IMPORTACIÓN

–IINFORMAR ! FORMAL

–PAGAR IMPUESTOS ! FISCAL

–Contingencias

–Prohibiciones

–I.V.A.