

EL
COMERCIO
INTERNACIONAL

MANUAL
PRÁCTICO DE
CLASIFICACIÓN
y DE VALORACIÓN
DE LAS MERCADERÍAS

Segunda Edición

Ernesto Lucio Sbriglio

A

Mary, Marita, Inés, Pablo

Victoria, Mauro y Ornella

ÍNDICE TEMÁTICO

| | |
|---|----|
| ÍNDICE TEMÁTICO | 3 |
| Prólogo | 9 |
| Prefacio | 10 |
| Presentación de la primera edición | 11 |
| Presentación de la segunda edición | 12 |
| CAPÍTULO 1 | 13 |
| COMERCIO EXTERIOR | 13 |
| Conceptos generales sobre el Comercio Exterior | 13 |
| Hipótesis sobre el Comercio Exterior | 14 |
| Teorías Clásicas | 16 |
| Adam Smith | 16 |
| David Ricardo | 17 |
| Jean Baptiste Say | 18 |
| Teorías Neoclásicas | 18 |
| Williams Haberler | 18 |
| John S. Mill | 19 |
| Heckscher y Ohlin | 19 |
| Economías de Escala | 19 |
| Beneficios del Comercio Internacional | 20 |
| Balanza de Pagos | 20 |
| Cuenta Corriente | 21 |
| Cuenta de Capital | 21 |
| Cuenta de Liquidaciones Oficiales | 21 |
| Contabilidad de Partida Doble | 22 |
| Balanza Comercial | 22 |
| Ubicación del Sector Externo | 23 |
| Breve Reseña de los Antecedentes Jurídicos / Históricos del Comercio Exterior Argentino | 23 |
| Argentina en el Comercio Internacional | 24 |
| El Comercio Exterior Argentino por Regiones | 25 |
| CAPÍTULO 2 | 26 |
| ACUERDOS INTERNACIONALES | 26 |
| Reseña de los Principales Acuerdos Internacionales | 26 |
| Organismos Internacionales de Post-guerra | 26 |
| Organización de las Naciones Unidas (ONU, junio de 1945) | 26 |
| Banco Internacional para la Reconstrucción del Desarrollo | 27 |
| La Corporación Financiera Internacional (C.F.I.) | 27 |
| La Asociación Internacional de Fomento (A.I.F.) | 28 |
| Banco Interamericano de desarrollo (B.I.D.) | 28 |
| GATT (GENERAL AGREEMENT OF TARIFF AND TRADE) | 28 |
| Principios Básicos del GATT | 29 |
| Diferencias | 29 |
| Descripción O.M.C. | 29 |
| Funciones O.M.C. | 29 |
| Marco Jurídico de la Argentina | 29 |
| Subvención – Concepto | 30 |
| Subvenciones Específicas | 30 |
| Constitución de GATT (General Agreement of Tariff and Trade) | 30 |
| Objetivos y Principios | 30 |
| Distintos Sistemas de Integración Económica | 33 |
| Acuerdos de Preferencia Arancelaria Regional – A.P.A.R. | 34 |
| Zona de Libre Comercio | 34 |
| Unión Aduanera | 35 |
| Mercado Común | 35 |
| Comunidad Económica o Unión Económica | 36 |
| Zona Económica Europea | 36 |
| Organización Europea de Cooperación (OECE) | 36 |

| | |
|---|-----|
| Unión Europea (ex Comunidad Económica Europea) | 37 |
| Zona Europea de Libre Comercio | 39 |
| Otros Procesos de Integración | 39 |
| Comecón | 39 |
| Mercado Común Árabe | 39 |
| Unión Económica y Aduanera de África Central | 39 |
| CAPÍTULO 3 | 41 |
| INTEGRACIÓN DE PAÍSES | 41 |
| La Integración Regional Americana | 41 |
| Mercado Común Centroamericano (MCCA) | 42 |
| Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) | 43 |
| Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) | 43 |
| Sistema de Preferencias Arancelarias Generalizadas (SGP) | 48 |
| Reglas de Origen | 50 |
| Reglas de Transporte | 50 |
| Organización Mundial del Comercio (O.M.C.) | 50 |
| CAPÍTULO 4 | 53 |
| MERCOSUR | 53 |
| Mercado Común del Sur | 53 |
| Antecedentes del Mercosur | 54 |
| El Mercosur Político | 55 |
| Propósitos e Instrumentos | 56 |
| Protocolo de OURO PRETO | 57 |
| Impacto del Mercosur en las Provincias Argentinas | 74 |
| CAPÍTULO 5 | 75 |
| ORGANISMOS NACIONALES | 75 |
| Organismos Nacionales que Intervienen en el Comercio Exterior Argentino | 75 |
| Fundación Export. Ar | 76 |
| Banco de Inversión y Comercio Exterior S.A. (BICE) | 76 |
| Régimen de Financiación para Exportaciones Argentinas | 77 |
| CAPÍTULO 6 | 86 |
| REGLAS INTERPRETATIVAS PARA CLASIFICACIÓN | |
| ARANCELARIA | 86 |
| Clasificación Arancelaria | 86 |
| Regla 1 | 89 |
| Regla 2 | 90 |
| Regla 3 | 91 |
| Regla 4 | 93 |
| Regla 5 | 94 |
| Regla 6 | 95 |
| CAPÍTULO 7 | 96 |
| TÉRMINOS COMERCIALES INTERNACIONALES | 96 |
| Reglas Incoterms (versión 2000 de la C.C.I.) | 96 |
| Términos de Cotización | 99 |
| CAPÍTULO 8 | 122 |
| MEDIOS DE PAGO | 122 |
| Generalidades | 122 |
| Crédito Documentario | 122 |
| Cobranza Documentaria | 130 |
| Orden de Pago o Transferencia | 132 |
| Cuenta Abierta | 133 |
| Letra de Cambio | 134 |
| El Aval | 136 |
| La Fianza | 137 |
| Performance Bond | 139 |

| | |
|---|-----|
| Trust Receipt..... | 139 |
| CAPÍTULO 9..... | 144 |
| OTROS INSTRUMENTOS UTILIZADOS EN OPERACIONES DE COMERCIO EXTERIOR..... | 144 |
| El Warrant..... | 144 |
| Factoring..... | 150 |
| Franchising..... | 152 |
| Leasing..... | 170 |
| Underwriting..... | 175 |
| CAPÍTULO 10..... | 176 |
| MERCADO DE CAMBIOS Y RÉGIMEN CAMBIARIO..... | 176 |
| Mercado de Cambios..... | 176 |
| Distintos Mercados de Cambio..... | 176 |
| Divisas, su Negociación..... | 177 |
| Corredor de Cambio..... | 178 |
| Operador de Cambio..... | 178 |
| Operaciones en el Mercado de Cambios..... | 178 |
| Operaciones de Contado..... | 178 |
| Operaciones a Término..... | 179 |
| Operaciones de Pase o "Swap"..... | 179 |
| Operaciones de Arbitraje..... | 179 |
| Posición de Cambio..... | 179 |
| Convenio de Pagos y Créditos Recíprocos de A.L.A.D.I..... | 180 |
| CAPÍTULO 11..... | 194 |
| IMPORTACIONES..... | 194 |
| Definición..... | 194 |
| Mercadería..... | 194 |
| Importadores..... | 196 |
| Destinaciones..... | 196 |
| Certificado de Tipificación y Clasificación..... | 209 |
| Normas de Origen MERCOSUR..... | 211 |
| Ignorando Contenido..... | 211 |
| Despacho de Oficio o Destinación de Oficio..... | 211 |
| Prohibiciones a las Importaciones..... | 211 |
| Derecho de Importación..... | 212 |
| Hecho imponible..... | 214 |
| Momento imponible..... | 214 |
| Base Imponible..... | 215 |
| Impuesto a las Ganancias..... | 217 |
| Impuestos Internos..... | 220 |
| CAPÍTULO 12..... | 224 |
| EXPORTACIONES..... | 224 |
| Definición..... | 224 |
| Exportadores..... | 224 |
| Destinaciones..... | 224 |
| Derechos de Exportación..... | 226 |
| Precios de Exportación..... | 227 |
| Documentación Complementaria de Exportación..... | 233 |
| Secuencia de una Exportación..... | 242 |
| Evaluación de un Proyecto de Exportación..... | 243 |
| CAPÍTULO 13..... | 246 |
| SEGUROS y GARANTÍAS..... | 246 |
| Seguro de Crédito a la Exportación..... | 246 |
| Seguro del Crédito a la Exportación en la R. Argentina..... | 248 |
| Riesgo Comercial..... | 250 |
| Riesgos Extraordinarios (Políticos y Catastróficos)..... | 254 |
| Seguro de Transporte..... | 260 |

| | |
|--|-----|
| Garantías Contractuales..... | 268 |
| CAPÍTULO 14..... | 272 |
| ESTÍMULOS A LAS EXPORTACIONES..... | 272 |
| Estímulos Aduaneros a la Exportación..... | 272 |
| Estímulos Impositivos a la Exportación..... | 277 |
| Otros Estímulos a las Exportaciones..... | 284 |
| CAPÍTULO 15..... | 288 |
| TRANSPORTE INTERNACIONAL DE CARGAS..... | 288 |
| Introducción..... | 288 |
| Clases..... | 288 |
| Aéreo..... | 288 |
| Marítimo..... | 288 |
| Terrestre..... | 289 |
| Fluvial..... | 289 |
| Multimodal..... | 289 |
| Transporte Marítimo..... | 289 |
| Transporte Marítimo..... | 290 |
| Operaciones en el Mercado de Fletamentos..... | 290 |
| Fletes Marítimos..... | 291 |
| Conferencias de Fletes..... | 291 |
| Determinación de Tarifas..... | 292 |
| Fidelidad y Bonus..... | 293 |
| Regularidad de las Escalas..... | 293 |
| Outsiders..... | 293 |
| Términos de Embarque..... | 293 |
| Diversos tipos de Contrato de Transportes Marítimo..... | 293 |
| Transporte Ferroviario..... | 295 |
| Transporte Fluvial..... | 297 |
| Transporte Internacional de Carga por Carretera..... | 297 |
| Pasos Fronterizos..... | 299 |
| Vía Aérea..... | 300 |
| Operaciones Multimodales..... | 303 |
| Sistemas de Transporte..... | 304 |
| Contenedores..... | 304 |
| Distribución Física Internacional (D.F.I.)..... | 307 |
| Logística Comercial Internacional (LCI)..... | 317 |
| CAPÍTULO 16..... | 319 |
| GUÍA PARA PARTICIPACION..... | 319 |
| EN FERIAS INTERNACIONALES..... | 319 |
| Introducción..... | 319 |
| Ferias Comerciales..... | 320 |
| ¿Cuáles son las Ventajas de participar en una Feria Internacional?..... | 321 |
| ¿Quiénes asisten a una feria y cuales son sus expectativas generales?..... | 322 |
| Evaluación y Selección de las Ferias Comerciales..... | 323 |
| Criterios para decidir la participación en una feria..... | 323 |
| ¿Cómo obtener información de las ferias?..... | 323 |
| ¿Cómo prepararse para participar en la feria seleccionada?..... | 324 |
| ¿Qué debe tener en cuenta Antes de participar?..... | 324 |
| ¿Por qué son importantes las muestras en las ferias internacionales?..... | 325 |
| Resumen..... | 326 |
| Acciones a Desarrollar Previamente a la Feria..... | 326 |
| Acciones a Desarrollar Durante la Participación en la Feria..... | 328 |
| ¿Qué Hacer durante la Feria?..... | 328 |
| Check-list de elementos indispensables para llevar a una Feria..... | 329 |
| Modelo de "Agenda de Contacto" a preparar por el participante..... | 330 |
| Acciones a Desarrollar después de la Participación en la Feria..... | 330 |
| ¿Qué hacer después de la feria?..... | 331 |
| Direcciones Útiles..... | 331 |
| Fundación Export.Ar..... | 331 |

| | |
|--|------------|
| CAPÍTULO 17..... | 332 |
| SISTEMA ADUANERO ARGENTINO | 332 |
| ANTECEDENTES HISTÓRICOS | 332 |
| Del Código Aduanero Ley 22415 | 333 |
| Clasificación Arancelaria | 336 |
| El Sistema Armonizado | 339 |
| CAPÍTULO 18..... | 342 |
| REGLAS GENERALES..... | 342 |
| PARA LA INTERPRETACIÓN DEL SISTEMA..... | 342 |
| Definición | 342 |
| Notas Explicativas | 342 |
| Regla 1 | 342 |
| Regla 2..... | 343 |
| Notas Explicativas | 343 |
| Regla 3..... | 347 |
| Notas Explicativas | 347 |
| Regla 4..... | 350 |
| Notas Explicativas | 350 |
| Regla 5..... | 351 |
| Notas Explicativas | 352 |
| Regla 6..... | 352 |
| CAPÍTULO 19..... | 354 |
| TRIBUTACIÓN Y VALORACIÓN..... | 354 |
| Antecedentes | 354 |
| Artículo VII del G.A.T.T..... | 359 |
| CAPÍTULO 20..... | 367 |
| VALORACIÓN ADUANERA..... | 367 |
| Art. 1 Valor de Transacción | 367 |
| Art. 2 – Definición de Mercaderías Idénticas | 370 |
| Art. 3 – Definición de Mercaderías Similares | 371 |
| Art. 5 – Definición de Método Deductivo..... | 371 |
| Art. 6 – Definición de Valor Reconstruido..... | 373 |
| Art. 7 – Definición de Método del Último Recurso..... | 374 |
| Art. 8 - Ajustes a la Valoración | 375 |
| Descuentos y Reducciones de Precios | 378 |
| Valoración por el Art. 9 | 380 |
| Valoración por el Art. 10..... | 381 |
| Valoración por el Art. 11..... | 381 |
| Valoración por el Art. 12..... | 381 |
| Valoración por el Art. 13..... | 381 |
| Valoración por el Art. 14..... | 381 |
| Valoración por el Art. 15..... | 382 |
| Valoración por el Art. 16..... | 383 |
| Valoración por el Art. 17..... | 383 |
| Impuesto de Equiparación de Precios | 385 |
| CAPÍTULO 21 | 388 |
| DISTINTAS POSIBILIDADES DE VALORACIÓN | 388 |
| Ejemplo Práctico..... | 388 |
| Manufactura..... u\$s. 15 " " | 400 |
| Condiciones del Contrato de Leasing | 404 |
| CAPÍTULO 22..... | 406 |
| DERECHO TRIBUTARIO y LA CONSTITUCIÓN NACIONAL | 406 |
| Derecho Tributario..... | 406 |
| Clasificación | 407 |
| La Constitución Nacional y el Derecho Tributario | 411 |

| | |
|---|------------|
| Limitaciones Constitucionales al Poder Tributario | 412 |
| Principios de Igualdad, Proporcionalidad, NO Confiscatoriedad | 413 |
| Otras Limitaciones Constitucionales al Poder Tributario | 415 |
| Alcances del Poder Tributario | 415 |
| Distribución del Poder Tributario según la Constitución Argentina..... | 416 |
| La Dirección General de Aduanas y su Función Recaudadora y Fiscalizadora..... | 417 |
| CAPÍTULO 23..... | 419 |
| DERECHOS Y TASAS | 419 |
| Derecho de Importación | 419 |
| Derechos de Importación | 421 |
| Elementos para Determinar Base Imponible | 424 |
| Derecho Antidumping | 426 |
| Derechos Compensatorios | 427 |
| Derechos de Exportación | 427 |
| Tributo con Afectación Especial..... | 431 |
| Tasas y Obligaciones Tributarias..... | 431 |
| CAPÍTULO 24 | 436 |
| DECLARACION COMPROMETIDA | 436 |
| Principios básicos..... | 436 |
| Análisis y Consecuencias de la Declaración Comprometida en las Destinaciones Aduaneras que no se registran en el Sistema María..... | 442 |
| CAPÍTULO 25..... | 447 |
| DERECHO PENAL ADUANERO..... | 447 |
| Introducción | 447 |
| Esquema gráfico del procedimiento de impugnación | 454 |
| Extinción de la Acción Infraccional | 455 |
| CAPÍTULO 26 | 470 |
| DOCUMENTO ÚNICO ADUANERO (D.U.A.)..... | 470 |
| Normas del Documento Único Aduanero | 470 |
| Constancias de Embarque..... | 480 |
| Régimen de Garantías..... | 480 |
| CAPÍTULO 27 | 485 |
| EJERCICIOS PRÁCTICOS SOBRE CLASIFICACIÓN | 485 |
| EJERCICIOS PRÁCTICOS SOBRE VALORACIÓN | 489 |
| Respuestas de Ejercicios Prácticos sobre Valoración..... | 495 |
| Bibliografía..... | 499 |

Prólogo

Prefacio

La aparición de un nuevo libro es siempre motivo de satisfacción, especialmente para todos los que se dedican a la materia sobre la que versa.

