

1 Introducción al Comercio Internacional



Comercio Internacional

OBJETIVOS DEL TEMA

- Introducir al estudio del Comercio Internacional desde las perspectivas histórica y teórica.
- Conocer las ventajas o beneficios que se obtienen gracias al Comercio Internacional.
- Delimitar las partes necesarias para la formación de la actividad del Comercio Internacional.

1. Introducción

A lo largo de los años, se han producido importantes cambios tanto en el volumen como en las características del Comercio Internacional. En la actualidad se ha podido observar un aumento del flujo comercial entre los diferentes países, gracias al desarrollo y mejora de los medios de soporte y comunicación y el desarrollo tecnológico.

Para poder introducir el Comercio Internacional, es necesario tener en cuenta el concepto de comercio en general. Este término puede definirse como *"la actividad económica de intercambiar bienes, valores, servicios y conocimientos entre dos o más personas, en una sociedad donde se compran, venden o se cambian mercaderías que han sido producidas para el consumo"* (Caballero y Padín, 2006: 2).

Teniendo en cuenta otras definiciones, el comercio se refiere a la parte de la actividad económica relacionada con el intercambio de mercancías y de servicios, mediante trueque o dinero, con fines de reventa o para satisfacer diversas necesidades (Torres Gaytán, 2005).

A grandes rasgos, los objetivos primordiales que persigue el comercio, se concentran en tres puntos:

- Satisfacer las necesidades del cliente o consumidor.
- Conseguir ventajas económicas para el comerciante.
- Establecer una relación entre dos sectores importantes en la actividad económica, es decir, la producción y el consumo, siendo de gran importancia para desarrollar las actividades socioeconómicas de los países.

Tanto la producción como el consumo son dos sectores importantes para la economía de un país los cuales pueden definirse de la siguiente forma (Caballero y Padín, 2006):

- La producción transforma la materia prima en el producto final que va a comerciarse y consumirse.
- El consumo se refiere a la persona o grupos de personas que adquiere el producto final para satisfacer así su necesidad.

1.1. Clasificación del comercio

De forma general, el comercio se puede clasificar según el objeto o producto, según los medios de transportes que intervengan, según las cantidades que se comercialicen y los lugares donde se realice la actividad (Caballero y Padín, 2006).

Objeto o producto	Entrega Recibo	Dinero en efectivo Letra de cambio, pagaré, etc.
Medios de transporte	Terrestre Marítimo Fluvial Aéreo	
Cantidad	Al por menor Al por mayor	
Lugar de realización	Interior o nacional Exterior o internacional	

El objeto o producto en cuestión

Se refiere al momento de la entrega o recibo de un bien o servicio y por tanto al momento en el que se recibe o entrega, según cada caso, dinero.

Este puede ser de diferentes formas, como por ejemplo, recibir o entregar el dinero en efectivo o entregando o recibiendo una letra de cambio, un pagarés, etc.

Los medios de transporte

Los medios de transporte que suele utilizar el comerciante son principalmente cuatro, los cuales son, el transporte terrestre, el aéreo, el marítimo y el fluvial. Estos diferentes tipos facilitan el transporte de los bienes ya sea dentro de un país o fuera de éste.

Gracias a tales medios de transportes se pueden comercializar grandes mercancías con seguridad y rapidez.

La cantidad

El comercio del producto puede realizarse de dos modos, al por mayor y al por menor. Es decir, cuando el producto se comercializa al por mayor, el comerciante adquiere cantidades mayores en el sector de producción para poder distribuir a los consumidores. En el caso del por menor, el consumidor adquiere lo que necesita directamente para uso propio.

Por ejemplo, en el caso de la venta al por mayor, un comerciante puede adquirir una serie de 100 televisiones y venderlas ya en su tienda por unidades a sus clientes. Por otro lado, en el caso de la venta al por menor, se trataría de este consumidor o cliente que va a la tienda de electrodomésticos a comprar una televisión.

Los lugares de realización

Los comerciantes o los propios consumidores pueden conseguir los bienes ya sea dentro de su país o fuera, por lo que el comercio puede ser interior o exterior.

- Comercio interior o nacional: se trata del comercio que se realiza dentro de un mismo país.
- Comercio exterior o internacional: se trata del comercio que se realiza entre comerciantes de países diferentes. Dentro de este tipo de comercio, se pueden diferenciar de dos actividades:
 - Importación: se refiere al caso en el que un país compra productos del exterior.
 - Exportación: se refiere al caso en el que el país venda sus productos al exterior.

1.2. Comercio Internacional y sus procedimientos

Como se ha expuesto anteriormente, el Comercio Internacional es aquel que se realiza entre países diferentes. Para entender este tipo de comercio, es necesario entenderlo como un caso especial del comercio en general. Sin embargo, a la hora de tener en cuenta las operaciones y procedimientos de este tipo de comercio, hay que tener en cuenta el análisis de la economía desde un punto de vista internacional.

El comercio internacional se define por tanto, como el intercambio de bienes económicos que se efectúa entre las personas naturales y/o jurídicas de dos o más países, de modo que se realicen salidas de mercancía de un país, exportaciones, y entradas de mercancías que proceden de otros países, importaciones (Cabello y Padín, 2006).

