

CBS

Colegio Bautista Shalom



Economía II

Quinto PMP

Segundo Bimestre

Contenidos**COMERCIO**

- ✓ CONCEPTO DE COMERCIO.
- ✓ DINERO DE MERCANCÍA.
- ✓ DINERO METÁLICO.
- ✓ BREVE RESEÑA HISTÓRICA.
- ✓ CLASIFICACIÓN DEL COMERCIO.
- ✓ PROTECCIONISMO.
- ✓ RESTRICCIONES NO ARANCELARIAS.
- ✓ LIBRE MERCADO O LIBERALISMO ECONÓMICO.
- ✓ LA VISIÓN CLÁSICA DEL COMERCIO.
- ✓ TRATADO DE LIBRE COMERCIO.
- ✓ ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO.
- ✓ RONDA DE DOHA PARA EL DESARROLLO.
- ✓ GLOBALIZACIÓN.
- ✓ INCOTERMS.
- ✓ BALANZA DE PAGOS.

INFORMACIÓN (INCLUÍDA EN ESTE DOCUMENTO EDUCATIVO) TOMADA DE:**Libros:**

1. Pérez Ortiz, Laura: PRÁCTICAS DE ESTRUCTURA ECONÓMICA MUNDIAL, 2009-2010.

Sitios web:

1. <http://ri.ufg.edu.sv/jspui/>
2. Comercio y empleo: Los retos de la investigación sobre las políticas: <https://www.wto.org/>
3. B. Antecedentes históricos y tendencias actuales: <https://www.wto.org/>.
4. EL COMERCIO INTERNACIONAL EN LA HISTORIA DEL PENSAMIENTO ECONÓMICO: <https://pendientedemigracion.ucm.es/>
5. <http://catarina.udlap.mx/>
6. El liberalismo económico y la crisis: <https://aprendeenlinea.udea.edu.co/revistas/index.php/>
7. Globalización: <http://catarina.udlap.mx>
8. PRÁCTICAS DE ESTRUCTURA ECONÓMICA MUNDIAL: <http://www.uam.es/>
9. Pequeña historia del comercio: <http://senzillament.seminaritaifa.org/files/2012/01/senzillament>
10. Capítulo 3.- El proteccionismo; la regularización de sus instrumentos: <http://www.wto.org/spanish/>
11. Tratado de libre comercio: <http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe>

NOTA: conforme avances en tu aprendizaje tu catedrático(a) te indicará la actividad o ejercicio a realizar. Sigue sus instrucciones.

COMERCIO

CONCEPTO DE COMERCIO

Se denomina comercio a la actividad socioeconómica consistente en la compra y venta de bienes, sea para su uso, para su venta o para su transformación. Es el cambio o transacción de algo a cambio de otra cosa de igual valor. Por actividades comerciales o industriales entendemos tanto intercambio de bienes o de servicios que se afectan a través de un mercader o comerciante. El comerciante es la persona física o jurídica que se dedica al comercio en forma habitual, como las sociedades mercantiles. Algunas de las definiciones y términos que estaremos utilizando en este documento se han tomado directamente del Sistema de Clasificación Industrial para América del Norte.

Es necesario hacer una breve reseña histórica sobre el desarrollo del comercio desde las primeras formas en que se dio en las sociedades humanas primitivas, hasta sus manifestaciones más complejas y elaboradas que observamos hoy día. El concepto de "Dinero" es una invención humana que surge como una solución a la necesidad innata e inherente de propiedad y comercio del ser humano. Sin embargo, hubo largos periodos de la historia en los que el comercio tuvo una forma muy diferente a la que tiene hoy, donde la "moneda" o el "dinero" estaban ausentes.

El intercambio comercial en las sociedades primitivas, El trueque ante-monetario.

En las sociedades primitivas el comercio se realizaba para obtener bienes de subsistencia, donde las tribus dedicadas a la ganadería necesitaban granos para alimentarse, entonces intercambiaban pieles y queso por trigo, papas, etc.; con las tribus dedicadas a la agricultura. En un inicio el intercambio era directo producto por producto; donde daban, por ejemplo: Una oveja por un quintal de trigo y luego se fueron adoptando algunos productos como moneda: Pescados, sal, ganado, etc. Los pipiles utilizaban la semilla de cacao como moneda en sus actividades comerciales, después se utilizaban los metales preciosos. ¿Cómo se hizo la transición de trueque a un sistema comercial basado en moneda?

DINERO DE MERCANCÍA

Muchas cosas a veces extrañas se han utilizado como representación de dinero, algunas se valoraban por su debida utilidad, otras eran cosas naturales que con el tiempo se hacen populares como dinero, debido a que eran duraderas y fáciles de llevar puestas. Ejemplos de cosas estaban los collares de conchas marinas, los cocos, que se usaban como dinero en los mares del Sur y que hoy inclusive en algunos lugares del Pacífico se usan para ser intercambiados por otras cosas.

El hacha como dinero Azteca, estaba hecha de cobre (herramienta-dinero); esta serie de herramientas eran comunes en todas las tribus primitivas, las puntas de lanzas retorcidas es otra muestra que se usaba en el África como dote o aportación del esposo al matrimonio. En muchas tribus se le pagaba a la familia de la novia por ella. Entre los pueblos del Alto Nilo una esposa valía ocho vacas. En Norteamérica "Los cobres", en forma de escudos eran usados como dinero por los indios, los cobres y mantas se daban para conseguir esposa, en algunas tribus.

INVESTIGACIÓN 01: Indague e investigue en las redes sociales, en el internet y la televisión por cable, las manifestaciones actuales del trueque: registre toda la información que sea posible, (objetos intercambiados, lugar donde se realiza la transacción, ¿Cómo se calcula o se compara el valor de los objetos intercambiados?

DINERO METÁLICO

Durante el reinado de Hammurabi (1760 a. J. C.) está ya plenamente atestiguado a Babilonia el uso de lingotes de oro, plata o bronce. Pero no solamente la civilización mesopotámica realizó este cambio decisivo. Todas las civilizaciones históricas fueron entrando, más pronto o más tarde, en el sistema monetario metalista. En el valle del Indo se utilizaron barras de cobre oblongas; entre los hititas, lingotes de hierro; a Micenas, placas de bronce que imitaban pieles de animales y en la China también placas de bronce en forma de vestidos. Según los historiadores, uno de los primeros usos tuvo lugar casi al mismo tiempo en dos puntos distantes de la tierra: China y Lydia (Grecia) aproximadamente unos 700 años antes de la era cristiana. En un principio, tales monedas muestran a las claras la transición entre el trueque o el intercambio y el uso moderno, teniendo en cuenta las caprichosas y/o curiosas formas que adoptaban.

Veámoslo más en detalle:

CHINA: Los cuchillos, eran en la antigüedad, elementos muy codiciados por su doble propósito como arma y como herramienta o utensilio. Por ese motivo, eran muy usados como objetos de trueque. Se comenzó entonces a construir cuchillos de dimensiones más reducidas para emplearlos como elementos simbólicos para comerciar. Estas primeras monedas en forma de cuchillo eran de cobre o de una aleación de bronce. Las palas y las telas también tenían las mismas características de los cuchillos, y eran objetos de fácil intercambio. Las reproducciones de telas y palas más pequeñas para utilizarlas en las transacciones, fueron en consecuencia el próximo paso. Las telas tenían la forma de camisas. Existieron dos denominaciones: para los cuchillos, TAO; para las camisas PU.



En cuanto a los hallazgos estudiados, existen dos criterios, unos estudiosos creen que los TAO, son más antiguos, y superan los 700 años A.C. de existencia; otros no le atribuyen más de 300 años A.C. Como los cuchillos verdaderos se llevaban colgados del cinturón, o de la muñeca, estas tenían un agujero, por los que se les pasaba una correa. Por consiguiente, cuando se usaban para monedas, también se conservó esta forma, lo que servía para agruparlos cuando se necesitaban varios para hacer un pago grande.



LYDIA: A orillas del mar Egeo, en el Asia Menor, el reino de Lydia constituía un importante centro comercial, pues de allí partían las caravanas hacia el oriente. Estaba emplazada donde hoy está Turquía.

Decía Heródoto, que fue el primer pueblo del que se tuvo noticias que acuñó monedas de oro y plata. Lydia tenía recursos de oro y plata, por lo que era un país muy rico, alrededor del año 800 A.C., comenzaron a usar trozos de metales preciosos, con un peso determinado y a estampar con ellos símbolos oficiales. Las monedas más antiguas del mundo occidental fueron trozos de ELECTRON (amalgama natural de oro y plata) con forma de habichuela o poroto. Pero las primeras monedas encontradas de oro puro, fueron acuñadas en los tiempos del

Rey CRESO (560-546 A.C.). Tenían la cabeza de un león y la de un toro, símbolos del poder real, en el reverso se veía la huella dejada por el punzón rectangular. Se hacían colocando un trozo de metal caliente de un peso determinado sobre un yunque grabado con un troquel del diseño del anverso.

Los sistemas monetarios de las civilizaciones nacientes, La arqueología nos ha descubierto en los últimos decenios cómo nacieron las primeras civilizaciones en el Asia Sudoccidental, en el valle del Indo, en Egipto, más tarde en el Egeo, en el valle del Danubio... Estas civilizaciones estaban fundamentadas en un utilitarismo neolítico avanzado, de cultivo extensivo de cereales y con una división del trabajo ya bien establecida. Con ellas aparece la escritura; pero la escritura no es sino la consecuencia de otra práctica social que aquí nos interesa mucho, ya que no es otra que la utilización de instrumentos monetarios. Estas sociedades contaban, desde los inicios, probablemente, con unidades monetarias bien definidas. Por ejemplo, a Mesopotamia la unidad monetaria era el centeno y más tarde también la plata. Esto no significa, como acabamos de decir, que en los intercambios concretos la gente cambiara mercadería por centeno (o plata), sino únicamente que el centeno y la plata eran los patrones de valor en relación a los cuales podía expresarse el valor de todas y cada una de las mercaderías. Ahora bien, en un momento dado –que coincide con el inicio de la Edad del Bronce, durante el milenio IV a.J.C.– las civilizaciones del Próximo Oriente conocen un desarrollo económico notable: se produce un aumento drástico de la población en Irán e Irak y aparece la especialización artesana y los inicios del comercio a gran escala. El comercio se realiza a muy larga distancia. Esta especie de explosión económica va aparejada con la aparición de unos aparatos muy curiosos, que recientemente han estado estudiados e interpretados.

Es necesario señalar algunas características de las transacciones realizadas con "moneda". En cada transacción mercantil –y en cada acto social monetario– la única función que cumple la moneda metálica, es la de ser un medio de pago, es decir, un instrumento que permite resolver, concluir, cerrar la



transacción o acto en cuestión: con la entrega de unas piezas de moneda, se puede dar por pagada, por saldada, por resuelta, cualquier situación monetaria. Y desde este punto de vista, el uso de la moneda metálica es incluso mucho más fácil, rápido y cómodo que la redacción de un instrumento monetario documentario, que ha de ser escrito, firmado y posteriormente compensado.