El Comercio Internacional es una materia cuya vertiente aplicada tiene una gran importancia tanto en la práctica empresarial, como en la vertiente de su docencia.

Por un lado, la realidad de la administración empresarial demuestra que no bastan los conocimientos abstractos, sino que se ha de descender a la resolución de problemas concretos.

Por otro lado, la realización de ejercicios, problemas y casos prácticos enriquece y facilita la docencia, que, de otro modo, resulta más monótona y menos motivadora. Los propios alumnos suelen demandar la resolución de casos prácticos porque con ellos "las cosas se entienden mejor", y esto es así, porque la comunicación entre profesor y alumno, así como el seguimiento del grado de aprovechamiento de éstos, puede facilitarse con este tipo de clases que, complementen o desarrollen las de teoría.

El empleo de casos aclaratorios permitirá precisar las interdependencias y la comprensión de definiciones y conceptos, ejercitar la capacidad de razonamiento, aplicar las principales técnicas resolutorias y por último, analizar los modelos y funciones de comportamiento puestos en práctica en la vida real.

En el Comercio Internacional, hay muchas cuestiones que no constituyen teoría, sino que tienen gran importancia práctica, en las que no intervienen los números, pero, en cualquier caso, es una terminología acuñada, a la que estamos habituados, y con la que nos entendemos.

Por ello, cada libro de teoría con prácticas constituye una lanza a favor de la enseñanza no memorista.

El libro está destinado en general a todas aquellas personas que desean adquirir o actualizar sus conocimientos prácticos del Comercio Internacional, empresarios, profesionales, técnicos y en especial a los estudiantes de la rama de la economía, sin distinción de residencia o país, ya que los temas son de carácter universal.

Ernesto Lucio Sbriglio

Presentación de la primera edición

Al comenzar un libro, las ideas se entremezclan y se rehusan a ordenarse a sí mismas, de tal forma que uno pueda decir: "Estas ideas son de él o de ella y aquellas mías". Pero lo hermoso y gratificante de escribir, más allá de tratar de transmitir experiencias, es la implicancia de ir recordando en el desarrollo de la obra, a todos aquellos profesores, colegas, alumnos, que brindando sus conocimientos y experiencias desinteresadamente, colaboraron diariamente para el logro de este objetivo, y para el cuál también me ha apoyado ampliamente en ideas analizadas durante seminarios.

Para el desarrollo de cada tema, conceptos, ejercitación y operaciones, conté con la amplia colaboración de profesores colegas, la universidad, organismos públicos y privados tanto nacionales, provinciales como también regionales a quienes expreso mi mayor reconocimiento.

Mi mayor propósito ha sido llevar al lector esta simple, muy simple guía de trabajo, para tratar de ayudarlo a sumergirse en el apasionante mundo del comercio exterior, y el objetivo se verá cumplido mientras mayor grado de utilidad pueda brindarle a quien desee utilizarla.

Ernesto Lucio Sbriglio

Presentación de la segunda edición

Aunque no hace mucho tiempo que vió la luz la primera edición del libro que ahora les presento, me veo en la obligación de realizar otra nueva como consecuencia, por una parte de la buena acogida que ha tenido en la comunidad universitaria, y por otra, de la seguramente corta tirada que tuvo la primera edición.

Ante esta situación cabían varias alternativas. Una de ellas consistiría en una nueva impresión, sin alterar en absoluto la literatura contenida. Esta alternativa la he desechado, pues considero lógico aprovechar la oportunidad que se me brinda para depurar ciertos errores de diversa naturaleza que hemos detectado, con la inestimable ayuda del *día a día* en las aulas. Además, algunos de los temas han sido readaptados para conseguir adecuarlos a nuestro principal objetivo que, según la primera edición, no era otro que facilitar el proceso de aprendizaje del Comercio Internacional en algunas de sus numerosas variantes.

Hemos incorporado también algunos temas y algún problema, aunque pienso que la *cantidad* por sí misma no aporta conocimiento y tampoco constituye una alternativa pedagógica. Por ello, estamos convencidos que tanto el número como la diversidad de los temas tratados son lo suficientemente amplios como para no aumentarlos sin un sentido claro.

Por tanto, la obra no varía en su contenido formal, sí material y consideramos que ha sido mejorada en los detalles antes comentados, aceptando por tanto que la citada revisión puede aportar una mejora de la enseñanza de las asignaturas del Área de Conocimiento, cuestión que, dado el interés que por la mejora de la calidad tienen hoy en día la Administración Universitaria, considero de suma importancia.

La obra está estructurada en tres apartados: el Comercio Internacional, la Clasificación y Valoración de las mercaderías y problemas mixtos.

El primer apartado nos introduce en el Comercio Internacional, desde la economía internacional, la división y minimización de riesgos, la operatoria bancaria, los seguros a contratar, la logística de transporte y participación en ferias

En el segundo apartado, se contempla la Clasificación y Valoración de las mercaderías en función de lo establecido en el Acuerdo del G.A.T.T., hoy O.M.C..

La tercera y última parte corresponde a lo que hemos denominado "problemas mixtos", en donde hemos querido combinar distintos problemas y aspectos de las diferentes funciones de la faz aduanera, para facilitar el enfoque sistémico de la empresa.

Ernesto Lucio Sbriglio

CAPÍTULO 1

COMERCIO EXTERIOR

Conceptos generales sobre el Comercio Exterior

Cualquiera que sea la estructura de un gobierno, su orientación política, sus relaciones internacionales y sea cual fuere la dimensión de un país o su grado de desarrollo industrial, existe siempre una preocupación: su *Comercio Exterior*.

¿Por qué esta preocupación unánime? Hasta no hace mucho tiempo, el Comercio Exterior era patrimonio exclusivo de algunos países altamente industrializados, que tenían una situación geográfica privilegiada y mantenían relaciones diplomáticas muy extensas.

En la actualidad asistimos a una verdadera conmoción, una revolución total de los principios de una especialidad; el Comercio Exterior ya no es un campo limitado, sino que ha pasado a ser un problema de dirección empresarial, una técnica esencial de gestión o dicho de una manera generalizada: un imperativo nacional.

Esta aseveración se apoya en tres fundamentales razones:

- Es un problema empresarial por exigencias de actualidad, ya que esta actividad ocupa cada vez más un lugar más importante en la vida moderna y las empresas así como los países, tienden a agruparse no sólo en razón de ideología, sino fundamentalmente para obtener el máximo rendimiento de sus modernos medios de producción.
- Por exigencias de mercado. Esta actividad resulta tan necesaria para la prosperidad del Estado, como para la prosperidad de las empresas y en este sentido, permite al primero controlar los remanentes ociosos de producción, que son derivados a sectores que la apetecen.
- Por exigencias de información. La tecnología de un país que proyecta hacia el exterior, se estanca y llega a convertirse en una rémora obsoleta e impráctica que nada hace en beneficio del adelanto cultural y técnico de los pueblos que así proceden. El Comercio Exterior abre en éste y otro sentido un extenso campo de conocimientos y avances tecnológicos.

Con la introducción que antecede estamos en condición de decir que:

COMERCIO EXTERIOR: Es el acto de comercio celebrado entre residentes de un país (Exportador) con los de otro Estado extranjero (Importador), revestido de los recaudos y solemnidades administrativas, bancarias y fiscales, que ambas legislaciones exigen respecto de la materia.

En el caso particular de nuestro país, al Acto de Comercio así expresado le caben las prescripciones del Art. 8 de nuestro C. de C. Y que en esta actividad, tales disposiciones son controladas minuciosamente por el Estado, en distintas dependencias y reparticiones técnicas, que cumplimentan estrictamente su observancia.

COMERCIO INTERNACIONAL: Esta expresión designa un conjunto de movimientos comerciales y financieros, que desarrollan los Estados y particulares o los Estados entre sí, a nivel mundial.

Diferencia entre Comercio Exterior y Comercio Internacional

Con cierta frecuencia se puede comprobar la confusión existente entre ambos términos. A pesar de que los mismos suelen ser utilizados indistintamente, es necesario que recalquemos aquí y ahora, la diferencia que los caracteriza:

Cuando una persona se expresa en términos nacionales, debe hablarse de Comercio Exterior. Al hablar del Comercio Exterior Argentino, por ejemplo, significa que se piensa en la situación de nuestro país con relación a otros u otros países extranjeros.

Hablar de Comercio Exterior es como referirnos a un sector de la actividad económica de un país que, efectivamente plantea problemas originales y exige disposiciones especiales.

Esta comodidad de lenguaje no es más que una expresión subjetiva, que únicamente tiene sentido en la colectividad donde se produce; que además puede dar lugar al error de conferir a los cambios a los que se aplica, un carácter complementario, accesorio y periférico.

La noción de Comercio Exterior, dice Gerard Le Pan de Ligny en su Manual del Comercio Exterior "...No puede ser un término que se emplea aisladamente, sino que debe ir unido al nombre del país al que se aplica". De donde sería ambiguo e impropio encubrir con el vocablo "Internacional" lo que en realidad corresponde a una parte nacional – la parte Argentina- de los cambios universales.

De esta manera, al hablar de Comercio Internacional estamos frente a un ensanche del horizonte geográfico y comercial.

De lo dicho anteriormente podemos ejemplificar diciendo que el Comercio Internacional en el continente y el Comercio Exterior el contenido.

La expresión "Internacional" abre inmediatamente el ángulo de visión de tal forma, que dejamos de representar a nuestro país como el Mercado Central y el objetivo pasa a ser "...el mundo es un conjunto".

Siempre siguiendo al tratadista Le Pan de Ligny decimos que:

"...Para mejor comprender esta noción de Comercio Internacional y diferenciarla de Comercio Exterior, conviene corregir la visión habitual..." y plantea un ejemplo hermoso y además gráfico cuando expresa "...como a niño que después de haber estudiado por mucho tiempo en forma detallada y a gran escala su país, advierte al encontrarlo pequeño en el mapamundi, sus verdaderas proporciones..."

Esta fundamental distinción que hace el autor citado que es menester tener siempre en cuenta, acusa el carácter universal del Comercio Internacional, por oposición al carácter nacional y regional, el Comercio Exterior de un país, es el conjunto de actos de tal índole, realizados por sus residentes nacionales, sujetos a prescripciones legales y actuando como sujetos del Derecho Internacional Privado, mientras que esos mismos actos cuando son realizados por los Estados, actuando como sujetos del Derecho Internacional Público, configuran del Comercio Internacional.

Hipótesis sobre el Comercio Exterior

Cuando analizamos la economía internacional, lo podemos hacer: a) desde el punto de vista *comercial*, es decir, a través del intercambio de mercaderías y servicios que desde remotos tiempos hasta los pueblos primitivos realizaban para satisfacer sus necesidades, ya que estos pueblos se fueron especializando en la elaboración de distintos productos, intercambiando sus excedentes, surgiendo así el comercio internacional, y b) como *ciencia*, estudiamos las relaciones internacionales desde los aspectos, Políticos, Culturales y Económicos.

La relación y dependencia que los mismos mantienen entre sí, los hace interdependientes y en forma tal que es imposible pensar en realizar operaciones de comercio internacional, si no se conjugan entre ellos.

Esta hipótesis o teoría considera que el Comercio Exterior es la disciplina científica, que estudia las relaciones económicas y comerciales que mantienen los ciudadanos de un país con los otros países, y a los que genéricamente se los denomina extranjeros.

Hoy que los Estados y Naciones han adquirido personalidad propia y desarrollan o pueden desarrollar actividades distintas de las de los ciudadanos que los conforman, el Comercio Exterior comprende no solamente este tipo de relaciones entre los particulares, sino también entre éstos y el Estado.

Esta hipótesis se fundamenta en cuatro principios: a saber:

- Averiguar el motivo por el cual se produce la especialización y el intercambio de mercaderías y servicios.
- Explicar qué fuerzas determinan el movimiento de las mercaderías y que mercancías son objeto del Comercio Exterior.
- Indagar en que cantidad, o en que proporción o a que precios se produce el intercambio.

- d) Establecer que efectos sobre la economía mundial y las economías nacionales producen dichos intercambios.

Además debemos considerar que como cada país tiene su propia política económica, la teoría pura del comercio exterior trata de establecer mediante qué mecanismos se logra una relación internacional equilibrada.

De las relaciones económicas internacionales, las relaciones monetarias internacionales y sus instrumentos, se ocupa la Teoría Monetaria o Teoría de la Balanza de Pagos.

La Política Comercial es aquella que analiza y procura explicar las exclusiones, barreras, frenos o restricciones que las economías de los Estados aplican al intercambio internacional y los efectos que esto produce tanto a nivel regional como mundial.

Esta teoría procura analizar y explicar la organización de las relaciones económicas internacionales, y la forma de alcanzarla a través de la cooperación internacional, la integración económica, el desarrollo económico y el establecimiento de instituciones económicas mundiales.

Estudia las consecuencias que producen el comercio internacional sobre el progreso y la expansión de cada país

Se puede considerar a la Teoría Pura de comercio internacional y a la Política Comercial, como aspectos microeconómicos de la economía internacional, mientras que la Teoría Monetaria o de la Balanza de Pagos constituye el aspecto macroeconómico.

Hasta mediados del siglo XV, y por varios motivos, como por ejemplo la escasa seguridad, las inciertas comunicaciones, los precarios medios de transporte, la economía feudal, prácticamente se transformó en una economía conjuntiva, lo que producía un muy escaso o nulo comercio entre los feudos y lo circunscribía a cada estado, feudo o ciudad, o cuanto más hasta el pueblo cercano.