Por tanto, hay que estudiar las relaciones de la economía con el exterior para poder determinar la forma en que tales relaciones afectan a la exportación y distribución de los recursos de cada país, y apreciar así su influencia sobre la producción y costes, desarrollo de la tecnología y productividad, distribución del ingreso y el propio desarrollo económico.

Las relaciones económicas que se dan entre diferentes países, se basan en el intercambio de bienes o servicios, además del movimiento de la población en cuanto a la fuerza de trabajo y los efectos que el intercambio produzca sobre la economía del país.

La economía puede definirse como *"la ciencia que se ocupa de los asuntos comerciales, entendiendo el comercio en su sentido más amplio"* (Torres Gaytán, 2005).

La economía internacional tiene el propósito de estudiar los problemas que surgen de las relaciones económicas internacionales, por lo que al hablar de economía internacional, se tratan los propios factores del Comercio Internacional.

El Comercio Internacional responde a dos importantes causas (Cabello y Padín, 2006):

- La distribución irregular de los recursos económicos.
- La diferencia de precios debido a la posibilidad de producir bienes de acuerdo con las necesidades y gustos del propio consumidor.

Teniendo en cuenta tales causas, existe una relación entre un comercio libre y el crecimiento económico, por lo que según supuestos derivados de la economía señalan dos razones importantes para tal relación:

- Los países, tanto pobres como ricos, tienen activos, humanos, industriales, naturales y financieros, que pueden emplear para producir bienes y servicios para sus mercados internos o para competir en el exterior.
- La economía tiene en cuenta que todos pueden beneficiarse cuando tales bienes y servicios se comercializan.

Estos dos supuestos están relacionados con el principio de la ventaja competitiva, es decir, que los países pueden prosperar aprovechando sus activos para concentrarse en lo que pueden producir mejor, y además intercambiando tales productos por productos que otros países produzcan mejor.

2. Recorrido histórico

A lo largo de la historia, el comercio ha estado asociado a los regímenes económicos, destacando las etapas correspondientes al feudalismo, mercantilismo y librecambio.

Las condiciones socioeconómicas que predominaban en Europa durante la época medieval se regían por la actividad agraria principalmente. Debido a la poca especialización en la producción la actividad comercial no era demasiado amplia como para ocupar un lugar importante en la economía.

Esta época se caracterizaba por una diferencia marcada entre las clases, existiendo una clase trabajadora, muy empobrecida, los cuales se ganaban la vida trabajando como siervos en los feudos. Por otro lado, se encontraba la clase noble, llevando una vida muy lujosa y placentera, debido al cobro de los impuestos a la clase trabajadora (Tacsan Chen, 2007).

En cuanto a la clase noble, solían existir rivalidades entre los feudos, por lo que existían frecuentes guerras, perjudicando así la poca actividad de comercio que existía.

No sería hasta los inicios del Siglo XVI, cuando a raíz de las uniones de los territorios europeos y la hegemonía de determinadas familias hicieron que se creara un fuerte poder central de gran importancia para la posterior época mercantilista en Europa.

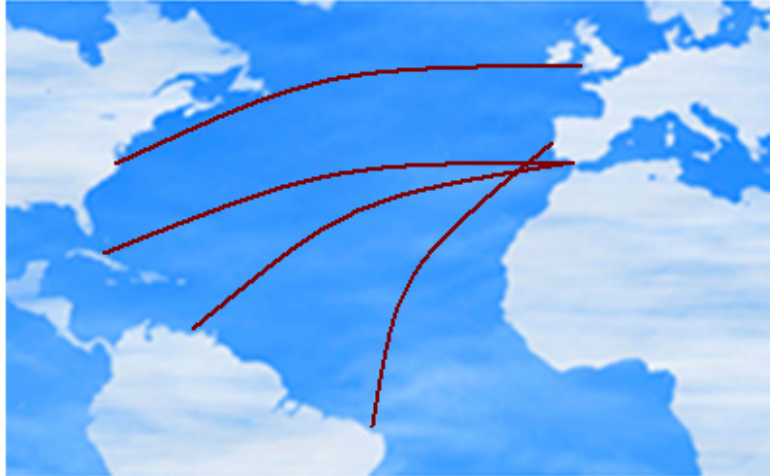
2.1. El mercantilismo

El mercantilismo se puede definir como la filosofía económica que proporcionó el modelo económico que siguieron los estados europeos desde el siglo XVI hasta el XVIII. Este pensamiento mercantilista se desarrolló en Europa gracias al surgimiento de nuevas relaciones sociales que propiciaron la aparición de hombres de negocios y comerciantes.

La idea central que envuelve al mercantilismo es que la riqueza de un país se mide por la cantidad de metal precioso que este posea. Esta corriente determinaba la fuerza económica del Estado y podía ser interpretado de diferente forma según el país o a través del tiempo.

Durante estos siglos y gracias a la expansión territorial de las regiones europeas y las políticas gubernamentales, se alentó a las industrias sobre todo agrícola y minera, ya que los productos terminados ofrecían costos de embarque más bajos y precios más altos (Tacsan Chen, 2007).

A raíz de este momento, se utilizaron las colonias conquistadas como fuente de materias primas baratas y como mercado para los artículos manufacturados más costosos.



