



BIBLIOTECA

"Dr. NECTARIO ANDRADE LABARCA"

## Índice general

---

Índice de cuadros y gráficos . . . . .	XVII
Prólogo . . . . .	5
Nota preliminar del autor . . . . .	9

### PRIMERA PARTE

#### Panorama global de los mercados mundiales

1. Los condicionantes del comercio internacional . . . . .	15
1.1. Generalidades: del determinismo geográfico a la estructura económica . . . . .	15
1.2. La población mundial: factores demográficos y sus implicaciones para determinar la poten- cialidad compradora de los mercados. Pobra- ción por países. Las áreas más pobladas del mundo . . . . .	16
1.3. La renta mundial: El P.N.B. de los distintos países . . . . .	24
1.4. La distribución de la renta mundial: La capa- cidad adquisitiva según la renta per cápita . . . . .	28
1.5. La propensión a importar . . . . .	33

<b>2. La división internacional del trabajo . . . . .</b>	<b>35</b>
2.1. El comercio internacional y la situación de los diferentes países: Evolución histórica de las teorías y la práctica del comercio internacional. Situación actual . . . . .	35
2.2. Las tendencias recientes del comercio internacional: La crisis económica y las manifestaciones de neoproteccionismo y restriccionismo . . . . .	39
2.3. La polarización del comercio y los productos sintéticos: La exportación de productos industriales y la importancia de las exportaciones no industriales para los países en desarrollo . . . . .	43
2.4. Balanzas de pagos y balanzas comerciales:	
A. Las cuentas exteriores de los países . . . . .	43
B. La balanza de pagos: Esquema y desglose . . . . .	48
C. Balanza comercial: Situaciones posibles y panorama por países . . . . .	50
D. Balanzas de pagos y capacidades importadoras . . . . .	52
<b>3. Los mercados y la cooperación económica internacional . . . . .</b>	<b>55</b>
3.1. La cooperación económica internacional desde fines de la segunda guerra mundial: Los aspectos comerciales y financieros. Los acuerdos internacionales. Las preferencias arancelarias generalizadas. La ayuda y los préstamos. La cooperación regional. Las implicaciones de la cooperación en cuanto a la elección de los mercados de exportación. Las organizaciones existentes . . . . .	55
3.2. Las Naciones Unidas y los organismos de su	



órbita: Las Naciones Unidas. Sus cuatro Comisiones económicas regionales. Sus cinco programas y organizaciones propias (PNUD, UNICEF, UNITAR, UNCTAD y ONUDI) y los 15 grandes organismos internacionales especializados (FAO, UNESCO, OIT, UPU, FMI, BIRF, CFI, GATT, etc.) . . . . .	58
3.3. La cooperación económica de carácter regional . . . . .	70
A. Los esquemas teóricos de la cooperación regional . . . . .	70
B. Las Agrupaciones Regionales: Europa (CEE, EFTA, COMECON, Benelux), América (ALADI, MCCA, CARICOM, Grupo Andino), Africa (UDEAC, CEAO, CEDEAO, R. Mano, UMOA, ZEP), otras zonas: Asia Sudoriental (CRD, MCA, Bangkok, Golfo) . . . . .	71
C. Las Comunidades Europeas . . . . .	77
3.4. Otras organizaciones de cooperación económica internacional: Conferencias periódicas y organizaciones (OCDE, OEA, Plan Colombo, Commonwealth, CCI, CCA, UPTA, OPEP, UFI, BIPM, BRI, SELA, IATA, ICHCA, BID, BASD, BafD . . . . .	83
4. El sistema monetario internacional . . . . .	89
4.1. Los tipos de cambio y el poder adquisitivo de las monedas: Devaluaciones y revaluaciones. La convertibilidad. Los cambios múltiples . . . . .	89
4.2. Las necesidades de financiación de los intercambios internacionales. Los medios de pago internacionalmente aceptados: El precio del oro, las monedas de reserva, la liquidez internacional, los derechos especiales de giro. Las reservas de oro y divisas y el endeudamiento exterior como condicionantes de un mercado . . . . .	94