Alejandro Magno: la uniformidad de la moneda: Avanzando aún más en el tiempo, y como fruto de la evolución a través del tiempo y a las distintas civilizaciones que se desarrollaron culturalmente a través de su devenir, se llega a una verdadera novedad en el campo de la circulación de la moneda: su uniformidad. Ello ocurrió bajo el imperio de ALEJANDRO MAGNO (356-323 AC).

ALEJANDRO, hijo de FILIPO I de Macedonia, en apenas 13 años, expandió el dominio macedonio hasta convertirlo en un Imperio que llegaba hasta la India; cumpliendo de esta forma el objetivo póstumo de su padre de liberar los estados griegos del yugo de Persia. A la muerte de Filipo, Alejandro se hizo cargo del ejército y conquistó Siria, Turquía, Persia y Egipto. En cada uno de estos lugares, establecía una ceca (o usaba las ya existentes en el lugar) para la acuñación de monedas de diseño uniforme, la que podía circular por toda Grecia. Tales monedas -- se acuñaban con el oro y la plata de sus dominios (esto ya lo había comenzado a realizar Filipo I) dando todo ello como resultado la organización de un sistema monetario nacional uniforme, en curso en el mundo griego y en el ex Imperio Persa. Sardis, capital de Lydia, fue una de las cecas proveedoras de tales monedas, en la que las más comunes eran, como se mencionó, los tetradracmas de plata, cuyo anverso tenía la efigie de Heracles (Hércules para los romanos) cubierto por una piel de león (se decía que las facciones de Heracles se parecían a las de Alejandro), y en cuyo reverso aparecía el dios Zeus.

Al surgir imperios mundiales (sobre el mundo conocido), como el macedonio, el romano, y otros, también se refinan y especializan las economías y sus manifestaciones, así como los instrumentos financieros que estaban disponibles para el Comercio.

Papel Moneda, Significaba acarrear pesados trozos de hierro, los impulsaron, en el 845 a.C. durante la dinastía Tang, a emitir un papel representativo, mucho más liviano y manejable que si bien era construido en un material de muy poco valor, valían por decreto gubernamental una cantidad específica de oro o plata, pero que no puede ser cambiado libremente por medidas de oro. A eso precisamente llamamos dinero fiduciario. Cuando el elemento de intercambio tiene un valor intrínseco mucho menor a lo que representa. De hecho, no sólo el papel, las monedas de cobre o bronce son dinero fiduciario que valen mucho más al ser intercambiadas por monedas oro.

Dinero Fiduciario, Monedas y billetes de curso legal que carecen de valor intrínseco. Su aceptación y uso descansa en la confianza que tiene el público en que otros a su vez lo aceptarán a cambio de bienes y servicios. El dinero fiduciario, cuando surgió, era normalmente una medida de urgencia para tiempos de guerra. Los bancos privados fueron sustituidos paulatinamente por bancos centrales como autoridades emisoras de papel moneda.

Dinero Bancario, Está constituido por los depósitos en los bancos, cajas de ahorro, compañías financieras o cajas de crédito. Los bancos reciben depósitos de sus clientes y conceden préstamos a las familias y a las empresas. Además, por medio de este se pagan sueldos a empleados directamente en su cuenta bancaria.

Como reseña histórica es importante mencionar el inicio de las operaciones bancarias dentro del contexto del comercio. Hoy día la banca, sus productos y servicios son tomadas por sentado, sin embargo, es un invento humano que no siempre existió y que ha cambiado en su función y forma, según los tiempos y culturas, a manera de tener una mejor idea de la historia del comercio y sus elementos, hacemos un breve recuento sobre el desarrollo de la banca a lo largo de la historia humana.

Desarrollo de la Banca, El estudio arqueológico y antropológico de las culturas de las edades de Hierro y Bronce, han llevado a la conclusión de que algunas funciones bancarias como, los Depósitos a plazo fijo, cambio de divisas y otros, iniciaron en templos religiosos, entre otros hallazgos se descubrió que, durante la época antigua, el poder social estaba en manos de sacerdotes y monarcas, ya que ambos poseían templos y palacios muy sólidos, con gentes armadas para su protección y seguridad. Además de ser ambos, principalmente los templos, lugares que conservaban una santidad que les merecía el respecto de todo individuo. A dichos lugares acudía la gente del pueblo para la guarda y protección de sus cosechas y otros bienes, para ello tenían que dar un depósito como anticipo por



el pago de dicha guarda y protección, ya que sus cabañas resultaban inseguras ante una gran cantidad de robos y saqueos de la época. El depósito como anticipo de un pago, resulta un hecho comprobado, que bien puede considerarse como una actividad bancaria en tiempos y lugares como: Mesopotamia, en el Templo Rojo de Uruk, en el año 3,400 a. C. y Babilonia con el grupo de los Hammurabi, en el año 2,250 a. C.

Son Asiria y Babilonia, países que destacaron por sus actividades bancarias y por el gran desarrollo logrado con las mismas, ya que las abordaron como parte de su administración, recordemos que no se conocían ni se realizaban como actualmente se hace, lo importante es que ya se trabajaba en ello. Asiria y Babilonia destacan por la creación de actividades y documentos que utilizaron para abordar a las actividades bancarias, principalmente en Babilonia en el siglo VII a. C., crean el certificado de banco, letras de cambio, órdenes de pago y realizan la administración de bienes. Con el uso de la moneda¹ se crean nuevas actividades e incluso personas con especialidades en el manejo del dinero, como los *trapezita*, Así se llamaba en Babilonia a los griegos que eran especialistas en el manejo del dinero. Quienes en sus inicios operaban en ciudades portuarias con labores de cambistas, efectuaban pagos y recibían depósitos en dinero.

Banca en Grecia, La actividad bancaria estaba vinculada con los templos, principalmente los de Delfos, Samos y Efeso, cuyas principales actividades fueron las de prestamistas y depositantes, además algunos actuaban como intermediarios del Estado, existen antecedentes en los que se indica que consideraban a la banca como de interés público ya que el Estado comenzó a intervenir en su control.

Por otro lado, se comienza a reconocer a algunas personas por sus actividades bancarias, entre ellos, a un hombre llamado Pasión, que fuera reconocido como el más famoso banquero de su época. Respecto a los templos, los más reconocidos fueron: Delfos, Atenas, Olimpia, Delos, Samos y Efeso; particularmente en el templo Delfos existía un cargo sobre préstamos correspondiente a una tasa del 10% de interés, dicho cargo era menor para los extranjeros, prueba de ello se describe en antiguos documentos que comprueban los préstamos y cargos que el tesoro del Partenón otorgaba a la ciudad de Atenas. Respecto a Grecia del siglo IV a. C., se encontraron documentos que representan los discursos escritos por Isócrates, en ellos se hace referencia a Filostéfono, considerado como el primer banquero griego, ya que él recibía para su guarda y custodia los talentos⁶; Los griegos para el buen desempeño de sus actividades se regían por el Derecho Civil y Mercantil, crearon algunas normas. Todo lo antes mencionado, fue el principio del desarrollo en actividades financieras y comerciales en Roma, entre ellas; cambios de monedas, transporte del dinero, recibían depósitos regulares e irregulares, había servicio de caja, intervenían en la compra y venta de muebles e inmuebles y en subastas públicas, pero su principal actividad era el préstamo como inversión de capital propio y ajeno.

Banca en Roma, La contabilidad romana era controlada por una especie de Codex o libro de cuentas corrientes que era firmado por el deudor y dos testigos, libro que hiciera obligatorio el emperador Justiniano, así como el libro de caja, que registraba entradas y salidas de dinero. Debido a que surgían nuevas actividades en las funciones bancarias, el control de las mismas era complejo, es por ello que se crearon nuevas leyes para controlar desde el horario de trabajo hasta los fraudes.

Banca en la Edad Media, La transición entre períodos resultó larga y complicada ya que diversos problemas afectaron el desarrollo económico, entre los más destacados se mencionan: la caída del imperio romano, las invasiones islámicas, la prohibición del interés en préstamos por parte de la Iglesia y las cruzadas. Todos los eventos acontecidos provocaron la casi desaparición de los individuos y casas que realizaban funciones bancarias, pero al mismo tiempo todos esos hechos fueron requiriendo dinero y justamente esa necesidad fue el inicio de la reaparición de viejas y nuevas actividades en la función bancaria. Inicialmente y durante siglos, los primeros banqueros fueron exclusivamente judíos, que no eran alcanzados por las leyes de la iglesia y cuya principal función fue la de prestamistas, llegaron a establecerse en Lombardía para dedicarse a la banca, logrando operar en una gran extensión de territorio e incluso con algunos monarcas como Luis IX.

Fue precisamente Luis IX quien tiempo después destierra a los lombardos de Italia y Francia, encarcelando a algunos de ellos y confiscándoles sus bienes, principalmente los documentos que contenían adeudos del monarca. Algunos lombardos lograron recuperar parte de los fondos que habían poseído, gracias a eso se dirigieron y establecieron en Inglaterra, en una calle que harían famosa por sus destacadas actividades bancarias, misma que fuera reconocida como el centro bancario de esa ciudad y que llevara por nombre Lombard. Los lombardos realizaron como práctica común en Génova, el préstamo a interés.



Génova fue una ciudad muy activa en cuestiones bancarias, en el siglo XII ya se conocía a los banchieri¹² para designar a los cambistas que operaban sentados en sus bancos en Plazas Públicas, como los *Trapezitas* de la época antigua. Los cambistas recibían depósitos que a su vez eran invertidos en operaciones de cambio marítimo, efectuaban provisiones de fondos por cuenta de sus clientes en la misma Génova bajo la forma de giroconti¹³ y en el exterior por medio de sus corresponsales o sus filiales utilizaban letras de cambio. Durante esta época, el comercio del dinero, aunque en forma rudimentaria, estaba confiado a los cambistas locales para que reconocieran las monedas acuñadas de diversas ciudades e identificaran a las que fueran falsas, también establecían con precisión el contenido y peso correcto de metal precioso. Los cambistas se regían por estatutos, fueron asociaciones muy respetables.

En cuanto al origen de la palabra banco, se sabe que es el derivado del nombre del mueble que utilizaban los cambistas italianos –un simple banco- al igual que lo usaron los *trapezita* en la antigüedad. Otras versiones señalan que la palabra banco es un derivado de la mesa y el banco que los banqueros utilizaban en las ferias, se dice que cuando éstos fracasaban en sus negocios, rompían el banco sobre la mesa en señal de quiebra, de ahí el surgimiento de la frase -banca rota-. Otras investigaciones indican que la palabra banco procede de la palabra italiana –monte- que fuera utilizada para nombrar al primer banco veneciano, y una versión más, indica que puede proceder de la palabra alemana –bank-.