Según el mercantilismo, el Comercio Internacional tenía sentido tan solo si su realización generaba un excedente en metales preciosos, así como oro y plata. Por lo que el país que tuviera un exceso de exportaciones sobre importaciones, es decir, una balanza comercial positiva, podía hacerle frente al pago de sus importaciones, enriqueciendo así su país. Por lo que los mercantilistas recomendaban al estado que restringiera las importaciones y fomentara las exportaciones.

Fue en los países de Portugal y España donde se instauró desde un primer momento el mercantilismo. Este período que envuelve la época fue conocido como metalista. Como se mencionaba con anterioridad, la posesión de las colonias en América y África proporcionaba grandes cantidades de metales preciosos, por lo que este hecho hacía que los colonos explotaran las minas al máximo y evitaran la pérdida de las riquezas al extranjero.

Por otro lado, en Francia, el mercantilismo está enfocado a la producción. Debido a que este país no tenía colonias mineras, se conseguían metales preciosos a través de la producción, basándose en la idea de que un país era más rico, cuanto más producía.

En Inglaterra, el mercantilismo se inicia con el monopolio del transporte marítimo, mediante una serie de leyes basadas en las Actas de Navegación, estableciendo que ninguna mercadería sería importada o exportada del país, territorios pertenecientes al reino en Asia, América y África, en otros navíos que los pertenecientes a individuos ingleses, irlandeses o galeses, o también pertenecientes a habitantes de estos países, capitaneados por un capitán inglés y que estuviesen compuestos por una tripulación prácticamente inglesa.

En definitiva, los factores que influyeron al desarrollo de la etapa mercantilista se resumen en los siguientes (Torres Gaytán, 2005):

- La expansión de la burguesía mercantil y el surgimiento de los Estados modernos, con el fin de desbancar la supremacía feudal y subordinar el universalismo de la Iglesia.
- El mayor interés por la riqueza y la economía, relacionados con aspectos morales y religiosos. Produciendo a largo plazo un cambio en la clase comerciante, la cual consiguió ser el centro de atención de la sociedad.
- La aparición de la imprenta, la cual hizo promover la cultura.
- La revolución de métodos de producción, la cual hizo que disminuyeran los costos de los productos y mercancías.
- El desarrollo de los transportes, sobre todo el marítimo.
- Debido a tal desarrollo de transportes marítimos, tuvo gran influencia el descubrimiento de América, por lo que este hecho hizo que aumentara la variedad de productos y el incremento de los metales preciosos.
- La expansión, finalmente, de los distintos comercios y de la idea de conquistar diferentes territorios para poder lograr una economía más potente mediante la adquisición de metales preciosos.

Principales aportaciones del mercantilismo

A lo largo de los siglos en los que había imperado el mercantilismo, pueden resumirse una serie de aportaciones (Torres Gaytán, 2005):

- Balanza comercial: el descubrimiento de que la diferencia entre las importaciones y las exportaciones se tenían que pagar en metales preciosos, por lo que los saldos de la balanza comercial producían ingresos o representaba una salida de metales.
- Teoría cuantitativa del dinero: la idea de que la cantidad en sí, de dinero, influía de una forma directa y proporcional sobre los niveles de los precios.
- Influencia del filósofo Locke: el reconocimiento de que el volumen de las exportaciones e importaciones dependía de los niveles relativos de los precios entre los diferentes países.
- Antecedentes de la distribución internacional de los metales preciosos: la oferta mundial de los metales preciosos se distribuía según las necesidades del comercio, por lo que éstos se repartían en proporción al valor de la producción o en relación con la población.

- Clement: se establecieron los principios básicos que regían el tipo de cambio entre las monedas de dos países influyentes en la comercialización del metal, precisando así los límites de sus fluctuaciones.
- La aparición de los tipos de interés: la insistencia de que el dinero era un factor importante en la producción, por lo que su propietario tenía derecho a recibir un tipo de interés.
- Los últimos mercantilistas observaron que el reparto desigual de los recursos naturales en el mundo llevaba forzosamente al intercambio internacional.

2.2. Los períodos clásico y neoclásico

Es a mediados del siglo XVII cuando la economía comenzó a entrar en crisis debido al énfasis de los mercantilistas en cuanto a las regulaciones comerciales que llegaron a afectar a los propios comerciantes.

Esta decadencia del mercantilismo la predijo el filósofo David Hume, explicando que el mismo proceso económico del mercantilismo podría provocar la desaparición de aquellos saldos positivos de la balanza comercial.

Por otro lado, el filósofo Adam Smith marca el inicio del periodo clásico, desde finales del siglo XIX, basando su teoría en las motivaciones individuales y centrando su estudio en las causas del Comercio Internacional.

Tal teoría de las motivaciones individuales, argumentaba que el cierto egoísmo resultaba beneficioso para la sociedad en general, según el filósofo. Por ello, los pensadores mercantilistas argumentaban que el egoísmo humano podría desembocar en un empobrecimiento general. Sin embargo, Smith argumentó que el interés privado personal podría producir un incremento del progreso, ya que las personas ahorrarían más poder elevar su propia posición, y por tanto este incremento, aumentaría la acumulación del capital del país.

Otro autor influyente en este periodo clásico lo encontramos en la figura de David Ricardo, el cual apoyó las ideas de Smith en su teoría de la acumulación del capital. Este autor defendía que la libertad económica proporcionaba mayores ganancias que un régimen en el que interviniera el gobierno. Así pues, una

economía competitiva y en libertad proporcionaba el marco ideal para obtener acumulación del capital.