## SEGUNDA PARTE

## La aproximación al mercado internacional

<b>5. La determinación de los mercados . . . . .</b>	<b>103</b>
5.1. Generalidades: Los planteamientos preliminares a la decisión de exportar. Las motivaciones . . . . .	103
5.2. La selección del producto a exportar. Las exportaciones nacionales de productos exportables por la empresa. La evolución de la demanda mundial de los mismos. La utilización de estadísticas internacionales . . . . .	105
5.3. La selección de los mercados para la exportación: La aproximación estadística al problema. Los mercados para las exportaciones nacionales del producto. Los mercados mundiales más dinámicos y la concurrencia de otros países sobre los mercados de exportación . . . . .	111
5.4. Los criterios cualitativos determinantes de la elección de los mercados para la exportación: Los condicionantes económicos, accesibilidad al mercado, facilidades para moverse en él, la confección de fichas-exprés por países. Los mercados fáciles y los difíciles . . . . .	119
5.5. El estudio de mercado para un producto exportable: Los puntos más relevantes . . . . .	123
5.6. La determinación de mercados de exportación a través de ferias y exposiciones y del concurso de organismos públicos y privados de promoción de exportaciones: La asistencia a ferias para estudios de mercados (el presupuesto de asistencia) . . . . .	124
5.7. La determinación de los mercados de exportación . . . . .	

tación mediante el viaje de negocios: La participación en misiones comerciales y en viajes colectivos y la preparación e un viaje individual al extranjero (recomendaciones, precauciones y rentabilidad) . . . . .	127
<b>6. La creación de demanda en los mercados exteriores</b>	<b>133</b>
6.1. La participación en misiones comerciales directas e indirectas y en ferias y exposiciones: Aspectos promocionales . . . . .	133
A. Las misiones comerciales directas, indirectas, horizontales y verticales . . . . .	133
B. La participación en ferias nacionales y extranjeras. Las ferias generales y los salones especializados . . . . .	134
6.2. La publicidad en el exterior: Las diferencias con las campañas en el interior. El presupuesto publicitario. Exigencias, medios publicitarios tradicionales y nuevos . . . . .	137
6.3. Otras actividades promocionales: Las primas, los obsequios, las acciones, los vales, el envase de doble uso . . . . .	140
<b>7. Las formas de penetrar en el mercado internacional .</b>	<b>143</b>
7.1. Las ventas a clientes extranjeros: La dificultad de la venta al exterior en relación a la venta nacional. Los factores a considerar para elegir el canal adecuado para vender al exterior .	143
7.2. Los canales para introducirse en los mercados extranjeros: Las alternativas posibles: desde la venta a agentes de compra operando en el país hasta la implantación en el extranjero, pasando por la venta directa, la designación	

	de agentes o representantes y la asociación a empresas extranjeras . . . . .	145
7.3.	La comercialización en el exterior: La búsqueda de intermediarios en el extranjero, cómo contactarlos. Los contratos de agencia y de representación. El respeto a la legislación extranjera, la guía para la formulación de contratos de la CCI. Repaso a un contrato-tipo .	150
7.4.	La implantación en el extranjero: La sucursal de ventas, las empresas de montaje, la cesión de patentes y marcas, la constitución de empresas en el exterior o la asociación a empresas extranjeras . . . . .	161
7.5.	Los servicios postventa: La necesidad de garantizarlos . . . . .	164

### TERCERA PARTE

#### La venta en los mercados internacionales

8.	Las ofertas de productos . . . . .	169
8.1.	La correspondencia internacional: El problema de las lenguas. El uso de abreviaturas. Particularidades . . . . .	169
8.2.	Diseño, envase y adecuación de los productos exportables . . . . .	172
	A. Problemas comunes: Normas técnicas y sanitarias . . . . .	173
	B. Diseño: Sus exigencias cara a la fabricación y a la exportación . . . . .	173
	C. Envasado para la comercialización: Respeto a los requerimientos legales y climáticos . . . . .	174
	D. Adecuación complementaria del produc-	