El desarrollo de las Operaciones Bancarias, En el siglo XII surgen los bancos privados, es así como se funda el Banco de San Giorgio en Génova, recibía depósitos sin interés y realizaba cambios de moneda, también se establece el Banco Vital o Fondo Común de Venecia, recibía monedas y lingotes que se registraban tomando como base de medida unitaria el peso del metal, en vez de unidades monetarias, por lo que los asientos en los libros se hacían en presencia de los interesados. Para finales de la Edad Media surgen los bancos de Estocolmo y Ámsterdam, en ellos ya no era necesaria la presencia de los interesados para operar, por lo que para algunas personas este hecho representa el antecedente de billete de banco.

Fueron los siglos del XII al XIV cuando se crearon una gran variedad de operaciones: depósitos a interés, préstamos, anticipos, giros, inversiones, así como, el perfeccionamiento de la contabilidad y el sistema de partida doble. También después de experiencias desagradables se aconseja y realiza la separación de las actividades financieras de las comerciales. Con dicha separación se obtuvieron grandes beneficios, a tal grado que la mayoría de esas prácticas son ejercidas en la actualidad.

INVESTIGACIÓN 02: Con la orientación de tu docente, forma equipos de trabajo de 3 miembros, y luego registre a mano, en su cuaderno la información recabada. Indague e investigue en las redes sociales, en el internet y bibliográficamente, la historia y estado financiero de alguno (solamente uno) de los siguientes bancos:

G y T Continental, Banco Industrial, Banco de Desarrollo Rural (BANRURAL), Banco Reformador

BREVE RESEÑA HISTÓRICA

Hemos compilado una lista de fechas clave que marcan algunos puntos vitales del desarrollo histórico del comercio hasta llegar a sus expresiones actuales.

	Repúblicas italianas: Génova – Venecia – Pisa
	Comercio con el Oriente: Productos de lujo
1492	Descubrimiento de América (España)
1498	Descubrimiento de la ruta de las Indias (Portugal)
	Trajeron nuevas mercancías: especias – metales preciosos
	Inicia el Flujo de metales preciosos de las colonias a Europa
	Centro del comercio: Amberes
	Península Ibérica: Nunca centro comercial europeo
	Carlos V – Felipe II – Habsburgo – relaciones con el centro de Europa
Siglo XVI	Nueva potencia: Holanda
	Centro de comercio: Amsterdam
	Francia se establece en Canadá
	Guerras: Francia-Holanda, Francia-España
1588	España pierde la Armada Invencible (la mayor flotilla de barcos de la historia de España)

Siglo XVII	Nueva potencia: Inglaterra
1585	Primera colonia en Norteamérica Envío de mercancías a Europa Envío de mercancías de Europa a Guinea Envío de esclavos al Caribe y América
1651	"Navigation Act" de Cromwell: Sólo la flota inglesa puede transportar productos ingleses Desarrollo de poder marítimo Relaciones estrechas con Portugal
Siglo XVIII	Imperio colonial y comercial Conquista de posiciones en las costas Revolución Industrial en Inglaterra Pérdida de las primeras colonias en América por independencias de las coronas Penetración en la India – Canadá – Australia – África

CLASIFICACIÓN DEL COMERCIO

Este puede ser clasificado según sea abordado el tema, por ejemplo; el lugar donde se realiza o el volumen de bienes o servicios que involucra en sus operaciones.

El Comercio al por mayor comprende unidades económicas dedicadas principalmente a la compra-venta (sin transformación) de bienes de consumo intermedio (como bienes de capital, materias primas y suministros utilizados en la producción, y bienes de consumo final) para ser vendidos a otros comerciantes, distribuidores, fabricantes y productores de bienes y servicios; así como unidades económicas dedicadas solamente a una parte de ese proceso (la compra o la venta).

El Comercio al por mayor que venden bienes de su propiedad son conocidos como distribuidores importadores-exportadores, distribuidores de fábrica, abastecedores de mercancías, entre otras denominaciones. Y los que venden y promueven, a cambio de una comisión o pago, la compra venta de bienes que no son de su propiedad, son conocidos como agentes de ventas, corredores de mercancías, comisionistas, consignatarios, intermediarios del comercio al por mayor o agentes importadores y exportadores.

Las características principales del comercio al por mayor son:

- Operan desde una bodega u oficina de ventas.
- Tienen poca o nula exhibición de mercancías.
- Atraen clientes generalmente por vía telefónica, mercadeo personalizado o por medio de publicidad especializada a través de medios electrónicos, ferias y exposiciones.
- Normalmente venden grandes volúmenes, excepto tratándose de bienes duraderos, que generalmente son vendidos por unidad.

Comercio al por menor, Comprende "la reventa (compra y venta sin transformación) de mercancías o productos, destinados para consumo o uso personal o doméstico (consumidor final). Este sector comprende unidades económicas dedicadas principalmente a la compra-venta (sin transformación) de bienes de consumo final para ser vendidos a personas y hogares, así como unidades económicas dedicadas solamente a una parte de este proceso (la compra o la venta). Los comercios al por menor que venden bienes propios son conocidos como agencias, depósitos, tiendas, supermercados o derivan su nombre de los productos que comercializan. Y los comerciantes minoristas que venden o promueven la compra-venta a cambio de una comisión o pago son conocidos como agentes de ventas, corredores de mercancías, comisionistas, consignatarios, intermediarios del comercio al por menor, agentes importadores y exportadores.

Las características principales del comercio al por menor son:

- Atraen clientes por la ubicación y diseño del establecimiento.
- Tienen extensa exhibición de mercancías para facilitar a los clientes la selección de las mismas.
- Hacen publicidad masiva por medio de volantes, prensa, radio, televisión.

Los comercios al por menor pueden también proporcionar servicios integrados a la venta de los bienes, como empaquetado, envasado y entrega a domicilio. La venta con instalación incidental se clasificará en comercio al por

menor. Este sector comprende también a los comerciantes al por menor sin establecimiento que realizan su labor mediante alguno de los siguientes métodos:

- ✓ El tele-mercadeo con ventas vía telefónica;
- ✓ La venta al por menor exclusivamente por catálogo;
- ✓ La venta al por menor por medios electrónicos (Internet, fax y correo electrónico).
- ✓ La venta de forma personalizada de venta.
- ✓ La puerta por puerta (cambaceo y multinivel).
- ✓ La venta con demostración de productos en hogares.
- ✓ La venta a través de puestos semifijos o máquinas expendedoras.

También se incluyen siempre en este sector las unidades económicas dedicadas principalmente al comercio de muebles para el hogar, artículos de mercería, artículos de decoración, antigüedades, instrumentos musicales, vehículos automotores (excepto camiones), partes y refacciones de automóviles y camiones, aceites lubricantes y artículos usados.



Al por Mayor	Al por Menor
1. Alimentos, bebidas y tabaco 2. Productos textiles y calzado 3. Productos Farmacéuticos, de perfumería accesorios de vestir, artículos para el esparcimiento y electrodomésticos 4. Materias Primas agropecuarias para la industria y materiales de desecho. 5. Maquinaria, mobiliario y equipo para actividades agropecuarias, industriales y de servicios. 6. Camiones. 7. Intermediación y comercio al por mayor por medio masivos de comunicación y otros medios	1. Alimentos, bebidas y tabaco. 2. Tiendas de autoservicio y departamentales. 3. Productos textiles, accesorios de vestir y calzado. 4. Artículos para el cuidado de la salud 5. Artículos de papelería, para el esparcimiento y otros artículos de uso personal. 6. Enseres domésticos, computadoras y artículos para la decoración de interiores. 7. Artículos de ferretería, tlapalería y vidrios. 8. Vehículos de motor, refacciones, combustibles y lubricantes. 9. Intermediación y comercio al por menor por medios masivos de comunicación y otros medios.

Estas son otras clasificaciones que se pueden hacer sobre el Comercio,

- a) Comercio Aéreo, Cuando el transporte de las mercaderías se realiza por avión o helicóptero.
- b) Comercio al por mayor, Es la compra de mercadería a un productor o fabricante y la venta a detallistas, mayoristas que operan con comerciantes o detallistas en grandes cantidades y con cierta regularidad, así como también es el que se realiza en grandes cantidades.
- c) Comercio al por menor, Es la venta de productos directamente a los consumidores. Se realiza en cantidades pequeñas.

- d)** Comercio Bilateral, Es el intercambio comercial realizado entre dos países, generalmente originados con acuerdos bilaterales, que compromete a los países firmantes a darse preferencias mutuas en el comercio de exportación e importación. Esta clase de acuerdo impide el desarrollo competitivo del comercio internacional y motiva adquisiciones a costos comparativamente altos.
- e)** Comercio de Cabotaje, Cuando el transporte de las mercancías se realiza entre puertos de un mismo país.
- f)** Comercio Exterior, Operaciones a las que puede acceder un banco, cumpliendo los requisitos exigidos por el Banco Central y con la autorización de éste. El que un país tiene con otro.
- g)** Comercio Fluvial, Cuando el transporte de las mercancías se realiza mediante ríos y canales.
- h)** Comercio Internacional, El que se realiza entre distintos países; puede ser de exportación y/o importación.
- i)** Comercio Internacional de Exportación, Salida de productos de un país con destino a otro, es decir lo que una nación vende al extranjero.
- j)** Comercio Internacional de Importación, Entrada a un país de mercancías provenientes de otro, es decir, lo que una nación compra con el extranjero.
- k)** Comercio Interno, El que se realiza dentro de las fronteras o límites de un país. El que tiene lugar en un espacio económico homogéneo, regularmente por unas mismas leyes.
- l)** Comercio Lacustre, Cuando el transporte se realiza navegando lagos.
- m)** Comercio Marítimo, Cuando el transporte de las mercancías se realiza por mares u océanos.
- n)** Comercio Multilateral, Comercio desarrollado entre varios países sin restricciones de ningún tipo, este sistema beneficia al sistema y al comercio internacional al desarrollar la especialización en las actividades en las que los países tienen ventajas comparativas con respecto de otros. Permite la reducción de costos y propone a una mayor eficiencia.
- o)** Comercio Terrestre, Cuando el transporte de las mercaderías se realiza por ferrocarril, vehículos automotores o animales.
- p)** Comercio al Menudeo, Él último eslabón de la cadena de distribución del fabricante al consumidor final. Es la distribución al menudeo se puede basar en inventario que se localiza en el punto de venta final, ya sea en las grandes tiendas por departamentos o en un local en el mercado. En forma alternativa, se pueden centralizar los inventarios como en las casas de venta por correo.
- r)** Comercio con Cupones, Cuando una compañía por lo general una casa de financiamiento vende un título o cupón a crédito. El comprador paga la deuda por medio de abonos regulares de terminados y con intereses, el comprador intercambia el cupón por bienes en determinados comercios. La casa de financiamiento reembolsa al detallista el valor general de cupón menos un descuento. Es un método muy antiguo de crédito al consumidor, sobre todo en el norte de Inglaterra. Vino a ser un método para evitar las regulaciones de las compras a plazo.