En cuanto a economía internacional, Ricardo afirmaba que las medidas orientadas a proteger a los productores locales de la competencia mundial, limitando así el libre intercambio de bienes podían ir en detrimento del país. Por lo que la especialización internacional y la división internacional del trabajo resultarían beneficiosas para todos los países.

Para sintetizar esta idea, los supuestos de los clásicos de la época, pueden resumirse en los siguientes puntos (Torres Gaytán, 2005):

- Se centraron en el egoísmo individual, situándolo como centro impulsor de la actividad económica, en sustitución de la intervención del gobierno o Estado. Sustenta así, una filosofía individualista y antimercantilista. Por tanto, con tal idea, limitaron las actividades del Estado a aspectos de justicia interna y protección externa, como las más relevantes.
- Aconsejaron el libre cambio entre países y la libre competencia en lo interno, por lo que afirmaban que al trabajar cada persona en su propio interés, contribuía al interés público.
- Atribuyeron al trabajo ser el único factor que generara valores económicos, a diferencia de los mercantilistas.
- Centrarón su atención en el análisis de la mercancía, otorgando a los metales preciosos sólo a funciones específicas, como el servir de medida de valores, medio de cambio e instrumento de circulación, ya que los mercantilistas tenían a tales metales como centro de su atención.
- Elaboraron la teoría del Comercio Internacional, la cual estaba basada en principios científicos, que pudiese derivar de ella una adecuada política comercial.

El modelo neoclásico

A partir de la segunda mitad del siglo XIX, la economía europea sufrió cambios importantes debido al empleo de capital y técnicas de producción que incrementaron la productividad del trabajo.

La revolución productiva en la industria desbordó sus efectos hacia la agricultura, transportes marítimos, fluviales el ferroviario. Además, las actividades

comercial y financiera adquirieron relevancia y su expansión pudo favorecer a la población de países industrializados.

Este período neoclásico se caracterizó en materia de Comercio Internacional por la eliminación de los puestos simplificadores, pretendiendo así acercar el modelo de los clásicos a la realidad. Los supuestos de esta nueva etapa son (Torres Gaytán, 2005):

- Diversos países y variabilidad de mercancías: con esto se pretende eliminar el supuesto anterior de dos países con sólo dos mercancías, ampliando la situación de dos formas:
 - Dos países y multitud de mercancías.
 - Varios países y con varias mercancías cada uno.
- Costos de transporte y aranceles: el objetivo es disminuir las diferencias de costos, siendo inevitables los aranceles, los impuestos a la importación de mercancías, siendo estas obras de los gobiernos y con opción a aumentar o disminuir.
- Ingresos y pagos por servicios: todos los países reciben ingresos y realizan pagos por turismo, gastos de representación, transporte, etc.
- Economía monetaria: Al eliminar el trueque, los neoclásicos hacen más real el análisis de la competencia internacional mediante la comparación de los costos monetarios y los precios del mercado.
- Los salarios: los neoclásicos argumentaron que había una cierta conexión entre los salarios de las industrias de exportación con los salarios de las actividades que producían para el consumo interno, estando determinados por la eficacia productiva del trabajo.
- Eliminación del supuesto de un solo factor mediante los costos de oportunidad: A través del instrumento curva de costos de oportunidad, se elimina tal supuesto. Parten por tanto de un conjunto de factores que se combinan de diferentes formas teniendo como resultado diferentes tipos de producción.

2.3. Situación actual (XIX-XXI)

Las ideas de los autores expuestos anteriormente, Smith y Ricardo, fueron de gran importancia e influencia en Inglaterra durante el siglo XIX. Sin embargo, a lo largo de los años, debido a la historia cambiante de Europa desde finales del siglo XIX, debido a diversas guerras, tales como la primera guerra mundial (1914-1918), la segunda guerra mundial (1939-1945), las diversas crisis económicas desde el 1920 hasta 1991, etc., influyeron y fomentaron los nacionalismos, entorpeciendo así la economía de todos los países y frenando el libre cambio que proponían los autores mencionados (Bustelo, 1994).

Alrededor de 1944, llegando al final de la segunda guerra mundial, se creó el Estados Unidos y con la cooperación de los países aliados de las Naciones Unidas, el Acuerdo General sobre Aranceles de Aduana y Comercio (GATT), siendo responsable de las medidas principales de eliminación de obstáculos al Comercio Internacional. Éste se basa en una serie de principios (Bernal y Mercado, 2006):

- No discriminación como cláusula de la nación más favorecida, en la que un país ha de comprometerse a conceder mismos favores, privilegios o inmunidad en materia de impuestos y aranceles a la importación de productos de los territorios de las demás Partes del Acuerdo, que los que concede a productos similares que proceden de otro país.
- No recurrir a prácticas que puedan ser restrictivas del Comercio Internacional para defender sus industrias nacionales.
- Introducir el régimen de consulta entre países contratantes del acuerdo.
- Establecer un marco de negociación multinacional que se dirija a la reducción de la protección de aranceles y otros obstáculos al comercio.