	to: Evitar las exportaciones prematuras, series suficientes, sistemas de pesos y medidas diferentes . . . . .	175
	E. Exigencias de calidad . . . . .	176
8.3.	El cálculo del precio de exportación: La fijación de precio por el empleo de la hoja de costes . . . . .	176
8.4.	Los contratos internacionales y los tipos de cotización más corrientes: Los INCOTERMS y las Definiciones norteamericanas . . . . .	181
	A. La cláusula «en fábrica» . . . . .	182
	B. Las cláusulas F.O.T., F.O.R., F.A.S. y F.O.B . . . . .	183
	C. Las cláusulas C & F. y C.I.F. . . . .	184
	D. Las cláusulas «sobre muelle» y «entrega libre» . . . . .	185
	E. El empleo de las cláusulas: El esquema gráfico de sus implicaciones . . . . .	185
	F. Las equivalencias lingüísticas de las cláusulas INCOTERMS y las de éstas con las definiciones norteamericanas . . . . .	190
	G. La elección de la cláusula apropiada . . . . .	190
	H. Obligaciones de las partes según las cláusulas F.O.B., C.I.F., F.O.T. y F.O.R. . . . .	192
	I. Los INCOTERMS para el transporte multimodal. Las cláusulas «franco transportista» y «flete/porte pagado hasta» . . . . .	200
	J. El pago de los gastos documentarios . . . . .	201
8.5.	Interpretación de Contratos y Arbitraje Internacional: Jurisdicción ordinaria y arbitral. El arbitraje de la CCI . . . . .	201
9.	Embalaje y transporte de las mercancías . . . . .	205
9.1.	El embalaje y marcado para el transporte . . . . .	205

A.	El embalaje: Exigencias, materiales, empleados y problemas para ciertas mercancías . . . . .	205
B.	Las marcas de los embalajes de exportación: Las principales y las auxiliares. Su uso. Las equivalencias lingüísticas y gráficas . . . . .	207
9.2.	Plataformas de carga, paletas, vehículos cargados, contenedores y gabarras: La unificación de cargas cara al transporte . . . . .	217
A.	Plataformas de carga . . . . .	217
B.	Paletas: tipos y empleo . . . . .	218
C.	El transporte de vehículos cargados . . . . .	220
D.	Los contenedores . . . . .	221
E.	Las gabarras . . . . .	223
9.3.	Los tipos de transporte disponibles y la elección del más adecuado: Los distintos factores a ponderar . . . . .	223
9.4.	El transporte marítimo. Las conferencias y los fletes . . . . .	226
A.	Las reglas de La Haya . . . . .	227
I)	Los buques de conferencia . . . . .	228
II)	Las compañías independientes . . . . .	229
III)	Los buques-tramp . . . . .	229
B.	El cálculo de las tarifas de flete . . . . .	230
C.	El coste del flete . . . . .	231
D.	El fletamento de buques completos . . . . .	232
E.	Las manipulaciones portuarias complementarias . . . . .	232
9.5.	Los transportes terrestres. Los sistemas T.I.R. y T.I.F. . . . .	233
A.	El transporte por ferrocarril: Tráfico fraccionado e internacional, carnet T.I.F., Convención de Berna, cláusulas contractuales usadas, responsabilidades. Los envíos por vagones completos . . . . .	233





B.	Transporte por carretera: El carnet T.I.R., La Convención de Ginebra, flexibilidad y responsabilidades . . . . .	234
9.6.	El transporte aéreo: Su desarrollo reciente, papel de la I.A.T.A., carestía y rentabilidad. Abaratamientos de costes que permite. Ventajas y responsabilidades . . . . .	236
9.7.	Otros tipos de transporte: Los fluviales, vía postal, vagones cargados, oleoductos y gaseoductos, cadenas y cintas transportadoras . . . . .	239
9.8.	El transporte multimodal . . . . .	240
<b>10.</b>	<b>Seguro, cobro y financiación de exportaciones . . . . .</b>	<b>243</b>
10.1.	El seguro en la exportación . . . . .	243
A.	La responsabilidad parcial del transportista: Las pólizas individuales y flotantes. Los factores del precio del seguro, los riesgos especiales que presentan algunas mercancías . . . . .	243
B.	El seguro marítimo: Los tipos de cobertura (T.L.V.O., T.L.O., F.P.A., W.A. y A.R.). condiciones F.P.A. . . . .	245
C.	El seguro de transporte terrestre . . . . .	246
D.	El seguro de transporte aéreo . . . . .	251
E.	Otros seguros sobre la mercancía . . . . .	251
F.	Los seguros económicos . . . . .	251
10.2.	Formas de pago de las exportaciones. Acuerdos de compensación (clearings), de triangulación (switches) y comercio con convertibilidad monetaria. La garantía del respeto al contrato y al cobro . . . . .	251
A.	El pago actual, aplazado y adelantado . . . . .	252
B.	El crédito documentario: Su instrumen-	