PROTECCIONISMO

La OMC basa sus principios en lo que anteriormente era el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT, siglas en inglés). En 1995 la OMC sustituyó al GATT como organización internacional, pero el Acuerdo General sigue existiendo como tratado general de la OMC sobre el comercio de mercancías, actualizado como consecuencia de las negociaciones de la Ronda Uruguay, "que dio origen a la mayor reforma del sistema mundial de comercio desde la creación del GATT".

"El término proteccionismo normalmente se refiere a todas las medidas que hacen que el precio interno cobrado por el productor nacional de un bien importable sea superior al precio externo", Procederemos a describirlo y explicar cómo éste se ha ido desarrollando a través de sus instrumentos, tales como, los derechos compensatorios, el *antidumping*, los subsidios; instrumentos que generalmente suelen utilizarse como un freno a las importaciones. Estas medidas de defensa comercial no han sido adoptadas por todos los países del hemisferio, frecuentemente

han sido aplicadas incorrectamente y, en algunas otras instancias utilizadas en forma abusiva; representando en todos estos casos barreras no arancelarias, que obstaculizan el desarrollo del comercio.

Debido a que ha existido una apertura comercial alrededor del mundo, varios países se ven afectados por la introducción de productos que llegan a perturbar a su mercado nacional, por lo que emplean un uso incorrecto de las medidas de protección, sobre pasándolas y rompiendo el reglamento de la Organización Mundial de Comercio.

ARANCEL, es un impuesto que se aplica en el comercio exterior para agregar valor al precio de las mercancías en el mercado de destino. Se gravan las mercancías que se importan a fin de equilibrar la producción de un país.

- *Ad Valorem* Se emplea en la mayoría de las tarifas de importación y se expresa en términos porcentuales del valor en aduana de la mercancía, este impuesto de importación se calcula con base en el valor de la factura, el cual debe determinarse conforme a las normas internacionales previstas en el Acuerdo de la Organización Mundial del Comercio (OMC antes GATT).
- Arancel Específico, Este se expresa en términos monetarios por unidad de medida, por ejemplo, US\$5.00 por metro de tela, o US\$150.00 por cabeza de ganado. En este caso, el valor real, calculado o ficticio de la mercancía no tiene ninguna trascendencia fiscal, en el arancel específico no se considera si el precio del producto es muy elevado o bajo. Este tipo de arancel no se utiliza en Guatemala
- Clasificación Arancelaria, Las mercancías deben identificarse al pasar por las aduanas, a fin de determinar su situación arancelaria, que arancel les corresponde pagar; establecer correctamente los impuestos aplicables y vigilar el cumplimiento de las regulaciones no arancelarias que se aplican en las aduanas.

LA POLITICA ARANCELARIA, es el instrumento de política económica mediante el cual un Estado define la estructura arancelaria que regirá el comercio exterior de mercancías. Sobre ella recae, entre otros aspectos, la fijación de las tarifas arancelarias, las mismas que tienen una especial incidencia en el comportamiento comercial de un país (flujo y/o intercambio internacional de mercancías).

CONTINGENTE ARANCELARIO, Cuando los derechos de importación que se aplican a las cantidades dentro del contingente son más bajos que los que se aplican a las cantidades fuera del contingente (que pueden ser altos).

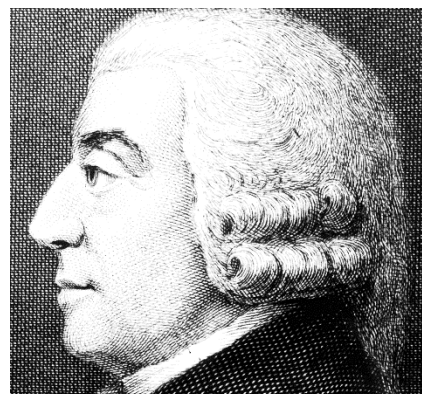
DUMPING, es un mecanismo que utilizan algunos países para introducir al extranjero algunos productos a precios inferiores a los corrientes para suprimir la competencia. Ahora, el *antidumping* son estas medidas que restringen la entrada de algunos productos que tratan de ser establecidos en el país a precios más bajos que los productos nacionales, por lo que para el país resulta una competencia injusta, ya que la mercancía nacional es desplazada por productos más baratos y algunas veces de mejor calidad. El *antidumping*, ha sido utilizado entonces como un instrumento de proteccionismo, prohibiendo la entrada de algunos productos que realmente no hacen *dumping*, pero son rechazados por ese motivo.

SUBVENCIONES Y DERECHOS COMPENSATORIOS, La subvención, también llamada subsidio, es la ayuda pública a las empresas. El efecto de éste es que el precio final es menor al del libre mercado, aunque el objetivo del gobierno sea ayudar a que la empresa pueda seguir existiendo o a mantener el ingreso de los productores. Desde 1945 los subsidios a las empresas han sido muy frecuentes y en algunos casos, como en los países latinoamericanos más industrializados, contribuyeron al desarrollo de algunos sectores productivos.

RESTRICCIONES NO ARANCELARIAS

"Se denominan así a las políticas comerciales que presentan dos características comunes: influyen en el comercio a favor de los productores nacionales y lo hacen sin recurrir al mecanismo de los aranceles" (Lejavitser, 1983). Se le puede definir también como cualquier medida de carácter administrativo, financiero, cambiario o de cualquier naturaleza, mediante la cual un país miembro de algún acuerdo bilateral impida o dificulte por decisión unilateral, el comercio recíproco.

El surgimiento de estas medidas no arancelarias, ocurre, debido al auge del libre comercio, las medidas de protección como el arancel estaban siendo disminuidas por las organizaciones internacionales y la producción nacional estaba siendo afectada, una de estas medidas no arancelarias son las *salvaguardias*.



LIBRE MERCADO O LIBERALISMO ECONÓMICO

La visión clásica del comercio: la división del trabajo y el crecimiento económico

Adam Smith (1723–1790), además de completar el estudio del funcionamiento del patrón oro con un análisis del dinero bancario, cuando hay libre competencia entre emisores de billetes, contribuyó señaladamente al análisis del comercio internacional en su faceta real, tanto desde el punto de vista analítico como del bienestar. Es conocido Smith como el símbolo de la libertad de comercio tanto en el interior de los países como en el mundo en su conjunto. Esta idea hay que matizarla, pero a grandes rasgos es cierta. Adam Smith, para su defensa del libre comercio parte de la contribución de éste al progreso social, es decir, parte de una visión dinámica del comercio. La primera frase de *Una investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones* (1776) es que la producción anual de una nación “es el fondo que originariamente le suministra todos los bienes necesarios y convenientes que consume anualmente”.

Con estas palabras, ya está indicando que la riqueza consiste en bienes y servicios reales. Pero a esto añade que el producto anual es tanto mayor cuanto más sean los trabajadores productivos en proporción a la población; y cuanto mayor sea la productividad de estos trabajadores. Esto le lleva a examinar inmediatamente las causas de las mejoras de la productividad y destaca una sobre todas: la división del trabajo. No es al caso discutir si Smith pasó por alto o no otras fuentes de progreso económico, sino que hemos de fijarnos cuál es, según Smith, la raíz de la división del trabajo y cuál es una de las condiciones necesarias para que sea cada vez más profunda. La idea de dividir las operaciones complicadas de cualquier proceso de producción, agrícola o fabril, no fue decidida o planeada por ningún sabio que supiera ver la riqueza que trae consigo, sino que es la consecuencia necesaria, aunque muy lenta y gradual de una cierta propensión de la naturaleza humana: [...] la propensión a negociar, cambiar o permutar una cosa por otra.

Volvamos a lo esencial de la teoría del comercio internacional de Smith. En el fondo de toda su argumentación laten tres ideas fundamentales:

1. La primera idea fundamental de Smith es que el comercio era un poderoso factor de crecimiento económico.
2. La segunda idea fundamental de Smith es la de que la política económica debía atender a los intereses de los consumidores por encima de todo.
3. La tercera idea fundamental de Smith es que el comercio se explica comparando productividades.

LA VISIÓN CLÁSICA DEL COMERCIO

Los costes “comparativos” y la ventaja relativa. David Ricardo (1772–1823) dio dos pasos muy importantes en el análisis del comercio internacional, ambas extensiones de lo dicho por Adam Smith y por Hume. Por un lado, amplió la teoría de Smith para explicar en qué circunstancias podría esperarse que tuvieran lugar intercambios entre dos países. Es decir, ahondó en la explicación de Smith basada en los costes *absolutos*, subrayando que lo importante era que los costes *relativos* de producción fueran diferentes. Quizá no fuera el primero en utilizar esta idea de la ventaja comparada, pues antes que en su obra aparece en Thornton (1802) y Torrens (1815), pero la acuñó Ricardo para siempre. Por otro, amplió la teoría del patrón oro de Hume, señalando el oro tendería a fluir hacia los países más productivos, por lo que los precios monetarios (o el tipo de cambio real) se elevarían por encima del nivel del de los países menos productivos, sin que esto afectara los flujos de comercio.



Estas dos ideas son novedosas, sorprendentes y contrarias al sentido común, como muchas veces ocurre con las proposiciones de la ciencia económica. De ellas juntas podemos deducir tres corolarios. El primero es que un país atrasado, cuya productividad es menor en toda la línea que la de otro país más adelantado, no por eso se verá impedido de exportarle alguno de sus bienes y servicios. El segundo es que los salarios (reales y monetarios) y el nivel de vida en el país menos productivo serán más bajos que en el país más productivo, sin que ello implique que el país pobre comete un acto de “dumping” por el sólo hecho de que sus trabajadores reciben una remuneración mucho menor que los trabajadores del país rico (si es que las prácticas de dumping dañan a nadie más que quien las realiza). El tercer corolario es que el nivel de precios monetarios del país más adelantado será superior, como lo es el de Madrid respecto de Vitigudino o el de Nueva York respecto de Albany. El modelo que presenta Ricardo en el capítulo VII de sus *Principios de economía política y tributación* (1817) es muy simple. El caso que examina es un ejemplo de comercio internacional y no

interior, en el que los factores de producción, especialmente la mano de obra, no pueden trasladarse libremente y sin coste de un país a otro.

TRATADO DE LIBRE COMERCIO

Empezaremos enlistando algunos de los objetivos más importantes que guían la realización de un tratado de libre comercio entre países, y luego procederemos a definirlo directamente.