Más adelante, ya a finales del siglo XX, concretamente en 1994, se firmó el acuerdo por el que el GATT se transformaba en la Organización Mundial del Comercio (OMC). Siendo uno de sus principales fines solventar las disputas que puedan surgir entre las partes contratantes sin que quepa el recurso a acciones unilaterales (Bernal y Mercado, 2006).

Llegado el siglo XXI, la economía mundial encontró una situación en la que Estados Unidos manifestó un crecimiento del 2% y alcanzando elevadas tasas de

paro en el 2003. Ocurriendo de forma similar en Europa, sobre todo por la situación de déficit presupuestario de los países de Francia y Alemania.

Durante el año 2003, el comercio de mercancías registró el mayor incremento mundial desde 1995, con una tasa de crecimiento de las exportaciones del 16% y un incremento de las exportaciones de servicios comerciales de un 12% (Bernal y Mercado, 2006).

3. Ventajas del Comercio Internacional

De forma general, el Comercio Internacional resulta beneficioso debido a dos circunstancias, las cuales son:

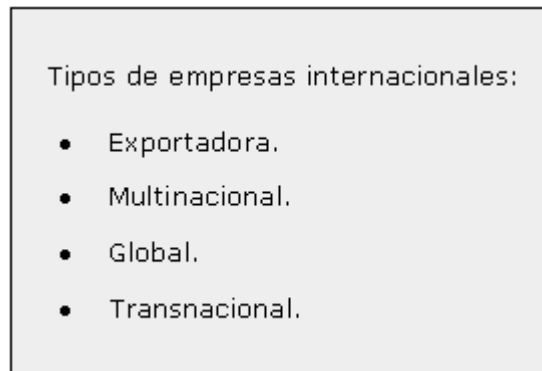
- Permitir aprovechar las condiciones de producción de diferentes países.
- Permitir aprovechar las múltiples exigencias y necesidades de los consumidores.

Por ello, además de estos beneficios generales, se pueden establecer una serie de ventajas que conlleva el Comercio Internacional (Caballero y Padín, 2006):

- Los países se especializan en aquellos productos donde tienen una mayor eficiencia, permitiéndole así utilizar sus recursos y elevar el nivel de vida de sus trabajadores.
- Los precios finalmente tienden a ser más estables.
- Cuando la producción interna de un país no es suficiente y no se produzcan los bienes necesarios, el Comercio Internacional hace posible que tal país pueda importarlos.
- Aquellos productos que puedan exceder en un país, pueden ofertarse en otros mercados, es decir, exportarlos.
- Fomenta el equilibrio entre la escasez y el exceso.
- Favorece a la balanza en el mercado internacional debido a los movimientos de entrada y salida de mercancías.
- Gracias a la balanza de pago se informa sobre qué tipo de transacciones internacionales se llevan a cabo por parte de un país en un determinado periodo.

Una ventaja o beneficio que conlleva la actividad del Comercio Internacional es la del avance de las multinacionales, las cuales son cada vez menos dependientes de su país de origen. Estas multinacionales o empresas internacionales responden a una clasificación determinada (Caballero y Padín, 2006):

- Exportadora: en este caso, la empresa vende desde el país de origen a determinados mercados exteriores, concentrando las actividades de compra y fabricación en el país de origen.
- Multinacional: en este caso, se produce una adaptación a los mercados locales, descentralizando así sus actividades.
- Global: este tipo de empresa posee un peso elevado en las operaciones internacionales. Las actividades clave se concentran en el país de origen, implantando así las estrategias corporativas desde la matriz.
- Transnacional: tanto la central como las filiales son compañeras estratégicas, explotando conjuntamente la tecnología y el conocimiento.



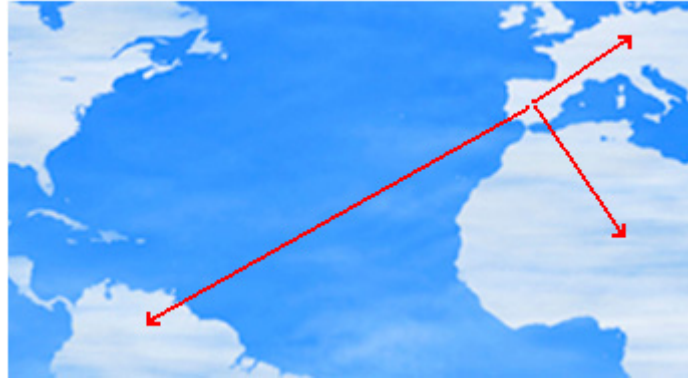
4. Operaciones del Comercio Internacional

Las principales operaciones que rigen el Comercio Internacional son dos, las cuales han sido mencionadas a lo largo del tema:

- Exportaciones.
- Importaciones.

La exportación

Esta actividad se refiere a cuando una empresa o un país envía productos o bienes a otros países.



En ocasiones, tanto pequeñas como medianas empresas comienzan a exportar de forma repentina al recibir un pedido, más que como resultado de una estrategia de exportación.

Por lo general, la exportación suele comenzar con la participación de una exposición de carácter internacional. Sin embargo, a la hora de realizar una adecuada exportación al extranjero, adquiere sentido y relevancia si al realizar tal actividad se quiere incrementar la competitividad y los ingresos de la empresa.