Con la mejora de las comunicaciones y fundamentalmente el transporte, estas economías fueron evolucionando hacia el "mercantilismo".

Este tipo de economía mercantilista se mantuvo hasta finales del siglo XVIII, y en la misma, lo que filosóficamente se establecía era que lo fundamental consistía en establecer un estado "económicamente rico, lo que lo llevaba a ser, políticamente poderoso".

Aplicar este principio, llevaba a los estados a obtener y mantener la mayor cantidad de metales preciosos (utilizados como medio de pago). Esto implicaba vender sus productos (fomentando las exportaciones), para de esta manera hacerse de oro y restringir al máximo las compras, aplicando barreras proteccionistas (desalentar las importaciones), para evitar la salida de oro hacia el exterior.

Los mercantilistas tuvieron una concepción globalizadora de la economía de los países, aunque se ocuparon fundamentalmente del comercio, del dinero y del movimiento de capital comercial.

La identificación de la riqueza con el dinero constituyó la base del desenvolvimiento de la doctrina mercantilista. La fuente de la riqueza, según esta escuela, radicaba en el comercio exterior mediante el cual se podían transformar los bienes en dinero. El comercio interior es útil –decían los mercantilistas– pero no hace que aumente en el país la cantidad de dinero, dado que el capital comercial no se incrementa y por lo tanto la nación no percibe beneficios.

Únicamente el intercambio con el resto del mundo enriquece al Estado bajo la férrea consigna de exportar más e importar menos o no importar; o sea, obtener del sector externo más ingresos que gastos.

Pese a lo equivocado, en parte, de esta idea, ya que el criterio fundamental del Comercio Exterior es: "exportar, para poder importar aquello que no se produce, o se produce más caro", los mercantilistas contribuyeron con importantes aportes al desarrollo del pensamiento económico de los clásicos entre los que se pueden destacar: a) *la Teoría cuantitativa del dinero*: la cantidad de dinero influye en forma directamente proporcional sobre los precios. b) *la Teoría de la Balanza Comercial*: los saldos de la balanza comercial (exportaciones menos importaciones) significaban un ingreso o egreso de metales preciosos según su signo. c) *la Fijación del Tipo de Cambio* entre las monedas de dos países, cuya paridad surge por la relación de contenido de oro entre ambas. d) *los propietarios de capital*, tienen derecho a percibir intereses, ya que el dinero estimula la producción. e) *la desigual distribución de los factores productivos* a nivel internacional es la fuente generadora del comercio mundial.

Fue a mediados del siglo XVIII, que el economista David Hume supuso que si a un país ingresa mayor cantidad de oro que lo que requiere para hacer frente al pago de sus importaciones, sus precios internos aumentarán en comparación con los del exterior (por

aplicación de la teoría cuántica del dinero). Por lo tanto como sus precios internos son cada vez más altos el país exportará menos e importará más (puesto que los precios de los bienes extranjeros son más baratos).

Entonces esto significa, que las variaciones de los precios explican el por qué del movimiento metálico, nivelación de precios internos y externos, y como una balanza comercial en desequilibrio restablecería el equilibrio al producir efectos sobre dicho movimiento y los precios.

Los impulsores del libre comercio y el libre comercio (los clásicos), mostraron lo negativo de las restricciones mercantilistas al intercambio internacional.

Los clásicos A. Smith, D. Ricardo, Jean B. Say, J.S. Mill, son sus principales exponentes y de sus ideas surge la primera teoría del comercio internacional, que explica los motivos, efectos y beneficios que produce el intercambio de productos.

De la teoría de estos economistas clásicos, se desprendieron los neoclásicos como Marshall, Haberler, Heckscher y Ohlin, cuyas teorías predominaron hasta Keynes, y que se caracteriza por establecer una visión marginal en lo referente a la producción y distribución, negando que el trabajo fuese el único generador del valor económico de los bienes incorporando a los otros factores de la producción (capital y tierra) y determina con Haberler los *Costos de Oportunidad y una Teoría del Precio*.

Simplemente y como una visión global de cómo la economía internacional, marca en cierta manera al comercio internacional, mencionaremos las teorías de los clásicos y los neoclásicos.

Teorías Clásicas

Adam Smith

Con Adam Smith (1723-1790), nacido en Escocia (Gran Bretaña), la ciencia económica comienza a transitar un nivel disciplinario superior.

Como uno de los principales protectores del libre comercio, defendió y demostró que el comercio internacional, posibilita a los países intervinientes aumentar su riqueza en términos de ingresos real, basándose en el principio de la división del trabajo.

Adam Smith concretó su propósito en 1776, cuando fue publicada su obra cumbre: "Investigación sobre la naturaleza y causas de las riquezas de las naciones".

La obra está compuesta por cinco partes: el libro I se denomina "De las causas del progreso en las facultades productivas del trabajo y del modo cómo un producto se distribuye naturalmente entre las diferentes clases del pueblo". En el se encuentran desarrolladas las teorías sobre la división del trabajo y la del valor-trabajo. En la primera de ellas, establece una relación directa entre división del trabajo y creación de la riqueza social y descubre los límites de aquella respecto del tamaño del mercado. Opinaba que para lograrse el intercambio internacional, era imprescindible que un país (en este caso el exportador), tuviera una **ventaja absoluta** en relación al resto de los países, es decir que a igual dad de capital y trabajo, ese país debía lograr una mayor producción que cualquier otro. Es prácticamente imposible que un país tenga un predominio absoluto sobre otro en la producción de algún bien.

El libro II, titulado "Sobre la naturaleza, acumulación y empleo de capital", está dedicado a la investigación de esta categoría económica. Establece la desagregación entre capital fijo y capital circulante, estudiando los elementos que lo componen.

El libro III llamado "De los diferentes progresos de la opulencia en distintas naciones", constituye un compendio de Historia Económica.

En el libro IV "De los sistemas de Economía Política", entabla la discusión ideológica contra el mercantilismo, refutando científicamente sus argumentos.

Finalmente, el libro V "De los ingresos del soberano o de la república" constituye un verdadero tratado de Finanzas Públicas.

Smith, consideraba en su análisis, que el cambio dinámico de la sociedad, descansa sobre la teoría de la acumulación, la cual está condicionada por la distribución del ingreso entre las diversas clases sociales y particularmente la correspondiente a los terratenientes y a los capitalistas. Es improbable que los asalariados recibieran lo suficiente para satisfacer sus necesidades y además logran mantener un excedente, cosa que si podían lograr los otros dos grupos sociales, inclusive para financiar inversiones y mantener sus niveles de vida. El excedente podría destinarse a un incremento en el consumo, pero para la sociedad sería mucho más beneficioso que se ahorrara y esos ingresos se convertirían en fondos que con el

tiempo ampliarían la producción. Smith sostenía que el mejoramiento de la sociedad dependía de la acumulación de los beneficios.

David Ricardo

David Ricardo (1772-1823) de nacionalidad inglesa; le tocó vivir durante las fases de gran desarrollo de la revolución industrial. Continuó, amplió y desarrolló en gran medida el bagaje doctrinario de Adam Smith y aportó también sus propias teorías, que enriquecieron notablemente a la ciencia económica.

Publicó varios libros, siendo su obra cumbre "Principios de Economía Política y Tributación" que se editó en 1817. Dentro de su vasta labor de economista científico se destacan sus teorías sobre el valor-trabajo, los salarios, la tasa media de beneficio, la renta agraria y el principio de las ventajas comparativas. Esta última sentó las bases de la especialización productiva en el campo de las relaciones económicas internacionales.

Ricardo, priorizó para el desarrollo del análisis económico a la distribución por sobre la producción, siendo una de sus grandes aportaciones la teoría del *valor – precio*.

Se interesó por los precios relativos más que por los absolutos; deseaba descubrir la base de las relaciones del intercambio entre las mercancías. Las mismas obtienen su valor de dos fuentes: de su escasez y de la cantidad de trabajo necesario para producirlas.

El desarrollo de la teoría de los costos comparativos y su análisis de la renta de la tierra fueron sus contribuciones más significativas al mundo de la economía, como justificación del **Comercio Internacional**.

Ricardo señaló que el proceso de expansión económica podría eliminar sus propios fundamentos, es decir, la acumulación de capital a partir de los beneficios, de modo que, al reducirse la tasa de beneficios, emergería el estado estacionario, en el que ya no habría acumulación neta ni crecimiento.

En el desarrollo de su teoría de los costos comparativos, sostenía que cada país debería especializarse en aquellos productos que tuvieran un costo comparativo más bajo e importar aquellos cuyo costo comparativo fuese más elevado. Con esto estableció la base de la política de libre comercio para los bienes manufacturados.

De esta política surge que cada país debe dedicar su capital y trabajo a aquellas producciones que le resulten más beneficiosas. De esta manera se distribuye más eficientemente al trabajo, aumentando al mismo tiempo la cantidad total de bienes, contribuyendo esto al bienestar general.

En su **teoría del valor**, D. Ricardo establece que el valor de un producto, está dado por su costo de trabajo y supuso que en el comercio internacional el principio del costo del trabajo no dominaba el valor de cambio pues entendía que los factores de la producción eran inmóviles en dicho comercio. ¿Qué es lo que produce el intercambio entre dos países? Es decir ¿Qué le venderá y comprará el País "A" al País "B" y viceversa? Carlos Ledesma en su libro Principios de Comercio Internacional 4ª edición, nos propone el siguiente ejemplo:

| | Producción Hombre/Día | |
|----------------|-----------------------|----------|
| | País "A" | País "B" |
| Trigo (en Kg.) | 6 | 2 |
| Tela (en Mts) | 2 | 6 |

Sin ninguna duda el País "A" exportará trigo e importará tela, porque tiene de acuerdo al criterio de A. Smith una ventaja absoluta en el trigo, mientras que el País "B" lo tiene sobre la tela. Pero supongamos que en el País "A" se mejora alguno de los factores de la producción y ahora la relación es la siguiente:

| | Producción Hombre/Día | |
|----------------|-----------------------|----------|
| | País "A" | País "B" |
| Trigo (en Kg.) | 6 | 2 |
| Tela (en Mts) | 10 | 6 |

En este caso, la mano de obra en el País "A" es más eficiente y por lo tanto los salarios serán mayores. Aquí ambos países exportarán e importarán aquel producto en que

cada uno tenga una ventaja comparativa. Si bien es cierto que el País "A" tiene una ventaja absoluta en los productos, le conviene especializarse en trigo e importar tela. ¿Por qué?, porque en el trigo tiene una ventaja comparativa mayor con respecto al País "B" en términos de tela y viceversa.

En consecuencia, en ausencia del comercio internacional en el País "A" pueden adquirirse 10 Mts. de tela con 6 Kgrs. de trigo mientras en el País "B" con 6 Kg. de trigo se pueden adquirir 18 Mts. de tela. Esto da una relación de precios en aislamiento para ambos mercados de 6/10 y 6/18.

Una vez abierto el comercio internacional a cualquier precio más barato de la tela que el de 10 a 6, y que se acerque lo más posible al de 18 a 6, al País "A" le convendrá dejarlo de producir e importar tela del País "B" y viceversa en el caso de este para el trigo.

De la teoría de D. Ricardo, podemos concluir que cada país se especializará en la producción de aquellos productos en los que sus costos de trabajo en aislamiento sean relativamente o comparativamente más bajos.

Jean Baptiste Say

J. B. Say, francés (1767-1852), elaboró la denominada "Ley de los Mercados", también conocida como "ley de las salidas", cuyas conclusiones fundamentales son las siguientes:

- Cuanto más numerosa es la cantidad de oferentes y más grande el volumen de producción en una nación más amplia y fluida será la venta de los bienes. Dicho en otras palabras la oferta crea su propia demanda.
- Las importaciones favorecen las exportaciones ya que solamente se pueden comprar bienes en el exterior como contrapartida de las ventas de los productos propios. O sea, la misma idea anterior aplicada al comercio internacional.
- La promoción del consumo como medio para lograr el surgimiento de nuevos bienes no incrementa la riqueza de un país. Para que el consumo sea favorable, sólo se requiere que cumpla su función esencial: *satisfacer las necesidades*.

Teorías Neoclásicas

Williams Haberler

En su teoría Haberler dice que un producto no solamente está producido por el trabajo como lo establece D. Ricardo en su teoría del valor, sino por *los restantes factores de la producción* tierra y capital.

Haberler, con su **teoría de Costos de Oportunidad** indica que cantidad se tiene que dejar de producir de un bien para obtener más de otro a cambio.

Esto se puede entender más fácilmente mediante las curvas de posibilidades de producción o curva de transformación. Con esto, en lugar de indicar que el *trabajo* permite producir en el País "A" 6 Kg. de trigo o 10 Mts. de tela, se afirma que son *todos los factores de la producción* quienes pueden producir esas cantidades o cantidades intermedias.

Una curva de transformación recta indica que **los Costos de Oportunidad** son constantes, por lo que se supone que los costos por unidad de producto no varían cualquiera fuera el volumen producido. Por lo tanto la curva de oferta es elástica es decir horizontal, y cualquier curva de demanda la cortará en el mismo precio.

Suponer que los costos de producción son constantes es un absurdo. Por lo tanto, en una situación de costos crecientes (cuando el costo por unidad de producto aumente o disminuya conforme a como lo hagan las cantidades producidas) la curva de transformación es cóncava hacia el origen.

Con costos de oportunidad crecientes se produce la especialización parcial. Por esto, en el País "A" se aumentará la producción de trigo aumentando sus costos (y precios), pero simultáneamente bajarán los precios en el País "B".

El equilibrio se logrará en un precio común al que se lo denomina *relación real de intercambio* (R. R. I.) y cuya determinación se analizará a continuación.

John S. Mill

John Stuart Mill, inglés (1806-1873), expuso varias teorías conocidas del pensamiento clásico. Entre ellas la del fondo de salarios y la del comercio internacional. Esta última concluye en afirmar que el precio relativo a que tendrá lugar el intercambio entre dos países que venden dos bienes diferentes queda determinado por los costos de producción y la demanda recíproca en ambas naciones.

Por R. R. I. se quiere significar en qué proporción los productos se intercambian unos por otros internacionalmente. Es decir la cantidad de importaciones que se obtienen a cambio de cierto volumen de exportaciones, ya sea mediante permuta, trueque o medidas en dinero constante

La pregunta que surge es ¿Dónde se fijará el precio?, J. S. Mill encontró la respuesta a través de su **ley de la Demanda Recíproca**.

Se establece que lo que determina el precio no es solamente el costo de producción sino la fuerza o la interacción de la demanda recíproca, es decir la intensidad de la demanda de trigo y de tela en el País A y la fuerza recíproca de la demanda del País B para los mismos productos.

El intercambio se efectuará en la proporción que determine la demanda recíproca mediante la fijación de la R.R.I. cuyos límites serán los costos de cada país en aislamiento.

Por esto, la demanda recíproca tiene que hallar un precio que haga posible que el valor total de las importaciones de cada país sea igual al valor total de sus exportaciones. Cuando los países son de distinta dimensión no interacciona la demanda recíproca sino que prevalecerá el precio del país mayor, por el contrario cuando la diferencia de dimensión entre los países no es tan importante entra en juego la *ley de Mill*.