Los objetivos del tratado, los cuales se desarrollan de manera más específica a través de sus principios y reglas, incluyendo trato nacional, trato de nación más favorecida y transparencia, son los siguientes:

- ✓ Estimular la expansión y diversificación del comercio entre las Partes;
- ✓ Eliminar los obstáculos al comercio y facilitar la circulación transfronteriza de mercancías y servicios entre los territorios de las Partes;
- ✓ Promover condiciones de competencia leal en la zona de libre comercio;
- ✓ Aumentar sustancialmente las oportunidades de inversión en los territorios de las Partes;
- ✓ Proteger en forma adecuada y eficaz y hacer valer los derechos de propiedad intelectual en el territorio de cada Parte;
- ✓ Crear procedimientos eficaces para la aplicación y el cumplimiento de este tratado, para su administración conjunta y para la solución de controversias; y
- ✓ Establecer lineamientos para la cooperación bilateral, regional y multilateral dirigida a ampliar y mejorar los beneficios de este tratado.

¿Qué es un tratado de libre comercio?

Un tratado de libre comercio (TLC) es un acuerdo comercial vinculante que suscriben dos o más países para acordar la concesión de preferencias arancelarias mutuas y la reducción de barreras no arancelarias al comercio de bienes y servicios. A fin de profundizar la integración económica de los países firmantes, un TLC incorpora además de los temas de acceso a nuevos mercados, otros aspectos normativos relacionados al comercio, tales como propiedad intelectual, inversiones, políticas de competencia, servicios financieros, telecomunicaciones, comercio electrónico, asuntos laborales, disposiciones medioambientales y mecanismos de defensa comercial y de solución de controversias. Los TLC tienen un plazo indefinido, es decir, permanecen vigentes a lo largo del tiempo por lo que tienen carácter de perpetuidad.

¿Por qué es importante firmar tratados de libre comercio?

Los Tratados de Libre Comercio forman parte de una estrategia comercial de largo plazo que busca consolidar mercados para los productos peruanos con el fin de desarrollar una oferta exportable competitiva, que a su vez genere más y mejores empleos. La experiencia muestra que los países que más han logrado desarrollarse en los últimos años son aquellos que se han incorporado exitosamente al comercio internacional, ampliando de esta manera el tamaño del mercado para sus empresas. La necesidad de promover la integración comercial como mecanismo de ampliación de mercados es bastante clara en el caso del Perú, cuyos mercados locales, por su reducido tamaño, ofrecen escasas oportunidades de negocios y, por tanto, de creación de empleos.

¿Qué ventajas y desventajas pueden traer los tratados de libre comercio?

Los tratados de libre comercio traen consigo beneficios que están relacionados no sólo con aspectos de tipo comercial, sino que son positivos para la economía en su conjunto: permiten reducir y en muchos casos eliminar las barreras arancelarias y no arancelarias al comercio; contribuyen a mejorar la competitividad de las empresas (dado que es posible disponer de materia prima y maquinaria a menores costos); facilitan el incremento del flujo de inversión extranjera, al otorgar certidumbre y estabilidad en el tiempo a los inversionistas; ayudan a competir en igualdad de condiciones con otros países que han logrado ventajas de acceso mediante acuerdos comerciales similares así como a obtener ventajas por sobre los países que no han negociado acuerdos comerciales preferenciales; y, finalmente, fomentan la creación de empleos derivados de una mayor actividad exportadora. Asimismo, la apertura comercial genera una mayor integración del país a la economía mundial, lo que hace posible reducir la volatilidad de su crecimiento, el nivel de riesgo-país y el costo de financiamiento de la actividad privada en general.

Sin embargo, no todos los sectores de la economía se benefician de igual manera con los tratados de libre comercio. Hay sin duda productos de mayor sensibilidad en el proceso de negociación que deben ser protegidos con determinados mecanismos de defensa comercial. Sin embargo, los efectos negativos sobre ciertos productos

también pueden atenuarse y de mejor manera si se toma las medidas adecuadas para impulsar su competitividad o en todo caso incentivar su reconversión hacia actividades con un mayor potencial de crecimiento.

INVESTIGACIÓN 03: Indague e investigue en las redes sociales, en el internet y bibliográficamente cuales son los tratados de libre comercio que Guatemala sostiene actualmente, se debe registrar:

1. El nombre de cada Tratado
2. ¿Qué países están involucrados en cada tratado?
3. La fecha en que fue iniciado o que iniciará.

¿Qué sectores de la economía guatemalteca se ven más beneficiados con cada tratado?

ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO

Sede en: Ginebra (Suiza)
 Establecida el: 1º de enero de 1995
 Creada por: las negociaciones de la Ronda Uruguay (1986-1994)
 Miembros: 160 países (desde el 26 de junio de 2014)
 Presupuesto: 197 millones de francos suizos para 2013
 Personal de la Secretaría: 6 40 personas
 Head: Director General, Roberto Azevêdo



WTO OMC

FUNCIONES:

Administración de los acuerdos comerciales de la OMC, Foro para negociaciones comerciales, Solución de diferencias comerciales, Supervisión de las políticas comerciales nacionales, Asistencia técnica y formación para países en desarrollo, Cooperación con otras organizaciones internacionales.

Nació en 1995, lo que la convierte en una de las organizaciones internacionales más jóvenes. La OMC es la sucesora del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), establecido tras la segunda guerra mundial. Así pues, aunque la OMC cuenta con pocos años de vida, el sistema multilateral de comercio, que originalmente se estableció en el marco del GATT, cumplió 50 años hace ya cierto tiempo. En los últimos 50 años hemos asistido a un crecimiento excepcional del comercio mundial. Las exportaciones de mercancías han registrado un aumento promedio anual del 6 por ciento y, en 2000, el total de los intercambios comerciales era 22 veces superior al nivel alcanzado en 1950.

El GATT y la OMC han contribuido a crear un sistema comercial fuerte y próspero que ha permitido lograr un crecimiento sin precedentes. El sistema se creó mediante una serie de negociaciones comerciales, o rondas, celebradas en el marco del GATT. Las primeras rondas se centraron principalmente en las reducciones arancelarias, si bien posteriormente las negociaciones pasaron a incluir otras cuestiones como las medidas antidumping y no arancelarias. La última ronda – la Ronda Uruguay, que se desarrolló entre 1986 y 1994 – dio lugar a la creación de la OMC. Pero eso no supuso el final de las negociaciones: algunas continuaron después de concluida la Ronda Uruguay.

En febrero de 1997 se alcanzó un acuerdo sobre los servicios de telecomunicaciones, en el que 69 gobiernos aceptaron una serie de medidas de liberalización de gran alcance que iban más allá de las acordadas durante la Ronda Uruguay. Ese mismo año, 40 gobiernos lograron la feliz conclusión de las negociaciones sobre el comercio en franquicia arancelaria de los productos de tecnología de la información, y 70 miembros concertaron un acuerdo sobre los servicios financieros que abarca más del 95 por ciento del comercio de servicios bancarios, de seguros, de operaciones con valores y de información financiera.

En el año 2000 se iniciaron nuevas conversaciones sobre la agricultura y los servicios, que se han incorporado ahora a un programa de trabajo, Programa de Doha para el Desarrollo, más amplio establecido en la Cuarta Conferencia Ministerial de la OMC, que tuvo lugar el mes de noviembre de 2001 en Doha, Qatar.

¿Cómo garantizar que el comercio sea todo lo *equitable* posible y todo lo libre que resulte factible?: Negociando normas y acatándolas.

Las normas de la OMC – los acuerdos – son fruto de negociaciones entre los Miembros. El cuerpo de normas actualmente vigente está formado por los resultados de las negociaciones de la Ronda Uruguay, celebradas entre 1986 y 1994, que incluyeron una importante revisión del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) original. El GATT constituye ahora el principal compendio de normas de la OMC por lo que se refiere al comercio de mercancías. La Ronda Uruguay también permitió establecer nuevas normas sobre el comercio de servicios, los aspectos pertinentes de la propiedad intelectual, la solución de diferencias y el examen de las políticas comerciales.

MERCANCIAS, Todo empezó con el comercio de mercancías. Entre 1947 y 1994 el GATT fue el foro en el que se negociaba la reducción de los derechos de aduana y de otros obstáculos al comercio; el texto del Acuerdo General establecía normas importantes, en particular la no discriminación. Desde 1995 el GATT actualizado se ha convertido en el acuerdo básico de la OMC por lo que se refiere al comercio de mercancías. Sus anexos se centran en sectores específicos, como la agricultura y los textiles, y en cuestiones concretas, por ejemplo, el comercio de Estado, las normas de productos, las subvenciones o las medidas antidumping.

SERVICIOS, Los bancos, las compañías de seguros, las empresas de telecomunicaciones, los organizadores de viajes en grupo, las cadenas de hoteles y las empresas de transporte que deseen desarrollar sus actividades comerciales en el extranjero pueden beneficiarse ahora de los mismos principios de comercio más libre y más equitativo que originalmente sólo se aplicaban al comercio de mercancías. Esos principios se recogen en el nuevo Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS). Los miembros de la OMC también han contraído compromisos individuales en el marco del AGCS, en los que se indican los sectores de servicios que están dispuestos a abrir a la competencia exterior y se especifican el grado de apertura de dichos mercados.

PROPIEDAD INTELECTUAL, El acuerdo de la OMC sobre propiedad intelectual consiste básicamente en una serie de normas que rigen el comercio y las inversiones en la esfera de las ideas y de la creatividad.

SOLUCIÓN DE DIFERENCIAS, El procedimiento de la OMC para resolver desacuerdos comerciales previsto por el Entendimiento sobre Solución de Diferencias es vital para garantizar la observancia de las normas y asegurar así la fluidez del comercio. Los países someten sus diferencias a la OMC cuando estiman que se han infringido los derechos que les corresponden en virtud de los acuerdos. Las opiniones de los expertos independientes designados especialmente para el caso se basan en la interpretación de los acuerdos y de los compromisos individuales contraídos por los países. El sistema alienta a los países a que solucionen sus diferencias mediante la celebración de consultas.

DESARROLLO Y COMERCIO, Más de tres cuartas partes de los miembros de la OMC son países en desarrollo o países menos adelantados. Todos los acuerdos de la OMC incluyen disposiciones especiales para ellos, por ejemplo, plazos más largos para cumplir acuerdos y compromisos, medidas destinadas a aumentar sus oportunidades comerciales y asistencia para ayudarlos a crear la infraestructura necesaria para llevar a cabo las tareas relacionadas con la OMC, resolver las diferencias y aplicar las normas técnicas. La Conferencia Ministerial de 2001 que tuvo lugar en Doha fijó cometidos, entre ellos la celebración de negociaciones, en lo que respecta a una gran variedad de temas de interés para los países en desarrollo. Algunos han aplicado a las nuevas negociaciones el calificativo de Ronda de Doha para el Desarrollo.