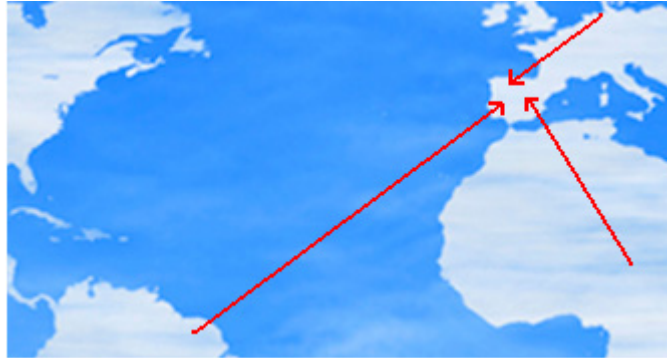
Anteriormente, las empresas exportaban debido a la saturación de los mercados interiores y por los beneficios elevados que se obtenían de la exportación. Sin embargo, en la actualidad debido a la integración de los mercados, la exportación forma parte de la estrategia competitiva de muchas empresas.

En muchas ocasiones, el hecho de que una empresa decida lanzarse al comercio exterior puede favorecer a un aprovechamiento en el mercado interior, debido a las continuas relaciones con clientes externos y a las técnicas de marketing y distribución internacional.

Además de ello, la diversificación de riesgos, consecuencia directa de la exportación, es considerada como una ventaja. Esto es así debido a que la empresa deja de depender de las ventas de un solo mercado. La exportación tiende a disminuir el efecto de la desaceleración local en las ventas, ya que los mercados exteriores suelen retrasarse respecto al mercado interior.

La importación

La importación se refiere a cuando un país compra los productos del exterior.



La principal ventaja que tiene la importación es sobre todo el poder introducirse en el Comercio Internacional con un coste bajo, pudiendo empezar a mediar en materia de importación con poco material.

Las formas de comenzar pueden ser diversas, realizando las gestiones desde su oficina en su país, hasta iniciar la actividad moviéndose por el extranjero y viendo productos adecuados y de bajo coste que pudieran tener una buena aceptación en el mercado de su país.

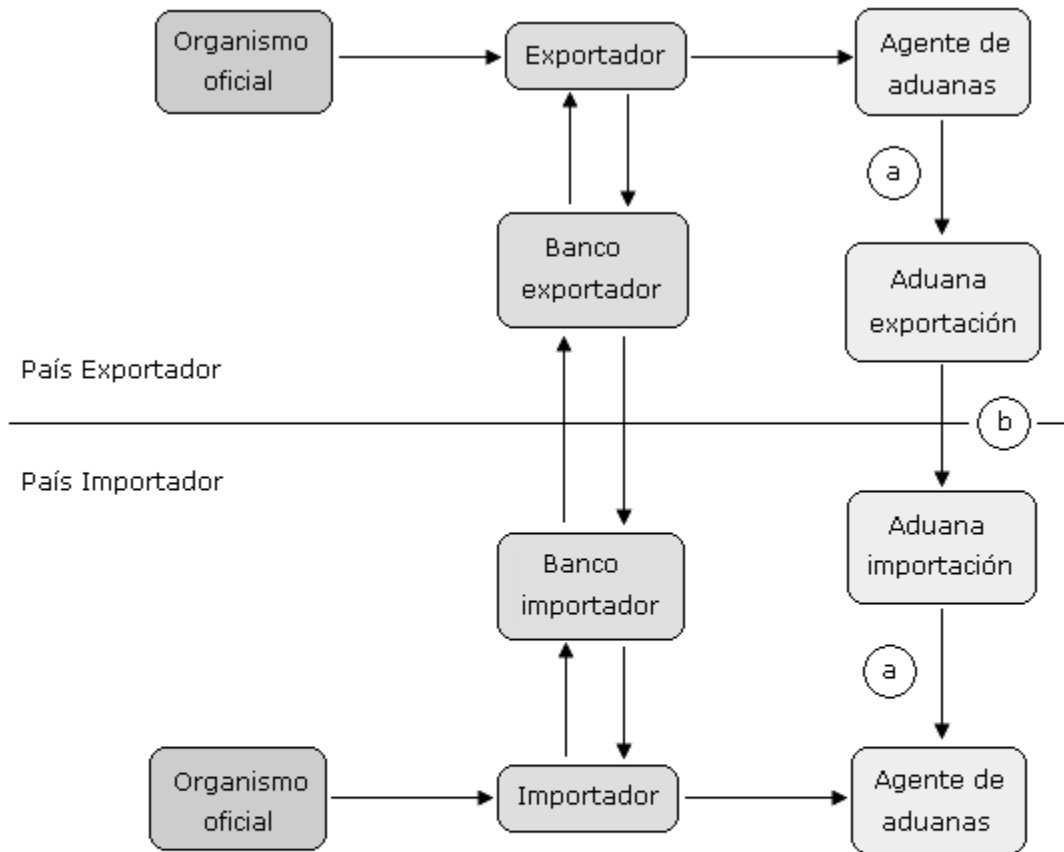
Hay que tener en cuenta, que en la actividad de la importación, existen una gran variedad de representantes, agentes, mayoristas, revendedores, distribuidores, etc. dedicados a introducir productos en los mercados interiores.