Heckscher y Ohlin

Los costos de producción en cada uno de los países en aislamiento son diferentes, y Heckscher y Ohlin lo explican por la desigualdad de cantidades y calidades relativas de los factores de producción de los mismos. Y porque además, los distintos productos requieren diferentes proporciones de recursos productivos a nivel tecnológico.

Cuanto mayor es la oferta de cualquier factor de la producción, en comparación con las ofertas de los restantes, más económico será relativamente ese factor.

Otro motivo que soporta la diferencia en los costos comparativos es que se requieren factores de producción en proporciones diferentes para cada uno de los productos. Por lo tanto, en la mayoría de los casos, algún factor de la producción o grupo de factores será preponderante por necesidad tecnológica.

Se puede, por lo manifestado decir, que un país se especializará en la producción y exportación de aquellas mercaderías que requieren para su obtención factores de la producción cuya oferta interna es relativamente abundante e importará aquellos otros que precisan de recursos productivos cuya oferta es escasa en ese país.

Economías de Escala

En determinadas industrias, mayor es la productividad a medida que aumenta la escala de producción, y esto se refleja en costos productivos medios y marginales más bajos a medida que aumenta la cantidad de unidades.

Cuando la producción aumenta en gran escala, lo cual puede ocurrir a nivel interno (en la propia empresa) o externo (la que genera una industria en su conjunto) necesariamente requiere de un mercado proporcionalmente ampliado.

El establecimiento de mercados ampliados como lo son las zonas de libre comercio o mercados comunes, posibilitan la producción en escala al incrementar notoriamente el tamaño de los mismos, pues el país (o la empresa) que la realizará no solo atenderá los requerimientos de la demanda interna sino también la de los restantes países agrupados.

Las propiedades técnicas de la producción a largo plazo se establecen en torno del concepto de *rendimientos de escala*, y este se aplica sólo al caso en que todos los factores varíen simultáneamente en la misma proporción.

Existen *rendimientos o economías de escala crecientes* cuando al variar la cantidad utilizada de todos los factores en una determinada proporción, la cantidad obtenida del

producto varía en una proporción mayor. Este sería el caso si al doblar las cantidades utilizadas de todos los factores, obtenemos más del doble del producto.

Beneficios del Comercio Internacional

Así como la especialización dentro de una empresa o un país aumenta la eficiencia y el nivel de ingreso real, por las mismas razones la especialización internacional aumenta la eficiencia y la producción de la economía mundial.

El principal motivo de las exportaciones es el de hacer frente al pago de las importaciones, pues estas son el fin del comercio internacional y aquellos son el medio.

El exportar implica un costo social, ya que se sacrifica una parte de la producción destinada al consumo doméstico, al retraerla del mercado. Por lo tanto habrá que considerar si el sacrificio (exportaciones) es compensado con lo que se recibe a cambio (importaciones). El costo social de las importaciones equivale a las exportaciones necesarias para pagarlas, y el costo de éstas es igual sacrificio de los bienes y servicios para consumo interno.

El intercambio internacional, hace que un país pueda proveerse de mercaderías que no puede elaborar o producir, o que produce en cantidad insuficiente o que, de poder producirlas, las importa a un costo relativamente menor.

El comercio internacional hace posible que cada país posea una mayor cantidad de todos los bienes que los que podría producir en aislamiento, a una determinada cantidad de factores de la producción.

Mientras más favorables sean para sí las relaciones reales del intercambio, mayor será el beneficio para cada país que participe en el mismo. Por lo tanto, los beneficios del comercio internacional se distribuirán conforme a la intensidad y elasticidad de la demanda recíproca internacional que es la que determina dichas relaciones de intercambio.

Balanza de Pagos

También llamada "Balance de Pagos". Se puede definir como el registro, o sistema de cuentas y también los movimientos contables, que detalla y ordena las transacciones económicas y financieras de un país con el resto del mundo en un período determinado, que al igual que en el caso de la balanza comercial es de generalmente un año. En otras palabras, en la balanza de pagos se registran las operaciones entre los residentes de un país, ya sean personas físicas o jurídicas y del sector privado o del sector público.

El concepto de residente comprende, en cuanto a personas físicas, a aquellas que viven en un país permanentemente, así como las que tienen su "centro de interés" en el mismo, vivan o no en él. También se los considera como residentes a los miembros del personal diplomático y consular, las misiones oficiales y las personas que están cursando estudios o recibiendo tratamiento médico en el exterior.

En lo que se refiere a las personas ideales, son residentes el Gobierno Nacional, los gobiernos provinciales y municipales, los organismos públicos y descentralizados, las empresas del estado y las agencias y sucursales de empresas extranjeras, como también las demás empresas privadas y las entidades sin fines de lucro que tengan constituido domicilio en el país.

Los organismos internacionales se consideran como no residentes, por lo que las transacciones con ellos se efectúan, aunque su sede se encuentre en el país.

La Balanza de Pagos no tiene saldo, y carece de saldo por utilizar el método de la partida doble. Las que sí pueden tener saldo, positivo o negativo, son cada una de las sub-balanzas o cuentas que la componen, pero la sumatoria de las mismas siempre nos dará como resultado, cero.

Balanza Corriente: es aquella cuyo saldo es la diferencia entre el ahorro y la inversión, contempla las partidas de todos los bienes y servicios y transferencias corrientes (excepto capital). Esta balanza tendrá saldo positivo cuando el ahorro es superior a la inversión o sea cuando el país haya concedido créditos al exterior y negativo cuando la inversión sea superior al ahorro, es decir, que el país ha debido tomar créditos del exterior.

Balanza Básica: es aquella que comprende la balanza corriente con más los capitales a largo plazo (más de un año).

Balanza Comercial: comprende la compra y venta de todas las mercaderías a valor FOB (según recomendación del F.M.I.), incluyendo en oportunidades las compras y ventas del oro no monetario, es decir, es la balanza que refleja las transacciones “visibles” de un país dado, y que constituyen a la vez una de las cuatro partidas con que el F.M.I. aconseja a dividir la balanza de pagos.

Balanza de servicios: comprende las transacciones invisibles que realizan un país, tales como Regalías, Patentes, Turismo, Contratos de asistencia y/o tecnología (Know How), Seguros, incluyendo asimismo a la balanza de fletes.

Balanza de Fletes: refleja las transacciones de fletes entre los residentes de un país y armadores extranjeros y armadores nacionales con residentes del resto del mundo, los combustibles, reparaciones, servicios y armamentos suministrados en el país a buques extranjeros, como los facilitados en el exterior a buques nacionales, gastos de la tripulación y pasajes internacionales.

Existen distintas maneras de presentar la Balanza de Pagos según el organismo que la utilice, y una de ellas, aunque no la más utilizada, es aquella en la cual sus principales componentes son: La Cuenta Corriente, la Cuenta Capital y la Cuenta Liquidaciones

Cuenta Corriente

Esta incluye, los Bienes, Servicios y Transferencias unilaterales corrientes

Si desagregamos servicios, nos estamos refiriendo a viajes y transportes, así como a ingresos y egresos sobre inversiones extranjeras.

Transferencias, se refiere a pagos efectuados por Estados o individuos particulares en concepto de comisiones, derechos de autor, regalías, honorarios, etc., efectuados por nacionales a extranjeros, los que han tenido su origen en transacciones realizadas entre ambas partes.

De la misma manera, juega la situación inversa de extranjeros a nacionales, cuando la transferencia es por cobro.

La exportación de bienes, servicios, tecnología y transferencias recibidas, entran en esta Cuenta Corriente como créditos (+). Sucede lo contrario por el recibo de pagos por regalías, honorarios, gastos efectuados por cuenta de terceros, derechos de autor, etc., realizados por los nacionales a extranjeros, ya que juegan el mismo rol que las importaciones y figuran en esta Cuenta Corriente como débitos (-).

Cuenta de Capital

Muestra el flujo de inversiones y préstamos internacionales a corto y largo plazo.

Los movimientos internacionales se reflejan según los períodos de vencimiento –corto o largo plazo-. Los de largo plazo, se refieren a préstamos a más de un año, incluyendo inversiones directas (puede ser en fábricas, en financiamiento de fábricas llave en mano, inversiones de bolsa, etc. y/u otro tipo de préstamos a un año o más).

A estos movimientos se los acostumbra a dividir en préstamos oficiales o particulares (los oficiales pueden ser a Bancos Oficiales para ser usados en la financiación del comercio de los países que estos representan).

Baste decir que la disminución en los activos extranjeros y los aumentos en los pasivos de la misma procedencia, representan aumentos de capital o créditos (+), porque a la postre, son pagos a recibir del exterior; por lo tanto, son débitos (-) al país.

Cuenta de Liquidaciones Oficiales

Esta mide el cambio en los pasivos líquidos y no líquidos de un país, frente a las entidades oficiales extranjeras, así como el cambio de un país durante el período en que se considera el Balance.

Debemos recordar que las reservas internacionales oficiales del país considerado, están constituidas por su oro, divisas convertibles derechos especiales de giros (DEG) y la posición neta del país en el F.M.I.

Recordemos que el pasivo en aumento de un país frente a las Entidades Oficiales Extranjeras y una disminución de las reservas internacionales, son créditos (+), mientras que la situación inversa, constituye débitos (-).

Contabilidad de Partida Doble

Cada transacción económica internacional, se incorpora como Débito o Crédito a la Balanza de Pagos del País, pero cada vez que una transacción (Débito o Crédito) es incorporada, también genera una compartida de Débito o Crédito compensatorio en alguna de las tres cuentas anteriormente analizadas, por la misma cantidad. A éste movimiento se le denomina técnicamente: contabilidad de partida doble de balance de pagos.

La Balanza de Pagos incluye también a la Balanza Comercial pues las exportaciones e importaciones representan una de las cuentas que se registran, ya que responden a operaciones comerciales entre residentes y no residentes del país.

Balanza Comercial

Es el conjunto de transacciones comerciales realizadas por un país con otros del resto del mundo, en un período determinado.

Tales transacciones están referidas a la compra y venta de mercaderías, es decir a importaciones y exportaciones efectuadas, por el país que analiza el comportamiento de tal balanza.

Su saldo será: equilibrado o nivelado, cuando el monto de $M = X$.

Esta situación prácticamente no se da nunca.

Cuando esto no sucede y las Importaciones son mayores que las Exportaciones, tendremos una balanza deficitaria o superávit en la situación inversa, es decir cuando las exportaciones son mayores.

Otro de los procedimientos contables para confeccionar la Balanza de Pagos es el que sugiere el F.M.I., por el que se la divide en tres rubros principales que a su vez, se subdividen en distintas partidas. Además existe un cuarto rubro que no especifica movimientos, ya que se destina a eliminar los desajustes, y se denomina “errores u omisiones”.

Los tres rubros de referencia son los siguientes:

a) Bienes y Servicios: en él se asientan las transacciones por exportaciones e importaciones, los fletes y seguros, los viajes al y del exterior, transportes diversos, servicios diversos, etc...

b) Transferencias unilaterales: estas son las que no se realizan por compensaciones, es decir, por pago de mercancías o servicios; pueden ser de carácter privado o gubernamental.

c) Capital y Oro Monetario: aquí se reflejan los movimientos que implican cambios en los activos y pasivos del país sobre el exterior, por lo que se asientan los pagos por transacciones comerciales, servicios, préstamos y cualquier otra operación financiera; las partidas que conforman este rubro corresponden al sector privado y al sector público y captan los movimientos de capitales a largo y corto plazo.

Al aplicar el principio de partida doble, el saldo del conjunto de estas transacciones financieras es igual, en valores absolutos, pero con signo contrario, al saldo de las transacciones de bienes (mercancías y servicios) y transferencias unilaterales.

La elaboración de la balanza de pagos utiliza el sistema de partida doble, por lo que de cada operación surgen dos asientos: en el crédito y en el débito de dos cuentas diferentes. En consecuencia, igual que cualquier balance, la balanza de pagos arroja sumas iguales en el crédito y en el débito, o sea en el activo y en el pasivo, por lo que no puede tener superávit ni déficit. Sin embargo, es corriente hablar de balanza de pago favorable o deficitaria. Esto es porque del movimiento de capitales surge un excedente o un déficit que se carga a las reservas, las que pueden aumentar su ocurre el primer caso, o disminuir si se presenta el segundo.

d) Errores y Omisiones: por el método de registración utilizado, la suma de los créditos debería ser igual a la de los débitos y en términos de variación de activo neto, la suma algebraica igual a cero. Ante los problemas que se presentan en la práctica para la captación integral de cada una de las transacciones realizadas, al incorporar este rubro se permite igualar débitos y créditos.

Ubicación del Sector Externo

Es nuestra intención señalar, aunque brevemente, algunas de las variables que revisten fundamental importancia en el desarrollo económico de los países.

Sin pretender acotar el tema que nos ocupa, podemos afirmar que la migración internacional de los factores de la producción, el volumen y composición del comercio exterior de los distintos países, las relaciones reales de intercambio y el sistema de pago internacionales, desempeñan roles vitales en el desarrollo intensivo y extensivo de las naciones.

Si bien el comercio exterior de un país está constituido por importaciones y exportaciones, el sector de exportación puede considerarse como un sector clave propulsivo del desarrollo, esto se fundamenta en lo siguiente:

a) Amplía el mercado de bienes, ya que las industrias que comercializan sus productos en el exterior crecerán a un ritmo más acelerado que si vendieran los mismos en el mercado interno.

b) Promueve el crecimiento de las industrias de exportación, evitándose la inversión de capital propio para obras de infraestructura, gastos de servicio y otros, necesarios en la comercialización interna de los productos.

c) Las exportaciones generan demanda efectiva externa, que se traduce en un incremento de la demanda interior de un país.

La magnitud de la influencia del sector externo varía conforme a los países, originando en muchos casos que sus industrias adquieran relevancia a la luz de los mercados exteriores. Son numerosos los ejemplos que se podrían citar, entre ellos el caso de Gran Bretaña, que en período de 1870-1913, sus exportaciones textiles alcanzaron tal importancia cuantitativa, coadyuvando así en grado sumo al desarrollo alcanzado.

La conquista de mercados en diferentes puntos del orbe, le permitió colocar una cuantiosa producción, la cual hubiese sido excesiva para el mercado interno solamente.

El saldo que arrojó el vertiginoso incremento de las exportaciones, fue la posibilidad de abaratar los métodos de producción y aumentar el capital, provocándose una expansión de las ventas en el mercado interno. El desarrollo industrial también trajo aparejado una movilidad del factor trabajo y la redistribución de la población urbana y rural.

Todos estos aspectos desencadenaron efectos multiplicadores adicionales, como el aumento de la renta, favoreciéndose la inversión en otras industrias, gastos de capital, transportes, construcción, etc.

Para enfatizar la importancia que reviste el sector externo en el desarrollo de un país, decimos que la retracción en el ritmo de expansión industrial que Gran Bretaña sufrió en las últimas décadas del siglo XIX, fue motivado principalmente por una declinación de sus exportaciones.

De lo expuesto deducimos, que a menos que no se incremente el gasto público, el nivel de consumo, o la inversión interna, una reducción de las exportaciones provocará un retardo en el ritmo de desarrollo intensivo de la economía de un país. Esto debe ser evitado mediante la implementación de políticas adecuadas, que permitan la expansión del sector y el mantenimiento de una posición competitiva en los mercados internacionales.