	tación. La carta de crédito. Los Usos y Reglas Uniformes relativos a los créditos documentarios . . . . .	255
C.	Las remesas de documentos comerciales: Remesas simples y remesas documentarias. Instrumentación. Las Reglas Uniformes para el cobro de documentos comerciales . . . . .	273
D.	Otros sistemas de liquidación: Cargos en cuenta, reembolsos, transferencias y factoring . . . . .	279
10.3.	El pago aplazado de las exportaciones y la intervención estatal en los campos del seguro y la financiación de las exportaciones . . . .	281
A.	Los créditos a la exportación y los riesgos derivados: La competencia financiera. Ayuda al desarrollo . . . . .	281
B.	El alineamiento internacional respecto al crédito a la exportación y a los riesgos de cobro . . . . .	284
C.	Las precauciones ante las modificaciones de los tipos de cambio: El mercado de divisas a plazo . . . . .	285
10.4	Alternativas no monetarias de cobro internacional: Trueque, compensación, contracompra, etc. . . . .	287
11.	Las formalidades administrativas y documentarias en las compraventas internacionales . . . . .	291
11.1.	Las formalidades en las compraventas internacionales . . . . .	291
A.	El desarrollo de una compraventa internacional y sus formalidades . . . . .	291
B.	La documentación precisa . . . . .	294
C.	El pago de los gastos documentarios . . . . .	297

D.	La uniformización de la documentación . . . . .	297
E.	Documentos más usuales en las compras-ventas internacionales . . . . .	297
11.2.	Documentación requerida en el país de origen de las mercancías . . . . .	297
A.	Documentación comercial: Factura proforma, factura provisional, factura comercial, lista de embalaje . . . . .	299
B.	Documentación administrativa: Licencia de exportación, declaración de exportación, certificado sanitario o de control, declaración de divisas . . . . .	300
C.	Otros documentos: Certificado de calidad y peso del producto, documentos bancarios, solicitud de Póliza de Seguros . . . . .	303
11.3.	Documentación para el transporte de mercancías . . . . .	303
A.	Documentación de seguro: Certificado de seguro, póliza de seguro individual . . . . .	304
B.	Documentación para el transporte marítimo: Recibo de a bordo, póliza de fletamento, Conocimiento de embarque, otros documentos . . . . .	304
C.	Documentación en el transporte terrestre: La carta de porte, el talón de ferrocarril . . . . .	306
D.	Documentación en el transporte aéreo: La carta de porte . . . . .	306
E.	Otros documentos en el transporte: Aviso de expedición, certificado de depósito y formularios de correos . . . . .	306
11.4.	Documentación requerida en el país de destino de las mercancías . . . . .	307
A.	Documentación emitida en el país de origen de las mercancías: Certificado de	

	origen, documentos consulares, documentos enviados por el exportador . . .	307
B.	Documentación obtenida en el país de destino de las mercancías: Licencia de importación, certificado de depósito previo a la importación, certificados sanitarios, fitopatológicos, etc., declaración de aduanas, nota de aviso, documentos bancarios, documentos para operaciones especiales de importación . . . . .	319
11.5.	Otros documentos usados en el comercio internacional: Los carnets A.T.A., T.I.R. y T.I.F. . . . .	322
11.6.	Documentos para el tránsito intraeuropeo . . . . .	326