5. Elementos que componen el Comercio Internacional

Cuando se realiza alguna operación de Comercio Internacional o exterior, es decir, exportación o importación de productos, tal y como se expuso anteriormente, intervienen una serie de elementos, las cuales son:

- Organismos oficiales.
- Aduanas y agente de aduanas.

- Sujetos contratantes.
- Contratos y documentos.



- (a) Transporte Nacional
- (b) Transporte Internacional

De los elementos expuestos, a continuación se exponen los más relevantes:

- Aduanas.
- Régimen de comercio.
- Contratos y documentos.

5.1. Aduanas

El término aduana, según la RAE, se define como *"la oficina pública, establecida generalmente en las costas, aeropuertos y fronteras, para poder registrar, en el Comercio Internacional, los géneros y mercaderías que se exportan o importan, y así cobrar los derechos que adeudan"*. Por tanto, puede decirse que es el elemento básico que regula en un Estado el tráfico de mercancías.

Las funciones más importantes que llevan a cabo las aduanas son:

- Aplica las normas recogidas por los regímenes de comercio del país.
- Comprueba de forma física, cuantitativa y cualitativa, las mercancías que entran o salen por la Aduana.
- Recauda los impuestos y las tasas de las mercancías.

Además de estas funciones importantes existen otras, enfocadas de forma general en el transporte de mercaderías, las cuales son (Acosta, 2005):

- Formar las estadísticas del comercio exterior.
- Prevenir y reprimir las infracciones y los delitos aduaneros.
- Prevenir el tráfico de drogas y estupefacientes.
- Registrar los controles sanitarios.
- Registrar el cumplimiento de las restricciones o regulaciones o arancelarias.
- Verificar los certificados de origen de mercancías con preferencias arancelarias.
- Controlar el uso de las mercancías según los regímenes aduaneros suspensivos del pago de contribuciones al comercio exterior.
- Impedir el tráfico de desperdicios y residuos tóxicos en cumplimiento de las legislaciones ecológicas nacionales e internacionales.

Las aduanas responden a la siguiente tipología:

- Marítimas: son las aduanas que se localizan en puertos de mar.
- Aéreas: se localizan en los aeropuertos.
- Fronterizas: se ubican en los pasos terrestres y de acceso a otros países, así como carreteras, vías férreas, etc.
- Interiores: son aquellas que se encuentran en puntos interiores y de acceso a otros países, teniendo como fin agilizar el tráfico de mercancías.

Tal y como se observó en el diagrama anterior aparece la figura del agente de aduanas, éste actúa en la aduana como representante indirecto del exportador, por lo que gestiona la documentación aduanera correspondiente.

Aranceles y política arancelaria

Como se definió anteriormente, los aranceles son los impuestos a la importación de las mercancías, para ampliar tal concepto, se puede de la siguiente forma: *"se entiende por arancel el pago de naturaleza parafiscal que ha de realizarse a los notarios, registradores y otros funcionarios públicos [...] Referido a los pagos que se realizan en las aduanas, el arancel aduanero común para las importaciones procedentes de terceros estados"* (Enciclopedia Jurídica).

En relación con la anterior definición y con las aduanas, ésta puede completarse con la siguiente: *"en el territorio aduanero comunitario se aplica el arancel aduanero exterior común, cuya regulación se contiene en el denominado «Código Aduanero Comunitario» aprobado por Reglamento del Consejo de la Unión Europea núm. 2.913/1992, de 12 de octubre. La exacción del arancel corresponde a las administraciones nacionales, aunque la recaudación obtenida financia el sistema de recursos propios de la Unión Aduanera"* (Enciclopedia Jurídica).

La Unión Aduanera tiene como objetivo que los países que la integran tengan y apliquen el mismo arancel a las mercancías que se importen o exporten. En el caso de los países de la Unión Europea, por ejemplo un producto originario de otro país, como por ejemplo China, tiene el mismo tipo de arancel en la Aduana de Hamburgo que en la Aduana de Barcelona (Cabello, 2000).

En cuanto a la política arancelaria, ésta se configura como un conjunto de medidas aplicables en todos los Estados miembros sobre los tipos del Arancel Aduanero Común, para así conseguir una mayor o menor liberalización en las importaciones o exportaciones.

Para poder aplicar la política arancelaria es imprescindible que todos los países que forman la Unión Europea tengan el mismo Arancel Aduanero, tal y como se exponía anteriormente.

5.2. Régimen de comercio

El régimen de comercio se refiere a las condiciones administrativas que pone un gobierno determinado para la entrada o salida de mercancía de su país. Por lo que puede permitir tal actividad con aquellas mercancías que cumplan los requisitos que el propio gobierno considere oportunos.

Estos requisitos o exigencias, para poder controlar y restringir el comercio de productos es lo que se denomina régimen de comercio de un país. Según el grado de intervención que lleve a cabo el Estado, puede denominarse de tres formas diferentes:

- Régimen de Comercio Liberalizado: es el régimen que ofrece toda libertad para poder exportar e importar mercancías, sin tener que hacerlo constar a los Organismos Oficiales.
- Régimen de Comercio Globalizado: se refiere a una libertad limitada para comerciar con determinadas mercancías. En este caso, el gobierno establece qué cantidad es la que se puede exportar o importa para que así no superen ciertos topes.
- Régimen de Comercio de Estado: en este caso, el Estado es el que controla de forma totalitaria la importación o la exportación de las mercancías que considere, por razones estratégicas.