Breve Reseña de los Antecedentes Jurídicos / Históricos del Comercio Exterior Argentino

Podemos distinguir períodos bien definidos respecto a las medidas más sobresalientes dictadas por la autoridad del Estado en la evolución cronológica de nuestro comercio exterior.

Pero nos referimos únicamente a lo acaecido en esta materia en las tres últimas décadas, destacando en ellas los hechos más importantes.

Ley Nº 810 de 1876 —Ordenanzas de Aduana, que comenzó a regir desde el 01.01.1887 y fue la legislación del fondo en materia aduanera, vigente hasta el 24.09.81, fecha en que entró en varias modificaciones, casi siempre de carácter formal, adecuándola a los tiempos. (A.D.L.A Tº 1).

Ley Nº 11.250: Establece el arancel consular por la intervención en toda la documentación en que se afecte con destino al comercio exterior y otras. (1923).

Ley Nº 11.281: Conocida también como Ley de Aduana, que con diferentes modificaciones, rigió hasta el 24.09.81, fecha en que entró en vigencia el Código Aduanero Argentino (1923).

Ley Nº 12.155: Creando el B.C.R.A. (1935) y sus correlativas

Ley Nº 12.156: Conocida como Ley de Bancos.

Ley Nº 12.160: Organización del B.C.R.A.

Decreto Nº 108.295/37: Creando la Superintendencia de Seguros.

Decreto Nº 15.345/46: Crea el instituto mixto Argentino de Reaseguros, cuyos considerandos respecto del controlador de las divisas provenientes del comercio exterior, son muy vigorosos.

Decreto Nº 15.350.46: creando el Instituto Argentino de Promoción del Intercambio (IAPI), de tan controvertidos resultados.

Ley Nº 12.988: ratificando y modificando el Decreto Nº 15.345/46 (1947).

Ley Nº 13.000: reglamentaria de la profesión de Despachantes de Aduana. (1947).

Ley Nº 14.121: creando el Ministerio de Asuntos Económicos y cambiando la denominación del Ministerio Secretaría de Estado de Economía, por el Ministerio Secretaría de Estado de Comercio Exterior (1952).

Ley Nº 14.303: ratifica el tratado de Montevideo creando la Asociación Latino Americana de Libre Comercio (ALALC) (1960).

Ley Nº 17.325 del 28.06.67, deroga la Ley 13.000 Reglamentaria de la Profesión de Despachantes de Aduana, establece nuevas normas. Nada dice respecto de la anterior, en cuanto a la carrera universitaria que ésta ordenaba.

Ley Nº 18.250: Obligatoriedad de transportar en buque de bandera nacional, toda la importación con destino al Estado, extensiva al sector particular en casos de que sus importaciones gocen de franquicias aduaneras y/o tratamientos arancelarios especiales. (1969).

Ley Nº 19.877, modificatoria de la anterior. (1972).

Decreto Nº 6942/72. Sustitución del Decreto Nº 5030/69 reglamentando la Ley Nº 18.250, derogada por el Decreto Nº 2284/91.

Decreto Nº 2284/91 del 30.10.91, publicado B.O.01.11 desregulando el comercio exterior argentino.

Argentina en el Comercio Internacional

El comportamiento de nuestro Sector Externo durante la década del '80 respondía más bien a un esquema de complementariedad del mercado interno, que a una verdadera estrategia de ingreso a los mercados internacionales.

Estos años se caracterizaron por la caída de los precios de los productos agropecuarios de los mercados internacionales, con el conocido deterioro de los términos de intercambio que para el período 1985-1991 fue un 19% del PBI, acumulativo. La tendencia regresiva que venía que venía observándose se revirtió a partir del año 1991, con un aumento del 8,9% y en 1992 con un incremento del 8,7% continuando en los años subsiguientes con esta tendencia.

Uno de los motivos constituyó la instrumentación de cambios estructurales de envergadura en nuestro comercio exterior: el lanzamiento de la Ley de Reforma del Estado en agosto de 1989 persiguió una reducción del déficit público, instrumentando un plan integral de privatizaciones de todas las empresas estatales y una reforma sustancial de la Administración Nacional. Asimismo, la desregulación alcanzó al comercio interior, los servicios profesionales,

CAPÍTULO 2

seguros, comercio exterior, inversiones nacionales y extranjeras y transacciones en los mercados financieros y de capitales.

Por su parte, la Ley de Convertibilidad de abril de 1992 coadyuvó a orientar el curso de la macroeconomía al disponer un reordenamiento integral de las finanzas nacionales y recuperar la solvencia fiscal y monetaria.

A comienzos de los años '80, Argentina exportaba tan sólo en 11,1% de su PBI. Luego mediante programas de promoción de exportación puestos en práctica a partir del advenimiento de la democracia, este porcentual se vio incrementado hacia 1989-1990 a un 21% de PBI.

En este contexto, desde 1991 en adelante, un sostenido crecimiento en las exportaciones argentinas se ha venido observando, con un marcado dinamismo de la manufacturas de origen industrial.

Si analizamos la evolución de las exportaciones argentinas, se observa que para el año 1994 las manufacturas de origen industrial representaron un 29,16% del total, presentándose como el elemento más dinámico de las exportaciones. Entre los principales sectores que integran el rubro se encuentran los metales comunes y sus manufacturas, los materiales de transporte y las maquinarias, aparatos y material eléctrico, que conforman el 59,2% de las mercaderías de origen industrial (MOI).

Para el año 1995, las MOI han alcanzado niveles superiores a los 5.900 millones de dólares, constituyendo un récord histórico. En lo relativo con su participación en la canasta de exportaciones, las MOI representaron un 30% del total.

Durante el año 1994, la mayor concentración de las exportaciones se daba en la región pampeana, representando un 75% del total de las exportaciones nacionales. En términos de participación regional le siguen en importancia la Patagonia, el NOA, Cuyo y el NEA. Sin embargo, la región más dinámica durante el año mencionado fue la Patagonia, seguida de Cuyo, mostrando un crecimiento del 63%. Realizando un análisis por provincias para los últimos años, entre 1988 y 1994, vemos que Neuquén elevó el nivel de sus exportaciones en 924% para el período bajo análisis, Tierra del Fuego lo hizo en 884% y La Rioja en 687%. El resto de las provincias, a excepción de Entre Ríos que presentó niveles decrecientes, incrementó significativamente su nivel de exportaciones.

El Comercio Exterior Argentino por Regiones

Realizando un sintético análisis de la estructura del comercio exterior argentino para los años 1993 y 1994, se observó un marcado incremento en las exportaciones acompañado por un muy importante aumento en el nivel de importaciones. Estas se disminuyeron drásticamente luego de la devaluación y salida de la convertibilidad el 06.01.2002.

Durante el año 1995, la economía Argentina registró un leve crecimiento, que se reflejó en una tasa sensiblemente inferior a la alcanzada para igual período en 1994. una importante contracción en las ventas internas se contrastaron con un significativo aumento en las exportaciones, que a partir de ese año comenzaron a disminuir.

En lo referente a la composición por rubros del aumento de las exportaciones nacionales en 1995, el 67% está constituido por productos primarios, alimentos y combustibles y los 33% restantes por manufacturas industriales, en especial siderurgia, químicos y textiles. Los productos primarios en general (cereales, fibras de algodón y pescados) y las manufacturas de origen agropecuario (frutas seca, productos lácteos, grasas y aceites) registraron la tendencia ascendente más significativa, en especial en lo referidos a los países del MERCOSUR.

La evolución de las relaciones comerciales de Argentina con el MERCOSUR será analizada en el capítulo II al estudiar los procesos de integración en América Latina.

ACUERDOS INTERNACIONALES

Reseña de los Principales Acuerdos Internacionales

El fundamento del comercio se encuentra en la desigualdad con que están distribuidos los recursos naturales, en la desigual capacidad de explotación de los bienes y en la voluntad del cambio.

En todas las épocas, los riesgos inherentes al cambio han estimulado la organización de instituciones y convenios que, dotados de medios físicos y jurídicos apropiados, garanticen el respeto y el orden. Cada uno de los cuales han sido celebrados; para ser aplicados y dentro de una determinada zona y atendiendo a los intereses prevalecientes en su oportunidad.

Sin embargo, debemos señalar que las relaciones comerciales entre las diferentes Naciones, está en función directa de la balanza de pagos de cada Estado, por lo que una economía floreciente tendrá como efecto inmediato conceder mayores facilidades al comercio internacional, eliminando restricciones.

Las relaciones comerciales, hoy en día, dan lugar a acuerdos comerciales. Las relaciones financieras dan lugar a acuerdos financieros.

Definimos acuerdo comercial: acuerdo bilateral o multilateral entre Estados, cuyo objeto es armonizar los intereses respectivos de los nacionales de las partes contratantes y aumentar los intercambios comerciales (Convenio Francia – Dinamarca 1942).

En el mundo económico actual existen dos tipos de acuerdos comerciales que no deben confundirse: los acuerdos de cooperación y los acuerdos de integración.

-La cooperación internacional se una sistema mediante el cual se asocian varios Estados con el fin de alcanzar determinados objetivos comunes que responden a sus intereses solidarios, sin que la acción emprendida, ni las medidas adoptadas para alcanzarlos, afecten esencialmente a sus jurisdicciones o a sus prerrogativas de Estado Soberano.

-Integración Internacional es un sistema por el que se unen varios Estados, aceptando no hacer valer unilateralmente sus jurisdicciones y delegando su ejercicio en una Autoridad Supranacional, en la que se opera la fusión de sus intereses, y a cuyas decisiones aceptan someterse mediante el control y los procedimientos adecuados, para todo aquello que se refiera al sector de actividad encomendado a la alta autoridad.

Con la desintegración de la Unión Soviética, a nivel mundial podemos observar la conformación de bloques económicos y políticos, debido a las tendencias actuales.

Organismos Internacionales de Post-guerra

Se mencionan a continuación cierto número de Conferencias, importantes por las decisiones que en ellas se tomaron y por los Organismos Internacionales que de las mismas nacieron.

Organización de las Naciones Unidas (ONU, junio de 1945)

Los cuatro principales objetivos de la ONU son:

- Mantener la paz y seguridad en el mundo;
- Establecer las relaciones de amistad entre las Naciones, los países miembros, y particularmente de los Estados en vías de desarrollo.

- Combatir el analfabetismo y fomentar el respeto a la libertad mutua;
- Ayudar a los miembros a alcanzar estos objetivos.

La ONU comprende:

- Órganos políticos, Asamblea General, Consejo de Seguridad, Secretaría General;
- Órganos Económicos, Consejo Económico y Social del que dependen cuatro comisiones Económicas regionales:
 - EGE (Economic Commission for Europe), sede Ginebra.
 - ECAGE (Economic Commission for Asia and Far East), sede Bangkok.
 - ECA (Economic Commission for Latin America), sede Addis Abeba (Etiopía)
 - ECLA (Economic Commission for Latin America), sede Santiago de Chile.
- Numerosas Organizaciones: FMI, BIRD, UNESCO, OIT, FAO.

Estos organismos de carácter económico, social, cultural o técnico han sido creados por acuerdos intergubernamentales, al amparo de las Naciones Unidas a las que se hallan asociados.

Igualmente, existen organizaciones no gubernamentales, a las que la ONU ha dado un estatuto consultivo, y entre las cuales la más importante es la CCI (Cámara de Comercio Internacional) cuya sede está en París.

Banco Internacional para la Reconstrucción del Desarrollo

La conferencia monetaria y financiera de las Naciones Unidas, celebrada en julio de 1944 en Bretton Woods, da origen al Fondo Monetario Internacional (F.M.I.) y al Banco Internacional para la Reconstrucción del Desarrollo (B.I.R.D.), conocido también como Banco Mundial.

El convenio constitutivo entró en vigor el 27 de diciembre de 1945, contando con 38 países miembros y sus operaciones se iniciaron el 25 de junio de 1946, con la premisa de suministrar el capital necesario para ayudar a las distintas economías a superar los efectos de la guerra mundial, así como estimular el desarrollo de la producción y recursos en países subdesarrollados.

Con sede en Washington, sus principales objetivos son:

a) Otorgar créditos a los gobiernos de los países miembros para el financiamiento de proyectos económicos prioritarios, con la garantía o respaldo de su Banco Central o del Gobierno mismo.

b) Prestar todo tipo de apoyo técnico multilateral y asesoramiento a los países solicitantes, tanto dentro como fuera del marco de sus operaciones financieras.

Su capital constitutivo ascendió a 10.000 millones de dólares, dividido en acciones de 100.000 dólares cada una. La suscripción realizada por cada país miembro no se desembolsa en su totalidad, sino que se aporta sólo un 2% en oro o dólares y el resto hasta un 20% en moneda del propio país, mientras que el restante 80% constituye un fondo de garantía destinado a respaldar emisiones de bonos en los mercados de capitales y son exigibles en el caso de que el Banco tuviese que hacer frente a obligaciones contraídas. En el momento de su constitución, fueron suscriptos 7.670 millones de dólares, cifra que fue ampliándose luego por nuevos aportes de los países miembros.

Por su parte, el B.I.R.D. cuenta con sus propias reservas, provenientes principalmente de los intereses percibidos por préstamos y rendimientos de inversiones realizadas, lo cual constituye sus ingresos netos.

Otra de las importantes fuentes de recursos del Banco Mundial la constituye el acceso a los mercados internacionales de capital, mediante la colocación de emisiones en los mismos. Así, inversores individuales y colectivos, tanto en E.E.UU. como de otros países han adquirido bonos emitidos por el Banco, cuyo vencimiento varía entre tres y doce años.

Para proporcionar asistencia complementaria al sector primario, se crean dos Instituciones que conforman el grupo del Banco Mundial.

La Corporación Financiera Internacional (C.F.I.)

Tras su creación el 20 de julio de 1956, se abocó a la financiación de empresas privadas de los países en desarrollo, sin exigir por parte de los respectivos gobiernos, garantías para sus operaciones.

La Asociación Internacional de Fomento (A.I.F.)

Nacida el 24 de septiembre de 1960, pretendió facilitar créditos a aquellos países que debido a la situación de su Balanza de Pagos lo requieran, brindando condiciones más favorables de las otorgadas por el B.I.R.D.

Así, los créditos otorgados por el B.I.R.D. son instrumentados en la mayoría de los casos, a largo plazo (hasta veinte años) y se dirigen hacia la financiación de inversiones en los Sectores de Industrias Básicas, sector agrario, bancos de desarrollo industrial, sistemas de transporte, urbanismo, energía, telecomunicaciones, etc.

Sin embargo, desde el momento de su constitución, su labor ha sido considerada como poco satisfactoria, debido a su capacidad financiera insuficiente para enfrentar las necesidades para las que fuera creado.

La marcada influencia estadounidense de su gestión, su operatoria demasiado conservadora, los tipos de interés próximos a los de mercado y sus recursos muy limitados son algunos de los aspectos más criticados en la operatoria del B.I.R.D.

El primer préstamo recibido por la Argentina por parte del Banco Mundial fue en 1961.

En los años 70 el conjunto de préstamos ascendió a unos 850 millones de dólares. En la década de los '80 se realizó una gran transformación con la introducción de préstamos de ajuste dirigidos al gobierno federal. En esa década la totalidad de fondos asignados a nuestro país fue de 3.000 millones de dólares, cifras que se vieron aún más incrementadas desde los años 90 hasta la fecha.