ASISTENCIA TÉCNICA Y FORMACIÓN, La OMC envía anualmente alrededor de 100 misiones de cooperación técnica a los países en desarrollo y celebra cada año en Ginebra por término medio tres cursos sobre política comercial destinados a los funcionarios de distintos países. Además, se organizan regularmente seminarios regionales en todas las regiones del mundo, con énfasis especial en los países africanos. En Ginebra también se organizan cursos de formación para los funcionarios de países en proceso de transición de economías de planificación centralizada a economías de mercado.

LA ORGANIZACIÓN, El propósito primordial de la OMC es contribuir a que las corrientes comerciales circulen con fluidez, libertad, equidad y previsibilidad. Para lograr ese objetivo, la OMC se encarga de:

- ✓ Administrar los acuerdos comerciales.
- ✓ Servir de foro para las negociaciones comerciales.
- ✓ Resolver las diferencias comerciales.
- ✓ Examinar las políticas comerciales nacionales.
- ✓ Ayudar a los países en desarrollo con las cuestiones de política comercial, prestándoles
- ✓ Asistencia técnica y organizando programas de formación.
- ✓ Cooperar con otras organizaciones internacionales.

ESTRUCTURA, La OMC está integrada de 160 miembros, que representan casi del 95 por ciento del comercio mundial. Aproximadamente otros 25 países están negociando su adhesión a la Organización. Las decisiones son adoptadas por el conjunto de los países miembros. Normalmente esto se hace por consenso. No obstante, también es posible recurrir a la votación por mayoría de los votos emitidos, si bien ese sistema nunca ha sido utilizado en la OMC y sólo se empleó en contadas ocasiones en el marco de su predecesor, el GATT.

RONDA DE DOHA PARA EL DESARROLLO

¿Qué es la Ronda de Doha para el Desarrollo?: La Ronda de Doha es un nuevo ciclo de negociaciones de los miembros de la OMC con el objetivo de profundizar los acuerdos alcanzados en la Ronda de Uruguay en 1994. Esta nueva Ronda de negociaciones se inició en noviembre de 2001 en Doha, Qatar, lleva el nombre de Ronda de Doha para el Desarrollo, por su énfasis en las necesidades de los países en vías de desarrollo y menos adelantados.

¿Cuáles son las áreas que se están negociando?: La Ronda de Doha establece el lanzamiento de negociaciones en áreas relevantes del comercio mundial como lo son: agricultura, acceso a mercado para productos no agrícolas, facilitación de comercio, reglas, subsidios y medidas compensatorias, subsidios pesqueros y antidumping; y el trato especial diferenciado a favor de países en desarrollo.

¿Cuáles son los beneficios para los países en desarrollo?: Entre los aspectos en que los países en desarrollo se verían beneficiados, cabe destacar la eliminación de las subvenciones a la exportación de productos agropecuarios y la reducción significativa de la ayuda interna causante de distorsión del comercio en el sector de la agricultura y los aranceles agrícolas, la reducción de los aranceles elevados y las crestas o picos arancelarios, sobre los productos industriales, cuya exportación interesa a los países en desarrollo, entre otras medidas.

¿Cuáles son las áreas de mayor controversia?: Sin duda el área de mayor controversia y complejidad de esta Ronda de negociaciones es el agrícola, donde Chile entre muchos otros países miembros tiene un alto interés en disminuir las distorsiones existentes en el comercio, producidas en su mayoría por países desarrollados, aumentando así sus oportunidades y el comercio justo. Otra de las áreas de gran controversia dice relación a Acceso a Mercado de Productos no Agrícolas (AMNA), donde las negociaciones se centran en la reducción arancelaria y eliminación de obstáculos técnicos al comercio de productos industriales, tecnológicos, entre otros.

GLOBALIZACIÓN

Este concepto de globalización enmarca varias acepciones: al tiempo que alude a la integración de los mercados comerciales, atañe a la internacionalización de los procesos productivos y del capital; de igual manera hace referencia al uso de las tecnologías e incluye la transmisión instantánea de información y al papel creciente de conglomerados transnacionales. El término se asocia indubitavelmente a la exportación e importación de bienes y servicios. La globalización es considerada por algunos especialistas como la formadora de una política gigantesca en transformación, que suprime el marco nacional y estatal de las economías, mientras que otros la entienden como una relación entre la clase empresarial y los estados nacionales.

La globalización trata, por teoría, de igualar las circunstancias económicas entre los países, creando y adecuando condiciones de vida y de trabajo similares, pero instando a los estados y países a especializarse en la producción de bienes y servicios que les sean más útiles y rentables

Una Breve reseña Histórica, Existe, dentro de la globalización, una relación fundamental entre el comercio y el desarrollo económico, la cual podemos denotar al conocer los ciclos económicos del capitalismo. En todos los estados capitalistas la producción y la renta tuvieron un dramático descenso durante la llamada *gran depresión de los años treinta*, al igual que el volumen de bienes comercializados internacionalmente, por lo que se volvió perentoria la búsqueda de nuevos mercados con la intención de superar la crisis.

Desde finales de la Segunda Guerra Mundial en el año de 1945, se ha presentado un rápido crecimiento económico con un aumento del comercio internacional en todo el mundo. De hecho, la globalización ha permitido que el comercio crezca a tasas más altas que la producción desde 1983, por el porcentaje de bienes y servicios exportados por cada país, a través de la industria transnacional y los tratados comerciales. La industria de la maquila ha logrado acaparar gran parte de este mercado de intercambio gracias a las grandes inversiones que realizan los países desarrollados en los subdesarrollados.

Pormenores sobre cómo funciona, Una de las estrategias más importantes empleadas por los países insertos en la globalización consiste en exportar determinados bienes y servicios en los que están especializados, en tanto importan de otros países aquellos bienes y servicios de los que carecen o tienen mermas. La globalización, entonces, sigue algunos de los planteamientos previstos desde muchos años atrás en la teoría de ventaja

comparativa, que afirma que los países se especializarán en aquellos bienes y servicios en los que puedan reducir costos más que otros. En la primera formulación de esta teoría elaborada por David Ricardo se plantea que: "La diferencia en los costos relativos que existen en cada país para producir determinados bienes, se deben a que cada país dispone de tecnologías distintas".

El capitalismo ha tenido un desarrollo diferente en cada país, debido a que adopta el carácter de cada estado en el que este sistema se establece; por ejemplo, si en México se aplicara el mismo sistema capitalista que en Estados Unidos, el desarrollo de éste será diferente, y no sólo por su nivel cultural o financiero, sino también por la cantidad de recursos naturales y la forma en la que se explotan dichos recursos, el grado de confianza de la inversión extranjera, su ubicación geográfica, la idiosincrasia de sus ciudadanos y otros factores que establecerían una infinidad de variables.

Como se sabe, el trabajo y el capital son los factores determinantes en la producción; un país que tenga mucha mano de obra, pero poco capital (como la mayoría de los países en vías de desarrollo) se especializaría en los productos que requieran de mucha mano de obra, mientras que los países que requieran de mano de obra ya que cuentan con un gran capital (como Estados Unidos) se especializarían en bienes intensivos de capital. Estos son los dos panoramas que plantea la teoría de la ventaja comparativa que, en resumen, predice que los países fortalecerán su economía en la medida en que se especialicen.

La globalización de la producción se ha conseguido gracias a la inversión extranjera directa realizada por las multinacionales que poseen y operan fábricas e instalaciones productivas en varios países. Estas multinacionales, también conocidas como corporaciones transnacionales, constituyen la empresa-tipo de la actual economía mundial. Como producen a escala internacional venden productos en todo el mundo e invierten en muchos países; puede decirse que no tienen país de origen ya que toman su nacionalidad sólo como un mero formalismo, pues en realidad pertenecen a la economía mundial.

ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE 01: con la orientación de su docente, Forme equipos de trabajo de 5 miembros Y CONTESTE EN SU CUADERNO A MANO.

1. ¿Cuáles son los efectos de la Globalización en la economía guatemalteca?
 - a. Efectos Culturales
 - b. Efectos económicos
- 2.Cuál es su opinión personal sobre la Globalización. (crees que es beneficiosa o maliciosa para Guatemala, ESTA RESPUESTA DEBE TENER AL MENOS 15 LINEAS)

INCOTERMS

Los Incoterms son unas reglas internacionales para la interpretación de los términos comerciales fijados por la Cámara de Comercio Internacional. La palabra INCOTERM viene de la contracción del inglés de: INternacional COMmercial TERMS (Términos de Comercio Internacional):

LOS INCOTERMS REGULAN:

- ✓ La distribución de documentos.
- ✓ Las condiciones de entrega de la mercancía.
- ✓ La distribución de costes de la operación.
- ✓ La distribución de riesgos de la operación.

PERO NO REGULAN:

- ✓ La legislación aplicable a los puntos no reflejados en los Incoterms.
- ✓ La forma de pago de la operación.

¿Qué son los Incoterms?: International Commerce Terms, o *Rules* en términos ingleses son términos de 3 letras que reflejan las normas de aceptación voluntaria, tanto para vendedor como para comprador, acerca de las condiciones de entrega de mercancías y/o productos.

¿Para qué se usan los Incoterms?: Se usan para aclarar toda transacción comercial internacional. Fijan las reglas o condiciones que implica la entrega de mercancías a nivel internacional.

¿Son obligatorios los Incoterms?: No son obligatorios. la ICC (International Chamber of Commerce o Cámara de Comercio Internacional) definió estos términos como apoyo a las transferencias internacionales. Son normas de aceptación voluntaria entre vendedor y comprador. También pueden usarse para transporte nacional.

¿Cómo se indica un Incoterm?: Los Incoterms se componen de las 3 letras que lo definen más el lugar geográfico convenido. Por ejemplo: EXW Madrid o CIF Puerto Valencia

¿Cuál es la última versión?: La última revisión de la ICC entró en vigor el 1 de enero de 2011. Modificó algunos Incoterms e introdujo algunos nuevos sobre los Incoterms 2000. Desaparecieron DES, DEQ, DAF y DOV (aunque aquí se incluyen por razones didácticas) y se añadieron DAT y DAP.

¿Puedo usar Incoterms de la versión 2000?: Al ser normas de apoyo y aceptación voluntaria se puede usar la versión de 2000 si así se acuerda entre vendedor y comprador.

¿Qué debo tener en cuenta al elegir un Incoterm?