#### CUARTA PARTE

##### Frenos y aceleradores al comercio internacional

12.	Los obstáculos al comercio internacional . . . . .	331
12.1.	La definición de la política de importación . . . . .	331
A.	La política monetaria exterior: El tipo de cambio único y los cambios múltiples, el control de cambios . . . . .	331
B.	La política comercial exterior: Las prohibiciones de importación, los contingentes bilaterales y globales y los aranceles de aduanas. El grado de proteccionismo y los acuerdos comerciales y preferenciales . . . . .	334
12.2.	Aranceles aduaneros, clasificación y valoración de las mercancías: Derechos específicos y <i>advalorem</i> , aranceles de una o varias	

columnas, los regímenes preferenciales, los sistemas de clasificación arancelaria de las mercancías: nomenclatura de Bruselas, C.U.C.I. y E.T.N.V.T. La valoración aduanera de las mercancías . . . . .	337
12.3. Otros impuestos y tasas a la importación: De carácter fiscal, consulares, antidumping, compensatorios, protecciones sectoriales, sobre artículos de lujo, portuarios, prélèvements . . . . .	346
12.4. Otros obstáculos no arancelarios al comercio: Prohibiciones y restricciones, controles sanitarios, consulares, etc., derechos diferenciales de bandera . . . . .	347
<b>13. El sector público y el fomento de las exportaciones . . . . .</b>	<b>351</b>
13.1. La política de exportación . . . . .	351
A. La política monetaria exterior . . . . .	351
B. La política comercial exterior: prohibiciones a exportar aranceles de exportación y acuerdos comerciales diversos . . . . .	352
13.2. El fomento de las exportaciones por la acción del sector público . . . . .	353
A. Los organismos públicos de promoción de exportaciones: Su estructura y funciones. Experiencias de España y países latinoamericanos. Los organismos mixtos público-privados de promoción. La manera de aprovechar sus servicios . . . . .	353
B. Los estímulos a la exportación: Los de carácter fiscal, los créditos preferentes a la exportación, los sistemas de seguro y garantías, las importaciones de insumos para productos a exportar, los premios a	

	la exportación, las subvenciones diversas, la formación para la exportación, los servicios de información y asistencia, las tarifas de transporte preferentes, las zonas, depósitos y puertos francos . . .	355
<b>14.</b>	<b>El sector privado y el fomento de las exportaciones . . . . .</b>	<b>359</b>
14.1.	Las empresas auxiliares del comercio internacional: Los comerciantes exportadores, los expedidores internacionales, las firmas de embalaje, casas de estudios de mercados, bancos, agentes de transporte, agentes de seguros, factores, oficinas internacionales de informes comerciales, agencias publicitarias, agentes de aduanas, consignatarios . . .	359
14.2.	La promoción de las exportaciones por organizaciones del sector privado: Su definición .	361
	A. Los tipos de organizaciones: Cámaras de comercio, asociaciones empresariales, grupos e institutos regionales, clubs de exportadores, servicios de estudios, centros de formación e institutos . . . .	362
	B. Las actividades promocionales: Actividades de información, publicaciones, cursos y conferencias, creación de mentalidad exportadora, asistencia a los exportadores, actividades en el exterior .	363
	C. La utilización de los servicios disponibles . . . . .	365

## ANEXOS

<b>1.</b>	<b>Crecimiento del comercio de los países del mundo .</b>	<b>369</b>
<b>2.</b>	<b>Estructura de las exportaciones de los países del mundo . . . . .</b>	<b>373</b>

3. Estructura de las importaciones de los países del mundo . . . . .	377
4. Monedas del mundo . . . . .	381
5. Equivalencias en cuatro idiomas de términos usados en el comercio internacional . . . . .	383
6. Equivalencias entre unidades . . . . .	389
7. Modelo de contrato para la designación de un solo y exclusivo agente en el extranjero . . . . .	393
8. Resumen bibliográfico . . . . .	399
9. Comercio exterior español, régimen de transacciones exteriores y medidas de promoción y estímulos a la exportación en España . . . . .	405
Índice alfabético de términos, conceptos y abreviaturas . . . . .	441