En total, el banco Mundial ha prestado a la Argentina unos 5.200 millones de dólares de financiamiento, de los cuales el 90% ha sido destinado al sector público y el 10% restante para el sector privado a través de organizaciones como el BANADE.

Banco Interamericano de desarrollo (B.I.D.)

Esta institución bancaria fue creada el 31 de diciembre de 1959, iniciando sus actividades el 1º de octubre de 1960. Al igual que el B.I.R.D., su sede Central se encuentra en Washington y su principal objetivo es el de colaborar con el proceso de desarrollo económico individual y colectivo de los países miembros.

Su actuación específica consiste en promover la inversión de capitales públicos y privados para fines de desarrollo, así como también en brindar apoyo y orientación en la preparación de las políticas de desarrollo de los países miembros.

Está integrado por todos los países miembros de la Organización de Estados Americanos, siendo el accionar del mismo totalmente independiente de dicha organización.

El banco cuenta con sus propios recursos provenientes del capital suscripto en el Convenio de Constitución, que ascendía a 850 millones de dólares. Cuenta también con un "Fondo para Operaciones Especiales" destinado a afrontar problemas financieros resultantes de circunstancias extraordinarias.

Por su parte, el "Social Progress Trust Fund", es destinado a la asistencia técnica de países para la realización de mejoras estructurales (mejora de la tierra, asistencia sanitaria, etc.).

Además de los recursos señalados, el B.I.D. acude a los mercados financieros internacionales, emitiendo bonos, vendiendo participaciones en los préstamos otorgados, etc.

En casos excepcionales, el banco puede recurrir a recursos confiados por países no miembros como los Países Bajos, Suecia, etc.

GATT (GENERAL AGREEMENT OF TARIFF AND TRADE) ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES DE ADUANA Y COMERCIO

- Sistema multilateral de comercio de más de 134 países
- Código de normas
- Foro de negociación de aranceles
- Finalidad reducción aranceles aduaneros

Principios Básicos del GATT

1. De la nación más favorecida
2. De no discriminación
3. Eliminación restricciones cuantitativas
4. Reducción general y progresiva de los aranceles
5. Seguridad Jurídica

Diferencias

- GATT carácter provisional. Acuerdo no ratificado por Parlamentos. No disposiciones sobre creación organización.

O.M.C y sus Acuerdos carácter permanente ratificados Organización internacional, sólida base jurídica.

- GATT tenía partes contratantes.
O.M.C tiene miembros. Organización internacional

- GATT comercio mercancías.
O.M.C mercancías, servicios y propiedad intelectual
O.M.C Sistema solución de diferencias más rápido

Descripción O.M.C

- Sede: Ginebra (Suiza)
- Establecida: 1 enero 1995
- Creada: por negociaciones Ronda Uruguay GATT
- Miembros: 134 países
- Presupuesto 117 millones francos suizos
- Personal Secretaría: 500 funcionarios
- Director General

Funciones O.M.C.

- Administra Acuerdos comerciales de la O.M.C.
- Foro para negociaciones comerciales
- Trata resolver las diferencias comerciales
- Supervisa las políticas comerciales nacionales
- Asistencia Técnica y cursos para países en desarrollo
- Cooperación con otras organizaciones internacionales

Marco Jurídico de la Argentina

CONSTITUCIÓN NACIONAL
Reforma 1994 – ART. 75 inc. 22
Los tratados... tienen jerarquía superior a las leyes
LEY 24.425 – Acuerdo O.M.C
Ley 23.981 - Mercosur

Entendimiento relativo a las Normas y Procedimientos por los que se rige la Solución de Diferencias

-Acuerdo Marrakech – Anexo II – Ley 24.425 -

- PIEDRA ANGULAR O.M.C.
SOLUCIÓN DISPUTAS ENTRE PAÍSES

- SISTEMA BASADO EN NORMAS
EQUIDAD – SEGURIDAD - PREVISIBILIDAD

- IMPORTANCIA PAÍSES EN DESARROLLO
PARA EJERCER SUS DERECHOS

Subvención – Concepto

Cuando concurren las siguientes medidas que suponen un beneficio para un sector:

- a) Una contribución financiera otorgada directa o indirectamente por un gobierno o ente público a favor de una empresa, sector o región.
- b) Una política de sostenimiento de ingresos o precio hecha con fondos públicos.

Ejemplos de contribuciones financieras

- Transferencia de fondos públicos o concesión de avales a favor de los beneficiarios.
- La condonación de impuestos o gravámenes, que significa el perdón o la remisión de una deuda tributaria exigible (excepto en cuantías que no excedan los totales abonados o adeudados).
- La provisión por el gobierno de bienes o servicios que no sean de la infraestructura general.
- La compra de bienes por el Gobierno a precios superiores a los de venta normales.

Subvenciones Específicas

El carácter discriminatorio no objetivo de la subvención es condición necesaria para la aplicación de medidas compensatorias.

Cuando la autoridad otorgante limite explícitamente el acceso a la misma solo para determinadas empresas o sectores, o regule el derecho a obtener una subvención con criterios no objetivos, o imparciales, favoreciendo a determinadas empresas o sectores respecto a otras, o cuando se limite a ciertas empresas situadas en una región geográfica.

No se considera subvención específica el establecimiento o modificación de tipos impositivos de aplicación general.

Constitución de GATT (General Agreement of Tariff and Trade)

Firmado en Ginebra el 30 de octubre de 1947, por veintitrés países cuyas transacciones representaban el 70% de los intercambios más importantes y su representante es la CCI (Cámara de Comercio Internacional) cuya sede está en París.

Puede definirse como una Institución a través de la cual se negocia la reducción de las barreras que entorpecen el desarrollo del Comercio Internacional y que al mismo tiempo actúa de árbitro de los conflictos que como asuntos comerciales puedan surgir entre sus partes contratantes.

Así se conceptúa el acuerdo sobre las tarifas y comercio internacional (GATT). El GATT, fundado en un simple contrato internacional multilateral, se puede comparar a un organismo de cooperación. Tiene una Secretaría Ejecutiva con sede en Ginebra.

Objetivos y Principios

Libertad de Comercio

1.- Prohibición de las restricciones cuantitativas

Como principio general, el acuerdo establece que la protección de la Industria Nacional únicamente puede llevarse a cabo mediante los derechos arancelarios condenando por lo tanto toda restricción de carácter cuantitativo al comercio. Sin embargo este principio está acompañado de una serie de excepciones al mismo, con el fin de estabilizar los mercados agrícolas, proteger el equilibrio de la balanza de pagos y favorecer el desarrollo

económico, esto sin duda se implementa para los productos industriales, lo que indica que los no industriales pueden estar sujetos a regulaciones mucho más estrictas.

2.- Regulación del Comercio de Estado

El acuerdo prevé que ante la existencia de monopolios de compra o de venta en el comercio exterior que hayan sido originados por concesiones efectuadas por el Estado a favor de empresas públicas o privadas, es atentatorio contra la libertad de comercio y tendrá efectos negativos contra las rebajas arancelarias negociadas que se logren.

Si tal situación se diera, la Empresa o Empresas que realicen la compra o venta con el exterior, deberán ajustar su política con respecto al principio de "no discriminación".

3.- Dumping

Denominamos así cuando el precio de exportación de un producto es inferior al del mercado interno. Sin embargo no siempre es posible determinar el precio de este mercado, por lo que se considera que existe Dumping cuando:

- El precio de exportación sea inferior al precio comparado más alto de un producto similar que debe ser exportado a un tercer país.
- El precio de exportación sea inferior al costo de producción más un suplemento razonable en concepto de utilidad.

En estos casos el acuerdo establece que el país perjudicado establezca un derecho antidumping de una cuantía no superior a la diferencia entre el precio de exportación y el precio considerado como normal, en salvaguarda del precio de su propio mercado interno.

4.- Subvenciones

Desde la Creación de la Organización Mundial de Comercio -O.M.C- (1) el mundo cuenta con un marco institucional para el desarrollo armónico de las relaciones comerciales entre los Países Miembros, el cual comprende el Acuerdo General del GATT (2)- con las modificaciones negociadas en la Ronda Uruguay todos los Acuerdos e Instrumentos concluidos bajo su auspicio y los resultados integrales de esta última Ronda de Negociaciones.

En el presente trabajo se analizarán las conclusiones obtenidas de la revisión, llevada a cabo durante la Ronda Uruguay, del Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias Acuerdo de Subsidios (3) referente a la interpretación de los Arts. VI, XVI y XXIII del Acuerdo General del año 1947.

Sobre el particular, es importante tener presente que el primer Acuerdo en materia de subvenciones y sus correspondientes medidas compensatorias, se concertó recién durante la VII Ronda de Negociaciones Comerciales Multilaterales (Ronda Tokio - 1973/79-) convocada al amparo del GATT.

De la revisión realizada durante la VIII Ronda de Negociaciones del GATT nace un nuevo Acuerdo sobre el tema, en el cual se vislumbra una mayor adecuación del mismo a las necesidades de las economías nacionales y, a la vez, el establecimiento de las disciplinas más precisas y estrictas en relación con cuestiones tales como: la iniciación de los procedimientos en materia de derechos compensatorios e investigaciones a cargo de la Autoridades competentes; las normas sobre las pruebas que permitan a las partes involucradas presentar la información y exponer las defensas pertinentes; la cuantía de los subsidios: la determinación de la existencia del daño, entre otras.

5º.- Subsidios

En el nuevo Acuerdo sobre Subvenciones y Derechos Compensatorios - en adelante "el Acuerdo"- se define como subsidio o "subvención" a toda contribución financiera dentro del territorio de un País Miembro, llevada a cabo ya fuere por parte del Gobierno o de cualquier Organismo Público, la cual puede asumir alguna de las siguientes modalidades:

- o a) Prácticas de un gobierno que impliquen transferencias directas de fondo - bajo la forma de aportes de capital, donaciones, préstamos etcétera - o posibles transferencias directas de fondos u obligaciones, por ejemplo garantía de préstamos;

- o b) Cuando un gobierno compre o proporcione bienes o servicios que no sean de infraestructura general o, realice pagos a un mecanismo de financiación;
- o c) Cuando no se recauden o se condonen ingresos públicos, que en la situación general serían percibidos por el Estado, por ejemplo, el otorgamiento de incentivos tales como bonificaciones fiscales. Cabe aquí destacar que no se considerarán subvenciones la exoneración, en favor de un producto exportado, de los derechos o impuestos que graven el producto similar cuando este se destine al consumo interno, ni la remisión de estos derechos o impuestos por sumas que no excedan los totales adecuados o abonados.

A la vez, se delimita la utilización de los instrumentos contenidos en el Código de Subsidio sólo en caso de tratarse de subvenciones que sean de "carácter específico" y dicha especificidad deberá estar claramente fundamentada en pruebas positivas.

Se entiende que existe una subvención específica cuando la Autoridad otorgante - o la legislación en virtud de la cual actúe -, limite explícitamente el acceso a la misma sólo para determinadas empresas o, dicha Autoridad regule el derecho a obtener una subvención o la cuantía de la misma con "criterios o condiciones no objetivos", entendiéndose por tales a toda medida que no sea imparcial, que favorezca a determinadas empresas o sectores respecto a otras y que sean de carácter económico y de aplicación horizontal, por ejemplo limitadas en función del número de empleados y/o el tamaño de la empresa.

No obstante ello, pueden existir razones para creer que una subvención en apariencia no específica, adquiere tal característica dada la modalidad de la implementación y/o aplicación de la misma. Ante dudas de este tenor, se podrán tomar en consideración algunos de los siguientes factores que taxativamente establece el propio Código a saber:

- a) La utilización de un programa de subvención por un número limitado de determinadas empresas;
- b) La utilización predominante por determinadas empresas;
- c) La concesión de cantidades desproporcionadamente elevadas de subvenciones a determinadas empresas;
- d) La forma en la que la Autoridad otorgante haya ejercido facultades discrecionales en la decisión de conocer una subvención; debiéndose -en particular- considerar la frecuencia con la que se denieguen o aprueben las solicitudes de subvenciones y los motivos en los que se fundamenten esas decisiones.

Al aplicarse estos principios para la evaluación, se deberá tener en cuenta tanto, el grado de diversificación de las actividades económicas dentro de la jurisdicción de la autoridad otorgante, como el período durante el cual se haya aplicado el programa de subvenciones.

Asimismo, el propio Código considera incluidas en la categoría de "específica" a todas aquellas subvenciones cuya utilización se limita a determinadas empresas situadas en una región geográfica designada de la jurisdicción de la Autoridad otorgante. Cabe destacarse, que se encuentran comprendidas dentro de igual calificación las denominadas "subvenciones prohibidas" (que se analizarán infra), conforme lo establece específicamente el Acuerdo respectivo.

Debe manifestarse que no existe especificidad cuando el derecho a obtener subvenciones, o su cuantía, sea automático, siempre que se respeten estrictamente las condiciones, las cuales deberán estar previamente estipuladas de manera clara en el cuerpo legal que las establece.

Resulta interesante también destacar, que tampoco se considera subvención específica el establecimiento o la modificación de tipos impositivos de aplicación general por todos los niveles de gobierno facultados para hacerlo.

El acuerdo no establece una prohibición absoluta de aplicación de subvenciones; sólo dispone que para los productos que no sean primarios, se dejen de conceder subvenciones a la exportación cualquiera que sea su naturaleza.

Principio. Igualdad de trato

Es el segundo principio sobre el que se basa el Acuerdo. La aplicación práctica del mismo implica:

- Las mercaderías no pueden ser objeto de discriminación de acuerdo a su procedencia.
- Las legislaciones en materia comercial no podrán ser de modo que supongan una protección al comercio exterior.
- A todos los países se les exigen la aplicación de las medidas de máxima reciprocidad en el intercambio de ventajas en las negociaciones.

Cláusula de la “NACIÓN MÁS FAVORECIDA”

Es el fundamental de los principios en que se basa el acuerdo. Esto indica que todas las ventajas, favores y privilegios concedidos por una parte contratante a un producto originario, se harán inmediata e incondicionalmente extensivas a cualquier producto similar originario o destinado de o a los territorios de las demás partes contratantes. Es decir que no sólo se refiere a los derechos arancelarios, sino también a “cualquier favor, ventaja, privilegio e inmunidad”.

Distintos Sistemas de Integración Económica

La integración económica es una institución jurídico - económica que comprende un proceso político de aparición y evolución reciente. Sólo surgió después de la segunda guerra mundial, y se desenvolvió a partir e quinta década de este siglo, como proceso originariamente europeo.

Más allá de Europa, la integración económica halló un campo fértil de aplicación en América Latina primero, y en Asia, África y Oceanía más tarde. En apenas dos decenios, ya existen diversos acuerdos de integración económica en el mundo, de naturaleza, alcances y fines muy diversos.

Por definición, la integración económica presupone la existencia de espacios económicos pertenecientes a dos o más Estados soberanos dispuestos a la cooperación recíproca con el objeto de ampliar sus intercambios comerciales y estimular su desarrollo económico, mediante instituciones jurídicas y económicas comunes.