- Tipología de mercancía.
- Tipología de transporte.
- Quién contrata y paga el transporte.
- Quién tiene la obligación o no de pagar el seguro.
- Lugar exacto de entrega de la mercancía.
- Quién debe pagar las obligaciones aduaneras de Importación y Exportación

A continuación, incluimos las definiciones y ejemplos de los Incoterms más utilizados:

- A. CFR *Cost and Freight* (Coste y flete):** El vendedor debe hacerse cargo de todos los costos y el flete necesario para hacer llegar la mercancía al puerto de destino, también incluye todos los gastos de exportación y despacho aduanero. El comprador es responsable del riesgo de pérdida o daño de la mercancía, así como cualquier otro gasto adicional ocurrido después de que la mercancía haya traspasado la borda del buque. del mismo modo corren por cuenta de éste los gastos de descarga en el puerto de destino, (aunque hay algunas excepciones a esta regla). Suele ir acompañado del puerto de destino elegido.
- B. CIF *Cost Insurance and Freight* (Coste, seguro y flete):** El vendedor tiene las mismas obligaciones que en la cláusula anterior, CFR, pero además debe contratar bajo su cargo y responsabilidad el seguro y el pago de la prima correspondiente durante el transporte de las mercancías. Este seguro sólo tiene obligación de ser de "cobertura mínima", si desea mayor cobertura deberá ser pactado expresamente. Esta cláusula de Incoterm sólo puede ser usada en transporte marítimo, fluvial o lacustre. Suele ir acompañado del puerto de destino elegido, por ejemplo, CIF VALENCIA (ESPAÑA). En el CIF estibado deberá ser acordado por ambas partes como quedará el reparto de gastos y riesgos del estibado y trincado de las mercancías. También es necesario este acuerdo específico por los de costos y riesgos para el CIF DESEMBARCADO (LANDED).
- C. CPT *Carriage paid to* (Transporte pagado hasta):** El vendedor debe pagar los costos y el flete del transporte necesario para hacer llegar la mercancía al punto de destino convenido, lo que incluye todos los gastos y permisos de exportación y despacho aduanero incluido. Serán por cuenta del comprador, los riesgos de pérdida o daño de la mercancía, así como cualquier otro gasto adicional ocurrido después de que la mercancía haya sido entregada al transportista. del mismo modo serán por cuenta de éste los gastos de descarga, aunque con alguna excepción por mutuo acuerdo, en el punto de destino. Puede usarse con cualquier modo de transporte, incluido el multimodal
- D. CIP *Carriage and Insurance paid to* (Transporte y seguro pagado hasta):** El vendedor tiene las mismas obligaciones que en la cláusula anterior, CPT, pero además debe contratar el seguro bajo su cargo y responsabilidad y el pago de la prima correspondiente durante el transporte de las mercancías. Este Seguro sólo tiene obligación de ser de "cobertura mínima", si desea mayor cobertura deberá ser pactado expresamente. Hay que aclarar que el riesgo sigue siendo por cuenta del comprador desde que la mercancía es entregada al transportista, pero que el vendedor tiene la obligación de contratar el seguro. Esta cláusula de Incoterm puede ser usada en cualquier tipo de transporte, incluido el multimodal.

- E. FOB *Free on board*** (Libre a bordo): El vendedor cumple su obligación cuando la mercancía, ya despachada de la aduana para exportación, ha sobrepasado la borda del buque contratado para el flete, en el puerto de embarque convenido, soportando todos los riesgos y gastos hasta este momento. El comprador corre, a partir de este momento con todos los costos y riesgos de la mercancía. Esta posición de INCOTERM sólo puede ser usada en transporte marítimo, fluvial o lacustre. Suele ir acompañado del puerto de carga elegido.
- F. W Ex Works** (En fábrica): El vendedor cumple su obligación cuando pone la mercancía a disposición del comprador, en su lugar establecido (fábrica, taller, bodega, local comercial, etc.) No siendo responsable, ni teniendo obligación sobre la carga de la mercancía en el transporte proporcionado por el comprador, ni tampoco sobre otras tales como seguros y trámites aduaneros de la mercancía. El comprador debe correr con todos los gastos desde que la mercancía le es entregada en el lugar convenido. Es importante acordar con entre el comprador y vendedor la fecha y los horarios de carga en el lugar de entrega de la mercancía, también el embalaje utilizado las medidas y/o condiciones de transporte especial. Es el único Incoterm en el que, el vendedor no despacha a la aduana de exportación, sin embargo, si debe proveer la ayuda y los documentos necesarios para ello. Existe la posibilidad de contratar una modalidad de EXW cargado, en la que el vendedor entrega la mercancía y la carga en el camión o medio de transporte enviado por el comprador.
- G. FCA *Free carrier*** (Libre transportista): El vendedor cumple su obligación cuando ha entrega la mercancía, y la despacha para la aduana de exportación, a cargo del transportista nombrado por el comprador, en el lugar o punto convenido. El lugar de entrega elegido determina las obligaciones de carga y descarga de la mercancía en ese lugar: si la entrega tiene lugar en los locales de vendedor, éste es responsable de la carga; si la entrega ocurre en cualquier otro lugar, el vendedor no el responsable de la descarga.
- H. FAS *Free alongside ship*** (Libre al costado de buque en puerto de embarque): El vendedor cumple su obligación cuando ha entregado la mercancía al costado del buque, sobre muelle o barcaza (Esta cláusula de Incoterm sólo puede ser usada en transporte marítimo, fluvial o lacustre) en el puerto de embarque convenido, esto significa que soporta todos los riesgos y gastos hasta este momento y tiene la obligación de despachar desde aduana de exportación. Por su parte el comprador corre, a partir de este momento con todos los gastos y riesgos de la mercancía. Suele ir acompañado del puerto de carga elegido.
- I. DAF *Delivered at frontier*** (Entrega en frontera indicando nombre de los países que separa): El vendedor cumple su obligación de entrega cuando la mercancía ha sido puesta a disposición, despachada desde aduana de exportación, en el punto y lugar convenidos de la frontera, punto que como regla general define la Autoridad Aduanera del país, pero antes de la aduana fronteriza del país vecino. El vendedor corre con los gastos y el riesgo hasta el momento de la entrega, y el comprador desde la recepción de la mercancía. Principalmente suele usarse para transportes terrestres y de ferrocarril, pero puede utilizarse con cualquier medio de transporte. Es importante especificar las aduanas elegidas y comprobar que la Aduana está preparada y habilitada para despachar mercancías.
- J. DES *Delivered ex Ship*** (Entrega en el puerto de destino en el país del importador): El vendedor cumple su obligación de entrega cuando la mercancía ya despachada de aduana de exportación a bordo del buque, ha sido puesta a disposición del comprador, en el puerto de destino acordado; El vendedor corre con los gastos y el riesgo hasta el momento de la entrega (buque atracado y listo para descarga), El comprador corre con los riesgos y gastos desde la recepción de la mercancía. Sólo se usa para transporte marítimo, fluvial o lacustre. Suele ir acompañado del puerto de destino elegido.
- K. DEQ *Delivered ex Quay*** (Entrega sobre muelle con impuestos aduaneros pagados): El vendedor cumple su obligación de entrega cuando la mercancía ha sido puesta sobre el muelle del puerto de destino convenido, a disposición del comprador, En los INCOTERMS 2000 desaparece la obligación de despachar de aduana de importación por parte del vendedor, y ésta debe ser pactada por las partes expresamente. El vendedor corre con los gastos y el riesgo hasta el momento de la entrega (excepto pacto expreso). Sólo se usa para transporte marítimo, fluvial o lacustre. Suele ir acompañado del puerto de destino elegido, por ejemplo: DEQ VALENCIA (ESPAÑA). Pueden excluirse, mediante pacto expreso e indicándolo así en el INCOTERM, determinados conceptos, del pago por el vendedor, pasando a ser pagadas por el comprador (DEQ VALENCIA, VAT UNPAID). Puede especificarse ante eventos de fuerza mayor, que no se pudiera realizar la descarga en el punto indicado.
- L. DDU *Delivered Duty Unpaid*** (Entregado sin pagar impuestos aduaneros): El vendedor cumple su obligación de entrega cuando coloca la mercancía, en el punto de destino acordado, a disposición del comprador, El vendedor corre con los gastos (Excluidos los derechos, impuestos y demás gastos oficiales en aduana de

destino) y el riesgo hasta el momento de la entrega. Puede utilizarse con cualquier medio de transporte y suele ir acompañado del lugar de destino elegido.

- M.** DDP *Delivered Duty Paid* (Entregado libre de derechos aduaneros): El vendedor cumple su obligación de entrega cuando coloca la mercancía, en el punto de destino acordado, a disposición del comprador, con mercancías despachadas desde aduana de exportación e importación, y con todos los gastos pagados. El vendedor corre con los gastos y el riesgo hasta el momento de la entrega. Puede utilizarse con cualquier medio de transporte. Suele ir acompañado del lugar de destino elegido.

BALANZA DE PAGOS

La Balanza de Pagos de un país es un documento contable en el que se registran las transacciones económicas entre los residentes de ese país y el resto del mundo. El importe se anota en unidades monetarias (Quetzales en el caso de Guatemala) y se refiere a las operaciones que han tenido lugar durante un año.

¿Quién es el responsable de realizar las anotaciones en la balanza de pagos? La autoridad monetaria de cada país. En nuestro caso, el Banco de Guatemala proporciona las estadísticas necesarias.

¿Cómo se realizan las anotaciones en la balanza de pagos? La metodología aplicada es la descrita en las directrices del 5º Manual del Fondo Monetario Internacional, adoptadas por todos los países.

Estructura de la Balanza de Pagos, Las operaciones de la Balanza de Pagos se ordenan en torno a tres cuentas básicas: Cuenta Corriente, Capital y Financiera.

1. Cuenta Corriente, Formada por los documentos siguientes: balanza comercial, balanza de servicios, balanza de rentas y balanza de transferencias corrientes.

1.1. Balanza comercial. Se anotan en ella las entradas o salidas de bienes del país (importaciones y exportaciones de bienes), y utiliza como fuente de información básica los datos estadísticos recogidos y elaborados por el Departamento de Aduanas de la Agencia Estatal de la Administración Tributaria.

1.2. Balanza de servicios. Recoge los servicios que los residentes de un país han realizado en otros y viceversa (importaciones y exportaciones de servicios). Fundamentalmente se trata de servicios de turismo y viajes, transportes, comunicaciones, seguros y servicios financieros, informáticos, culturales o recreativos, entre otros.

1.3. Balanza de rentas. Recoge la remuneración que un país hace a los factores productivos (trabajo y capital) que participan en sus procesos de producción, pero que no residen en el país. Fundamentalmente, se recogen las remuneraciones de los trabajadores fronterizos, estacionales o temporeros, por lo que se refiere a rentas del trabajo, y las rentas generadas por los activos y pasivos de la cuenta financiera o rentas de capital, esto es dividendos de acciones, intereses de préstamos, alquileres...

1.4. Balanza de transferencias. Recoge aquellas operaciones que realiza un país con el exterior sin que haya una contraprestación a cambio. Se trata de transferencias de bienes o de dinero que se realizan a título gratuito. Sólo se recogen aquí las transferencias corrientes, no las de capital, que veremos luego. Las transferencias corrientes pueden ser privadas (remesas de emigrantes, herencias, premios científicos o literarios, premios de juegos de azar, prestaciones o cotizaciones a la Seguridad Social, cotizaciones a acciones benéficas, culturales etc.) o públicas.