5.3. Contratos y documentos

Cuando se inicia algún tipo de transacción comercial internacional es necesario que exista un acuerdo entre importador y exportador para poder efectuar la operación de manera que un acuerdo sea de compra y otro sea de venta.

La transacción se define como el intercambio de productos, valores o servicios entre dos o más personas naturales o jurídicas. En este tipo de actos de comercio,

Para tramitar la compraventa internacional participan una serie de documentos para poder aligerar la operación, cuya clasificación es:

- Documentos contractuales.

- Documentos de transporte.
- Documentos de seguro.
- Documentos de control y verificación.
- Documentos aduaneros.

Este apartado se explicará de una forma más exhaustiva en el Tema 5, *La contratación internacional*, donde expondrán la importancia de los contratos, las clasificaciones de los contratos, la formación, sus cláusulas, etc.

RECUERDA

- El comercio, en general, se define como *"la actividad económica de intercambiar bienes, valores, servicios y conocimientos entre dos o más personas, en una sociedad donde se compran, venden o se cambian mercaderías que han sido producidas para el consumo"* (Caballero y Padín, 2006: 2).
- El comercio se puede clasificar en los siguientes:
 - El objeto o producto.
 - Los medios de transporte.
 - La cantidad.
 - El lugar de realización.
- A su vez, el Comercio Internacional se define como el intercambio de bienes económicos que se efectúa entre países, de modo que se realicen exportaciones, salidas de mercancía de un país a otro, e importaciones, entradas de mercancías que proceden de otros países.
- Para poder estudiar y entender el Comercio Internacional, en primer lugar es necesario conocer la actividad económica de cada país, los cuales van a intervenir en la actividad de comercio.
- Además, a lo largo de la historia, el Comercio Internacional ha estado muy ligado a los regímenes económicos de cada época, por lo que en este tipo de comercio se pueden diferenciar cuatro etapas:
 - Feudalismo: se caracteriza por una diferencia marcada entre clases y por un comercio pobre debido a las numerosas guerras entre los feudos.
 - Mercantilismo: se caracteriza por tener la idea central de que la riqueza de un país se mide por la cantidad de metal precioso que posea.
 - Periodo clásico y neoclásico: se caracteriza por el egoísmo individual y la libertad económica, ya que ésta proporciona mayor ganancia y acumulación del capital.
 - Situación actual: se creó el Acuerdo General sobre Aranceles de Aduana y Comercio (GATT) para eliminar obstáculos al Comercio Internacional y a finales del siglo XX se transformó en la Organización Mundial del Comercio (OMC).

- Entre las ventajas o beneficios más importantes del Comercio Internacional destaca permitir aprovechar las condiciones de producción de diferentes países y por tanto permitir aprovechar las necesidades de los consumidores.
- Las principales operaciones que rigen el Comercio Internacional son dos:
 - Exportaciones: se refiere a cuando un país envía productos o bienes a otros países.
 - Importaciones: se refiere a cuando un país compra los productos del exterior.
- Los elementos que participan en las operaciones que se realicen de Comercio Internacional son:
 - Organismos oficiales.
 - Aduanas y agente de aduanas.
 - Sujetos contratantes.
 - Contratos y documentos.

Bibliografía

ACOSTA ROCA, F. (2005). *Trámites y documentos en materia aduanera*. México: ISEF.

BERNAL TURNES, P. y Mercado Idoeta, C. (2006). *Técnicas y Prácticas de comercio exterior*. Madrid: Dykinson.

BUSTELO, F. (1994). *Historia económica: introducción a la historia económica mundial. Historia económica de España en los siglos XIX y XX*. Madrid: Editorial Complutense.

CABALLERO MIGUEZ, I. y Padín Fabeiro, C. (2006). *Comercio Internacional. Una visión general de los instrumentos operativos del Comercio exterior*. Vigo: Ideaspropias.

CABELLO PÉREZ, M. (2000). *Las aduanas y el Comercio Internacional*. Madrid: ESIC.

TACSAN CHEN, R. (2007). *Comercio Internacional*. San José: EUNED.

Preguntas de autoevaluación

1. Responde Verdadero o Falso:

"El Comercio Internacional se refiere a la parte de la actividad económica relacionada con el intercambio de mercancías y de servicios, mediante trueque o dinero, con fines de reventa o para satisfacer diversas necesidades".

- a) Verdadero.
- b) Falso.

2. ¿Cuáles de los siguientes son objetivos primordiales que persigue el comercio? (respuesta múltiple).

- a) Satisfacer las necesidades del cliente o consumidor.
- b) Satisfacer las necesidades del país exportador.
- c) Conseguir ventajas económicas para el comerciante.
- d) Establecer una relación entre la producción y el consumo.

3. Enumere los tipos de medios de transportes que se utilizan en el comercio exterior o internacional.

- a) _____
- b) _____
- c) _____
- d) _____

4. Rellena los espacios en blanco:

“El _____ o _____ es el comercio que se realiza dentro de un mismo país”.

5. ¿En qué se basan las relaciones económicas que se dan entre diferentes países?

- a) En el intercambio de bienes o servicios.
- b) En el movimiento de la población.
- c) En los efectos que el intercambio pueda producir en la economía del país.
- d) Todas son correctas.