La integración económica se refiere a los factores que determinan los procesos económicos de los países participantes, relativos a los aspectos comerciales, monetarios, fiscales, industriales, agropecuarios, aduaneros, crediticios de programación de coyuntura y otros.

La integración económica presupone la noción de los espacios económicos. Según Boudeville los espacios pueden ser homogéneos, cuando cada una de sus partes registra caracteres muy semejantes a los demás (ingreso medio socio-económicos) o polarizados en los que las partes dependen de un polo o centro que concentra las actividades secundarias y terciarias y produce la mayor parte del valor agregado como sucede con una gran ciudad y el Kinderland que la sirve. Además, el mismo autor se refiere al espacio-programa aquel en que mediante acto de autoridad existe y se implementa un propósito deliberado para alcanzar un objetivo económico de integración y desarrollo preconcebidos.

En base a la noción de los espacios económicos, la integración económica encaminada a coordinar el desarrollo de dos o más espacios soberanos mediante la cooperación económica entre ellos, voluntaria y contractual y con el objeto de ampliar el comercio recíproco y expandir los mercados a través de convenios o tratados que entrelacen las instituciones económicas se produce gradualmente y de hecho un grado creciente de unificación económica.

J. R. Tamames define la integración propiamente dicha como “el status jurídico” en el cual los Estados entregan algunas de sus prerrogativas soberanas, con el fin de constituir un área dentro de la cual circulen libremente y reciban el mismo trato, las personas, los bienes, los servicios y los capitales mediante la armonización de las políticas correspondientes y bajo una protección supranacional.

Las distintas definiciones, incluso las mencionadas antes, tienen en común la eliminación de barreras económicas y la concertación de políticas nacionales.

El fundamento de todos los procesos de integración, particularmente en América Latina, es la búsqueda de mercados más amplios para sus industrias, limitado por los mercados nacionales de dimensión modesta.

Acuerdos de Preferencia Arancelaria Regional – A.P.A.R.

Es la institución madre que gobierna el proceso. El GATT que cuenta entre sus principios básicos la igualdad de trato y cláusula de nación más favorecida reconoce sin embargo excepciones. Una de ellas consiste en las preferencias comerciales; tratase de ventajas, privilegios o tratamientos que dos o más Estados se acuerdan exclusivamente entre sí, sin extenderlos en caso alguno a terceros países. Por ello, las preferencias son contrarias a la cláusula de la nación más favorecida, y el GATT sólo las admite con consentimiento expreso en forma de una dispensa (Waiver), siendo de interpretación restrictiva.

Las preferencias se refieren siempre a productos concretos, designados conforme a la numeración y denominación de la nomenclatura aduanera de los Estados que las otorgan y pueden ser arancelarias, cuando eliminan o reducen los derechos de importación de las mercaderías originarias en los países beneficiados, o abarcar también otros gravámenes y restricciones al comercio.

Entre los países, las preferencias han sido el instrumento tradicionalmente de la política comercial antes de la vigencia de la cláusula de más favor; referidas a más de dos países; las preferencias integran un sistema comercial.

Para el proceso de integración económica, las preferencias son de naturaleza primaria, por cuanto pueden significar inicialmente un estímulo para incrementar corrientes comerciales existentes o generar nuevas fuentes de intercambio, sin perjuicio del efecto cierto tendiente a desviar otras corrientes comerciales no beneficiadas. En rigor, las preferencias equivalen a una permuta de subsidios aduaneros a favor de las mercaderías beneficiadas.

En cambio, las preferencias carecen del efecto integrador de mercados que supone la libre circulación de bienes entre varios estados. En un régimen de preferencias una mercadería puede ingresar con ventajas a un mercado, pero no puede circular libremente entre varios mercados ni tampoco puede entrar sin gravámenes al mercado que las vende. Sin esa circulación libre, no hay territorio aduanero único ni mercado común para las mercaderías beneficiadas. Por ello se temen que las preferencias acarreen más daño por las distorsiones que implica, que ventajas por el incremento del comercio que generan; sólo se justifican transitoriamente como paso hacia formas más amplias de integración. Tal ha sido el papel que las preferencias comerciales desempeñaron después de la segunda guerra mundial en Europa Occidental y en América del Sur.

El sistema de preferencias aduaneras es cuando un conjunto de territorios aduaneros se conceden entre sí una serie de preferencias, no extensibles a terceros países debido a la suspensión internacionalmente aceptada de la cláusula de “nación más favorecida”. El caso típico es la Commonwealth; y de más reducido alcance, el ALADI.

Zona de Libre Comercio

Es un término medio entre las Preferencias Aduaneras, de efecto más limitado y estático, y la Unión Aduanera, que crea un solo territorio aduanero o espacio comercial. Conformen formaciones poco estables, las que se crean con carácter transitorio y que por fuerza tienden a convertirse en uniones aduaneras o desaparecer.

La Zona de Libre Comercio es un área formada por dos o más países que de manera inmediata o paulatina suprimen las trabas aduaneras y comerciales entre sí, manteniendo cada uno frente a terceros su propio arancel de aduanas y su particular régimen de comercio.

Así, el artículo XXIV, 8, b del GATT, expresa: “Se entenderá por Zona de Libre Comercio a un grupo de dos o más territorios aduaneros, entre los cuales se eliminen los derechos de aduana y demás reglamentaciones comerciales restrictivas con respecto a lo esencial de lo intercambios comerciales de los productos originarios de los territorios constitutivos de dicha Zona de Libre Comercio”.

La Zona de Libre Comercio, así circunscripta, permite excepciones cuantitativas, al limitar la liberación a lo esencial del intercambio, y cualitativas, al restringir esa liberación a los productos originarios. No se ha definido aún el concepto de lo esencial del intercambio, entendiéndose que no debe ser inferior al 80% del intercambio real.

La limitación cualitativa surge del hecho de que cada Estado mantiene su política comercial frente a terceros países, de modo que las mercaderías originarias de estos, podrían motivar desviaciones comerciales al ingresar a la zona por el gravado más bajo para su reenvío a los demás para el control respectivo, las partes deben definir que consideran producto originario y luego concertar un mecanismo de certificados de origen para su representación en aduanas. El principal problema radica en la admisibilidad de insumos

provenientes de terceros mercados, en los productos considerados como originarios de la zona. En general se admite como máximo el 50% de insumos designados con un extrazona.

La cláusula de la nación más favorecida en la zona de Libre Comercio es una excepción frente a terceros países, rige en cambio, con vigor irrestricto dentro de la zona de modo que cualquier ventaja, privilegio o favor vale para todos. Las excepciones deben ser consentidas.

Como institución del derecho público internacional, la zona se formaliza mediante tratados y protocolos que definen los derechos y las obligaciones de las partes. Predominan los aspectos aduaneros y comerciales, aunque se norma también otros procesos de interés común (capitales, personas, monedas, servicios, impuestos).

Unión Aduanera

El GATT, en su Art. XXIV, 8, a, define la unión aduanera como la sustitución de dos o más territorios aduaneros por un solo territorio aduanero, de manera:

1) Que los derechos de aduana y demás reglamentaciones comerciales restrictivas sean eliminadas con respecto a lo esencial de los intercambios comerciales de los productos originarios de dichos territorios y

2) Que cada uno de los miembros de la unión aplique al comercio con los territorios que no estén comprendidos en ella, derechos de aduana y demás reglamentaciones del comercio que, en sustancia, sean idénticos.

La Unión Aduanera “simple y llana” difícilmente puede darse en la realidad y permanecer. Históricamente no ha ocurrido nunca.

Si establecemos libertad de comercio sin barreras arancelarias ni barreras cuantitativas dentro de la Unión, inmediatamente aparecen problemas derivados de la existencia de diferentes sistemas monetarios, fiscales, de transporte; existentes en los diversos Estados partícipes de la Unión. Vale decir que cuando la Unión se consolida efectivamente, desemboca en la Unión Económica.

La Unión Aduanera y la Unión Económica son la máxima expresión de integración de dos o más economías nacionales. Suponen no solo la inmediata o gradual supresión de las barreras arancelarias y comerciales a la circulación de mercaderías originarias de los Estados que constituyen la Unión Aduanera, sino además, la construcción de un arancel aduanero común frente a terceros países.

Mercado Común

El mercado común no es definible jurídicamente, en forma pacífica, objetiva y uniforme. En su contenido económico, el mercado común es la unificación de dos o más mercados; puede aplicarse a un producto determinado, cuando circula libremente en varios territorios aduaneros, de modo que en su ámbito de actuación es un mercado común. No obstante la aplicación general del término se refiere a la unificación de dos o más espacios económicos soberanos en uno sólo; en este sentido, el mercado común supone previamente la unión aduanera, y avanza sobre ésta al englobar también la eliminación de las restricciones a los movimientos de los factores productivos (capital, trabajo y titularidad de la tierra).

Más allá del mercado común, se entiende que la unión económica es la etapa más avanzada de la integración económica, además de la libre circulación de bienes de la unión aduanera y de los factores productivos del mercado común, la unión económica requiere la armonización de las políticas fiscales, sociales, económicas, monetarias y anticíclicas. Esa armonización reclama desde luego la existencia de una comunidad económica como institución jurídica – política que encuadra y orienta la marcha del proceso.

La última etapa trasciende las fronteras económicas y se interna en lo netamente político. Vigentes la unión aduanera y el mercado común y armonizadas las políticas económicas y sociales, solo resta la unificación política confederativa o unitaria.

El mercado común ha sido legislado en el proceso de integración centroamericana como una etapa anterior a la unión aduanera, es decir un circunloquio de las preferencias comerciales que las partes se otorgaban en su marcha hacia la unión aduanera y comunidad económica.

Comunidad Económica o Unión Económica

El grado de integración económica difiere, como acaba de verse, según las intenciones de las partes y los instrumentos elegidos.

Las Preferencias Comerciales no requieren administración especial, ya que son por naturaleza, estáticas y una vez pactadas se aplican en las aduanas de cada país. La zona de libre comercio reclama, en cambio, una asociación de voluntades, de efecto dinámico su etapa de transición supone la negociación permanente y su perfeccionamiento también requiere consultas y armonizaciones de políticas económicas. A ese efecto, las partes constituyen una asociación intergubernamental, como sucedió con las zonas europeas (EFTA) y latinoamericana (ALALC).

En la asociación, los órganos de administración carecen de capacidad propia de decisión y ésta prevalece por la unanimidad, y por lo tanto, el veto en las decisiones; salvo aspectos convenidos de procedimiento, no se reconocen órganos supranacionales con jurisdicción, competencia o ejecutividad propias.

La comunidad económica es en cambio una forma más estrecha de integración; instituye organismos (no mecanismos) comunitarios, que representan los intereses generales y no los nacionales, muchas veces enfrentados. Los órganos comunitarios tienen facultades normativas y competencias propias, con poderes directos de ejecución de sus propias decisiones por lo tanto, los órganos de conducción no son meramente administrativos, sino también ejecutivos. En su última etapa, ya perfeccionada la unión aduanera, la comunidad económica tienden a nuevas formas estatales, de carácter confederativo.

Zona Económica Europea

La unión europea bajo la forma de una confederación o federación-genéricamente, los Estados Unidos de Europa- es de vieja data y arranca doctrinariamente de las formulaciones esencialmente políticas, sin propiciar la unión económica como base previa.

Sólo después de la segunda guerra mundial se plasmaron iniciativas concretas a favor de la unidad. A escala menor, se formó el primer intento concreto de integración económica entre Bélgica, Holanda y Luxemburgo, países que en 1948 constituyeron una reunión económica sin órganos supranacionales; la unión funcionó mediante un acuerdo intergubernamental y negociaciones reiteradas entre las partes. El BENELUX acabó por integrarse de hecho en la Comunidad Económica Europea.

Otro intento integrador, limitado al carbón y acero, fue la Constitución en 1950 de la Comunidad Europea del Carbón y Acero (CECA), a propuesta del ministro de relaciones exteriores de Francia, Alemania, Italia y el BeNeLux concertaron el acuerdo, en tanto Gran Bretaña no adhirió. A partir de 1958 creó como órganos supranacionales: Consejo de Ministros, la Alta Autoridad, La Asamblea Parlamentaria y el Tribunal de Justicia.

Por su carácter limitado a pocos productos carbo-siderúrgicos, la CECA no podía apelar en el GATT a la excepción a la cláusula de más favor, válida para las uniones aduaneras, por lo que debió requerir la dispensa de las Partes Contratantes que le fue acordada. La CECA se considera antecedente directo de la Comunidad Económica Europea, como fenómeno propio de la integración económica europea.

Organización Europea de Cooperación (OECE)

Dos años después de terminada la segunda guerra mundial, la economía seguía sin recuperarse. Estados Unidos deseosos de fortalecer Europa ante la amenaza soviética, propuso una ayuda masiva, vinculada a la liberalización comercial y monetaria, en cooperación multilateral, en 1947 fue lanzado el plan Marshall y los países de Europa Occidental, Estados Unidos y Canadá constituyeron en 1948 la Organización Europea de Cooperación Económica (OECE). La ayuda financiera estadounidense se canalizó en forma bilateral entre Estados Unidos y cada país, pero la cooperación comercial y monetaria transcurrió en el marco multilateral de la OECE. La UNIÓN soviética rechazó el plan y obligó a sus satélites de obrar de igual manera. Tras los primeros dos años de la OECE durante los cuales se trataba fundamentalmente de asignar la ayuda estadounidense para alimentar la población y equiparar las industrias y ejércitos, la entidad sita en París actuó como foro de un proceso de liberación comercial de sonado éxito de una década. El método de liberar el comercio de trabas, manteniendo los aranceles vigentes, equivalía al restablecimiento del

tratamiento no discriminatorio entre los países europeos, pero al mismo tiempo establecía una discriminación frente a los países no europeos, en especial Estados Unidos y otros países de moneda libremente convertibles. La Argentina se asoció informalmente al sistema comercial de la OECE mediante los acuerdos del Club de París, y recibió un trato mejor que los países de monedas libremente convertibles, y los países comunistas, aunque peor que el trato interno europeo. El ejercicio permanente de la negociación en la sede Parisina de la OECE sirvió de antecedente práctico para la gestación de los dos movimientos europeos de integración económica que siguieron.

La OECE en 1960 fue transformada en la Organización Económica de Cooperación y Desarrollo (OECD), ya no limitaba a la reconstrucción del comercio y los pagos europeos, sino a servir de mecanismo de consulta y centro de estudios sobre problemas de cooperación económica para el desarrollo en las relaciones de los países industrializados con los países en desarrollo en las relaciones de los países industrializados.

Unión Europea (ex Comunidad Económica Europea)

Apenas finalizada la segunda Guerra Mundial y tras el fracaso de la Conferencia de Moscú el 14 de abril de 1947, las democracias occidentales se veían nuevamente amenazadas. Al bloqueo político se sumaban las crecientes dificultades económicas y la constante disminución en la demanda de productos.