2. Cuenta de Capital, Incluye las 2 partidas siguientes:

2.1. Transferencias de capital. Las transferencias de capital son, como las corrientes, operaciones con el exterior hechas a título gratuito, es decir, sin que medie contraprestación. Se distinguen de las corrientes en que ahora se trata de transferencias de bienes de capital fijo o bien de dinero, pero vinculado a la adquisición o enajenación de activos fijos. Pueden ser privadas, por ejemplo: fondos procedentes de la liquidación del patrimonio de los emigrantes.

2.2. Adquisición y disposición de activos inmateriales no producidos. Se registra la compraventa de activos intangibles no producidos como patentes, derechos de autor, marcas registradas, concesiones etc.

3. Cuenta financiera, Se contabilizan en ella las variaciones de activos y pasivos financieros del país, debidas, esencialmente a operaciones de compraventa de títulos de distinta índole (acciones, obligaciones, propiedad de

inmuebles, préstamos) y a la entrada o salida de reservas (moneda internacional). La cuenta financiera incluye las partidas siguientes: inversiones directas, inversiones de cartera, derivados financieros, otras inversiones. Además, se registran otras dos cuentas que son de compensación: Variación de Reservas y Errores u omisiones.

3.1. Inversiones directas. Adquisiciones de valores negociables como bonos, acciones, etc., con los que el inversor pretende obtener una rentabilidad constante en la empresa en la que invierte y alcanzar un grado significativo de influencia en los órganos de decisión de la empresa (cuando la participación es mayor o igual al 10% del capital social de la empresa). Los préstamos entre las unidades de las multinacionales (matriz-filiales y entre filiales-filiales) también son inversión directa. También se incluyen las *inversiones en inmuebles*: adquisición de la propiedad sobre bienes inmuebles (total o en parte).

3.2. Inversiones de cartera. Transacciones en valores negociables excluidas las que cumplen los requisitos para su consideración como inversiones directas. Incluye: Acciones (< 10%), fondos de inversión (todos los no incluidos en inversión directa), bonos, obligaciones e instrumentos del mercado monetario.

3.3. Otra Inversión. Recoge, por exclusión, las variaciones de activos y pasivos financieros frente a no residentes no contabilizadas como inversión directa o de cartera. Incluye:

- ✓ Préstamos entre residentes y no residentes.
- ✓ Créditos comerciales con duración superior a un año, concedidos directamente por el proveedor al comprador
- ✓ Otros depósitos (incluida la tenencia de billetes extranjeros).

3.4. Derivados financieros. Incluyen las opciones, los futuros financieros, los *warrants* ya sean sobre acciones o sobre valores, las compraventas de divisas a plazo, los acuerdos de tipos de interés futuro (*FRA*), las permutas financieras de moneda o de tipos de interés y cualquier otra permuta financiera o *swap*, sea sobre índices, cotizaciones medias, o cualquier otra clase de activos.

3.5. Variación de Reservas. Se registran aquí las variaciones de los activos financieros que sirven como medio de pago internacional, es decir, fundamentalmente la entrada y salida de divisas (aunque también de oro, por ejemplo). Esta balanza está muy influida por las demás, puesto que se utiliza como contrapartida de las operaciones que son al contado.

3.6. Errores y Omisiones. No es en realidad una rúbrica perteneciente por naturaleza a la Cuenta Financiera. Simplemente constituye una partida de ajuste para las operaciones no registradas, de forma que la balanza de pagos siempre esté cuadrada.

¿Cómo se realizan las anotaciones en la balanza de pagos? Formalmente, las anotaciones en la Balanza de Pagos se realizan en una tabla en la que a cada rúbrica le corresponde una fila.

En una columna se registran las operaciones que generan Ingresos para el país y en otra, las que implican Pagos. Son un ingreso las operaciones que generan obtención de recursos para el país, es decir, entrada de divisas, mientras que constituyen un pago las transacciones que implican utilización de recursos, o sea salida de divisas. En una última columna iremos obteniendo los saldos de las distintas Cuentas. Como la Balanza de Pagos es un documento contable, todas las operaciones implican una doble anotación, incluso en el caso de las transferencias que, aunque, por definición, no suponen contraprestación, se anotan por partida doble.

Por un lado, se anotan los conceptos específicos que han supuesto ingresos o pagos para el país. Por otro, la forma en que se cobran –o pagan– dichas transacciones.

Si ha sido al contado, habrá dado lugar a una *Variación* en la *Reserva de Divisas* del país, mientras que, si ha sido a crédito, se habrá modificado la posición acreedora o deudora del país con respecto al exterior.

---Imagen en la siguiente página por cuestiones de espacio---

Balanza de Pagos				
	Cuenta	Ingresos	Pagos	Saldo
CUENTA CORRIENTE	Bza. Comercial	Exportaciones (X)	Importaciones (M)	SC $X-M$
	Bza. Servicios	X	M	SS $X-M$
	Bza. Rentas	Entradas de divisas (ED)	Salidas de divisas (SD)	SR $ED-SD$
	Bza. Transferencias	ED	SD	ST $ED-SD$
	Saldo Cuenta Corriente (CC)			$SC+SS+SR+ST$
CUENTA CAPITAL	Capital	ED	SD	Saldo CK $ED-SD$
	Saldo CC+CK	(1) Σ Ingresos	(2) Σ Pagos	Saldo CC+CK $(1)-(2)$
		VNP (Variación Neta de Pasivos)	VNA (Variación Neta de Activos)	
CUENTA FINANCIERA	Inv. Directas	ED	SD	$ED-SD$
	Inv. en cartera	ED	SD	$ED-SD$
	Otra inversión	ED	SD	$ED-SD$
	Derivados Finan.	ED	SD	$ED-SD$
	Saldo CF	(3) Σ VNP	(4) Σ VNA	Saldo CF $(3)-(4)$
	Variación de reservas		+ Δ ED - ∇ SD	Movimiento Neto de Reservas (MNR) $SD-ED$
	Suma ingresos/pagos	Total Ingresos	Total Pagos	

Estructura de la balanza de pagos

- Balanza por cuenta corriente

- Balanza comercial
- Servicios (turismo y otros)
- Rentas
- Transferencias corrientes

- Balanza capital

- Balanza financiera

- Inversión directa
- Inversión de cartera
- Otras inversiones
- Derivados financieros
- Movimiento neto de reservas
- Errores y omisiones

Ingresos y gastos

Saldo

Variación neta de pasivos y variación neta de activos

Saldo

4. Significado de los Salos de las Balanzas de Pagos. El hecho de que la Balanza de Pagos “cuadre” no significa que el país presente equilibrio en sus transacciones económicas internacionales. Los saldos parciales de los distintos documentos que forman la balanza de pagos (sub-balanzas) son los que nos indican la mayor o menor dependencia de un país respecto al exterior, así como su posición deudora o acreedora.

Para cada cuenta se puede calcular su saldo, que no es más que la diferencia entre las entradas y salidas de divisas de las partidas correspondientes. Si la operación resulta positiva se dice que la balanza correspondiente presenta un superávit, y si es negativa, un déficit.

El país realiza operaciones con el exterior que anota en la *Cuenta Corriente* o en la *Cuenta de Capital* y las financia o bien al contado mediante la *Variación de Reservas*, o bien con productos financieros registrados en la *Cuenta Financiera*. De modo que el equilibrio se alcanza a través de la relación siguiente:

$$CC + CK = -(CF + MNR)$$

Si existe superávit en CC+CK esto implica que el país ha obtenido en sus operaciones exteriores una entrada neta de divisas, tiene capacidad para financiar a otros países, de modo que adquiere una **posición acreedora**. Eso necesariamente quedará reflejado en un déficit de la *Cuenta Financiera*: **(CF+MNR) < 0**

Si existe déficit en CC+CK, esto implica que el país ha incurrido en una salida neta de divisas, de modo que necesita financiación de otros países y adquiere una posición deudora. Eso se verá reflejado en el superávit de la *Cuenta Financiera*: **(CF + MNR) > 0**

Como las principales anotaciones corresponden a la *Cuenta Corriente* y a la *Cuenta Financiera* en sentido estricto (sin contar MNR), con frecuencia la comparación se efectúa entre ambas. De manera que se tiene en cuenta lo siguiente:

$$CC = SC + SS+ SR+ ST$$

Superávit corriente: **CC > 0** $\Rightarrow$ **CF < 0** _El país tiene capacidad de financiación y posición acreedora con el exterior.

Déficit corriente: **CC < 0** $\Rightarrow$ **CF > 0** _El país tiene necesidad de financiación, es decir, de recibir IDE y préstamos externos, por lo tanto, tiene una posición deudora. Suele ser preferible que la financiación externa proceda de IDE porque implica inversión productiva en el país, transferencia de tecnología y creación de empleo. Mientras que los préstamos dan lugar a aumentos de la deuda externa y conllevan servicio de la deuda, es decir, la obligación de pagar intereses y de devolver el capital prestado, por lo tanto, suponen mayores riesgos de dependencia frente a otros países.

EJERCICIO DE APRENDIZAJE 02:

Con la ayuda de tu docente y con la información sobre la Balanza de pagos, calcula en tu cuaderno:

- A)** Los saldos de las balanzas por cuenta corriente y de capital. Indique el significado económico de la balanza de pagos y de los saldos de estas dos sub-balanzas.
- B)** Obtenga la capacidad o necesidad de financiación de la economía del país ejemplo. ¿Qué implicaciones tiene este saldo respecto a la posición deudora o acreedora de la economía del país ejemplo respecto al exterior?

---Imagen en la siguiente página por cuestiones de espacio---

Balanza de pagos País Ejemplo
(millones de euros)

	Ingresos	Pagos	SALDO
BALANZA POR CUENTA CORRIENTE			¿?
<i>Balanza Comercial</i>	172.421	252.563	-80.142
<i>Balanza de Servicios</i>	84.461	62.319	22.143
- Turismo y viajes	40.710	13.266	27.444
- Otros servicios	43.751	49.053	-5.302
<i>Balanza de Rentas</i>	39.031	60.014	-20.983
- Rentas del capital	37.834	58.530	-20.696
- Rentas del trabajo	1.197	1.484	-287
<i>Balanza de Transferencias Corrientes</i>	17.003	22.757	-5.754
BALANZA DE CAPITAL			¿?
	VNP	VNA	SALDO
BALANZA FINANCIERA			81.471
Inversiones Directas	15.955	71.486	-55.531
Inversiones en Cartera	193.210	-5.013	198.314
Otras inversiones	32.806	70.361	-37.556
Derivados financieros			2.044
Activos de Reserva (variación neta)			-25.800
ERRORES Y OMISIONES			-2.909