El lanzamiento del Plan Schuman, el 9 de mayo de 1950, se inicia mediante la proposición de la entonces Alemania Federal y al resto de los países que así lo desearan de crear las condiciones para una paz durable y promover el desarrollo económico y estratégico. A través del Plan Schuman se instauran los cuatro principios comunitarios que servirían de base a la construcción europea:

- igualdad entre los estados miembros
- superioridad de las instituciones
- independencia de los órganos comunitarios
- colaboración entre las instituciones

El 18 de abril de 1951 se reúnen en la mesa de negociaciones de Bélgica, Holanda, Luxemburgo, Italia, Francia y Alemania, refrendando el Acuerdo que instituye la Comunidad Económica del Carbón y del Acero (C.E.C.A.). El 25 de marzo de 1957 y tras un largo proceso de cooperación entre "el Grupo de los Seis" se firma el Tratado de Roma que da origen a la Comunidad Económica Europea (CEE.) y la Comunidad Europea de Energía Atómica (EURATOM), ambas con sede central en Bruselas, Bélgica.

A partir de ese momento se inicia la puesta en marcha de políticas comerciales y regionales conjuntas, así como en materia de educación, investigación, protección al medio ambiente, relación con países del tercer mundo, etc.

En enero de 1972 se integran a la CEE Irlanda, Dinamarca y Reino Unido. Por su parte Grecia adhiere a la Comunidad a partir de enero de 1978, constituyendo así la "Europa de los Diez". En 1979 se logra un importante hito al poner en funcionamiento el Sistema Monetario Europeo, constituyendo el ECU (European Currency Unit) la unidad de cuanta simbólica del sistema compuesto por una canasta de monedas nacionales.

Sin embargo, tras la crisis de agosto de 1993 en el sistema monetario alemán, pilar de la estructura europea, se produce el derrumbe del SME, que inicia a partir de entonces un proceso de recomposición en vista de un futuro Sistema Monetario Único.

El 1º de enero de 1986, se produce el ingreso oficial de España y Portugal a la CEE. La Europa de los doce ya estaba en marcha. El punto de partida de la nueva etapa en el proyecto de la construcción europea fue la firma del Acto Único, llevado a cabo el 17 de febrero de 1986 en Luxemburgo: los doce países miembros se comprometieron a desarrollar un mercado común para el 1º de enero de 1993, tendiendo a eliminar las carreras que obstaculizan el crecimiento económico; reducen la competitividad y limitan el bienestar de los pueblos.

Por su parte, la caída del Muro de Berlín en Noviembre de 1989 y las primeras elecciones libres en la República Democrática Alemana en marzo de 1990 culminan con la tan necesaria unificación alemana, el 3 de noviembre de ese mismo año.

En materia de Instituciones, al tiempo que los Estados miembros guardan su identidad y autoridad propias, se han creado organismos comunes para el diálogo y la toma de decisiones. Surgen así el Consejo de Ministros, el Parlamento Europeo, la Corte de Justicia, el Comité Económico y Social, el Tribunal Europeo de Cuentas y la Comisión

Europea. La característica propia de los órganos comunitarios europeos es la supranacionalidad. En virtud de esa condición, los Estados, las empresas nacionales, multinacionales, o los ciudadanos particulares de cada Estado miembro pueden ser acusados ante la Corte o ante sus propios órganos jurisdiccionales con aplicación de normas comunitarias.

Así, la CEE constituye el proceso de integración que más avanzó en la implementación de la total libertad de circulación mercaderías, mano de obra, capitales y servicios y en la armonización de políticas en general.

En el aspecto de política regional, y tal como ocurre en los distintos continentes cada uno de los Estados que conforman la Unión Europea posee características propias de desarrollo con algunas regiones más prósperas y otras desfavorecidas. Las disparidades internas que hoy observamos entre los diferentes países que constituyen el bloque responden a una brecha de desarrollo de 1 a 6, entre la región más rica y la más pobre. A partir de 1988 las acciones de solidaridad interregional se han intensificado, duplicando los fondos financieros destinados a las zonas más desfavorecidas.

El Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER) creado el 18 de marzo de 1975 contribuye a la puesta en marcha de planes estructurales en las regiones rurales, la creación de fuentes de trabajo en zonas de menor desarrollo relativo y el otorgamiento de respaldo económico concreto.

Por su parte, el sector agrícola mereció desde la formulación del Tratado de Roma, un Tratamiento especial, acorde con la ineficiencia agrícola, europea, basada en pequeñas explotaciones subsidiarias. Es así como surge la Política Agropecuaria Comunitaria (PAC) que tiende al establecimiento de un mercado agrícola también común, sometido a las mismas reglas, cuya puesta en marcha se demoró hasta 1962 para la mayor parte de los productos. Esta Política Agrícola tuvo desde sus orígenes un marcado sentido proteccionista y de estímulo a la producción agropecuaria de la comunidad, con el objetivo de alcanzar al menos en un 90% el autoabastecimiento.

Los tres principios fundamentales en los que se basa la PAC son:

- **la preferencia comunitaria** (preferencia a los productos provenientes de países que integran la CEE –Unión Europea-).
- **la unidad de mercado** (constitución de un mercado agrícola común, en el cual los productos puedan circular libremente).
- **La solidaridad financiera** (financiamiento comunitario para la PAC).

El respeto por estos principios asegura a los países miembros un régimen de precios muy favorables para enfrentar la gran competencia existente en los mercados mundiales. Ésta política perjudicó sistemáticamente a los países agropecuarios como Argentina, a cuyos productos les fue cerrado el mercado una y otra vez, cuando la comunidad prefería la producción propia a altos precios, a la producción barata de importación. En algunos casos, incluso se discriminó de hecho a los países geográficamente lejanos como el nuestro, al fijarse los impuestos móviles por una semana, de modo que sólo los proveedores europeos podían efectivamente realizar exportaciones sin el riesgo de variaciones inconsultas de los impuestos móviles.

No obstante la formación del mercado agrícola común, la tendencia de la agricultura europea denota una disminución persistente de la población dedicada a esas tareas y un desplazamiento de la demanda hacia productos agropecuarios de mayor calidad (trigo, carnes roas, etc.).

La reforma de la PAC aprobada con grandes dificultades en 1992, regula la producción y precios agrícolas junto a subvenciones en determinados productos. Con el objetivo de contrarrestar las diferencias estructurales y aumentar la productividad en la agricultura en la agricultura, la Unión Europea interviene actualmente mediante subsidios, préstamos accesibles, ayuda económica para la modernización de establecimientos, formación y capacitación de agricultores, mejora de la infraestructura rural, fortalecimiento de los canales de comercialización, etc. La Federación Europea de Orientación Agrícola (FEOGA) brinda ayuda para implementar estas acciones.

En el año 1995 se incorporan a la Unión Europea Austria, Suecia y Noruega. Por su parte, en abril de ese mismo año, la Comisión Europea aprobó las directivas de un acuerdo marco interregional de cooperación comercial y económica con el MERCOSUR, lo cual constituye la primera etapa hacia la asociación interregional y la determinación para un Acuerdo Marco Regional y el establecimiento de una zona de libre comercio entre ambos bloques.

Zona Europea de Libre Comercio

Conocida bajo la sigla inglesa de EFTA (European Free Trade Association) o española de AELC (Asociación Europea de Libre Comercio), esta agrupación de países europeos configura otra forma de integración económica más atenuada, menos profunda y de objetivos más limitados que la CEE.

El punto de partida de la EFTA es el fracaso a fin de 1958 de la propuesta británica de organizar una zona de libre comercio para toda Europa Occidental; a continuación siete países no integrantes de la CEE preparan el tratado de Estocolmo, firmado en la capital Sueca. El Reino Unido logra el apoyo de los tres países Escandinavos (Suecia, Noruega y Dinamarca) con los mantiene antiguos vínculos comerciales, esos países no desean integrarse con la CEE por temor a perder su independencia política, otro tanto sucede con Suiza, tradicionalmente neutral, y con Austria. También se incorporó Finlandia, Islandia y Liechtenstein.

La EFTA fue concebida como un refuerzo de negociación de los países integrantes, con la CEE.

Como asociación de libre comercio, la EFTA no reconoce órganos supranacionales; mantiene apenas un secretariado en Estocolmo para las tareas de coordinación y la presentación de los estudios.

La liberación comercial vale para los productos originarios, como lo especifica el GATT y es propio de una zona de libre comercio.

La EFTA no tiene organismos financieros específicos, como el Banco de Inversiones de la CEE, ni cuenta con recursos fiscales propios.

Otros Procesos de Integración

Fuera de Europa Occidental, donde se generaron las razones mencionadas las principales vertientes en los procesos de integración económica, surgieron procesos semejantes en distintas partes del mundo. Antes de considerar los de América Latina que siguen en importancia a los europeos, cabe reseñar sintéticamente los demás procesos de integración en marcha.

Comecón

El Consejo para la Ayuda Económica Mutua (COMECÓN) de los países de la órbita soviética, creado en 1949 como contrapartida política de la OECE y del Plan Marshall, no configura propiamente un proceso de integración económica, pues le faltan los requisitos fundamentales de la economía de mercado. El COMECÓN estaba integrado por la Unión Soviética, Bulgaria, Checoslovaquia, la República Democrática Alemana, Hungría, Polonia y Rumania (Albania se retiró, China, Corea del Norte y Vietnam del Norte sólo participaron como observadores). Actualmente se ha disuelto.

Mercado Común Árabe

Bajo la forma de un "Acuerdo de la Unidad Económica" suscrito e 1957 y que sólo entro en vigencia en 1964, Arabia Saudita, Jordania, Irak, Kuwait, Líbano, Libia, Marruecos, La República Árabe Unida (Egipto), Siria, Sudán y Túnez, constituyeron el Mercado Común Árabe. El tratado prevé como objetivo la unidad económica integral, con libertad absoluta de circulación de personas, capitales, bienes y servicios, pleno ejercicio del derecho de establecimiento y goce de todos los derechos civiles. A ese efecto, se establece la unión aduanera, se unifican las normas jurídicas y se negocian en forma colectiva frente a terceros Estados. El Mercado Común Árabe ha tenido pocos resultados prácticos.

Unión Económica y Aduanera de África Central

Bajo el nombre del epígrafe, el tratado respectivo fue suscrito en 1964 por Camerún, Congo (ex Belga), Gabón, Chad y la República Centro Africana. Sus órganos son el Consejo

de jefes de Estado, el Comité de Administración y la Secretaría General. Sus objetivos son análogos a los del Mercado Común Árabe.

CAPÍTULO 3

INTEGRACIÓN DE PAÍSES

La Integración Regional Americana

Desde el desmembramiento del Imperio Romano, Europa nunca constituyó una unidad política o económica tampoco hubo unidad en Asia o África. La actual América Latina y algunos territorios hoy estadounidenses, respondieron en la época colonial a una o dos coronas, la Española y la Portuguesa; durante algo más de medio siglo hubo unión personal entre las dos, aunque la administración colonial se mantuvo separada. Estos antecedentes se suelen invocar para señalar que en América Latina, el proceso no es propiamente de integración. También se apela a estos antecedentes históricos para recordar que el concepto de integración no es nuevo en América Latina. Por añadidura, si citan las propuestas de unión o cooperación política del siglo XIX para remarcar la recurrencia o continuidad para los ideales integracionistas. Sin embargo, la realidad política ha sido otra América Latina nunca existió como tal, ya en la colonia la administración española mantuvo divididos los virreinos, las gobernaciones, capitanías e intendencias, aunque las legislaciones con normas españolas. Pretender que durante la colonia existía una unidad política y económica, equivale a trasplantar varias centurias atrás los conceptos modernos como sobre integración que sólo tienen sentido referidos a la situación política actual y a las relaciones económicas de posguerra. Cada república latinoamericana se formó con sus propias luchas políticas y evolucionó según sus designios nacionales, sin perjuicio de sus relaciones más o menos estrechas con las repúblicas limítrofes o vecinas. Sólo en centro América hubo unidad política federativa hasta 1838 y se mantuvieron vivos los anhelos de reconstruirla, lo que parece razonable en virtud de contigüidad y la dimensión reducida de los cinco Estados centroamericanos. Las posiciones de Bolívar y otros próceres de la época resultaron ser utópicas, respondían a la filosofía universalista y deductiva de la época que no se compatibiliza con la dispersión política de las nuevas repúblicas independientes. Si España no había logrado cohesión en su vasto imperio americano, porque la distancia y los rudimentarios medios de transporte, caros, lentos y peligroso, los impedían, menos podía pretenderse que las pobres repúblicas, algunas apenas embrionarias como centros políticos, buscasen seriamente, en provecho recíproco un acercamiento político y económico que sólo prometía más de unión que la ya prevaleciente centro de cada país.

En el campo comercial se registran intentos recurrentes para estrechar lazos entre limítrofes o vecinos, aunque esas políticas eran de gravitación, secundaria frente a los principales problemas comerciales con Europa o Estados Unidos, de donde provenían las demandas, los capitales, las empresas comerciales y la inmigración. La política comercial argentina registra varias etapas de acercamiento a los países vecinos.

Sólo cuando cambian las condiciones económicas y políticas mundiales, América Latina se encamina muy lentamente hacia formas más estrechas de cooperación comercial.

La gran depresión de 1930 marca el comienzo de las actitudes y las primeras tentativas de mayores acercamientos comerciales, más allá de las tradicionales relaciones entre países aledaños. Aparecen las primeras preferencias de raigambre cambiaria, y surgen algunas propuestas concretas para formalizarlas en acuerdos más amplios.

Los organismos internacionales agregan, en la posguerra, nuevas iniciativas. En la Unión Panamericana se registraron propuestas aisladas a lo largo de varios decenios, pero sólo la acción de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) dependiente de la Organización de las Naciones Unidas, aporta iniciativas nuevas al campo del acercamiento comercial y, posteriormente, de la integración económica cuando la dirigía como secretario ejecutivo el doctor Raúl Prebisch. A partir de 1950, la CEPAL aporta sus asistencias a los países centroamericanos, contribuyendo a fraguar la voluntad política de asociación, entonces latente. Poco más tarde, la secretaría de la regional, término que surgió por primera vez en 1956 en un estudio secundario encargado por la CEPAL a dos consultores, el

argentino Eusebio Campos y el brasileño José Garrido Torres, defendiéndolo como "el territorio comercial común que puede abrir los acuerdos concluidos entre dos o más países a determinadas producciones de las partes contratantes, sin eliminar la posibilidad de la adhesión inmediata o ulterior de los cuales los demás países de zona y dejándolos por consiguiente abiertos a esa adhesión". Se pensaba entonces en un sistema de preferencias, limitado a ciertos países sudamericanos con el objetivo expreso de facilitar el proceso de industrialización. La conferencia económica de la Organización de los Estados Americanos, que tuvo lugar en Buenos Aires en 1957 despachó una recomendación que propicia "la conveniencia de establecer gradual y progresivamente, en forma multilateral y competitiva, un mercado regional latinoamericano". En esa conferencia aparecen por primera vez la denominación de mercado común, propiciada por Perú y su área de libre comercio, recomendada por Chile. En 1958, la CEPAL expertos de varios países latinoamericanos, que recomiendan la conveniencia de un mercado común en dos etapas: primero una zona de libre comercio y más tarde una unión aduanera.

Al año siguiente, el mismo grupo de expertos hizo recomendaciones concretas a los gobiernos: propuso dividir los bienes en tres categorías, a los efectos de la liberación comercial planteada:

- 1) los bienes primarios, para los que, salvo algunas excepciones, se podría llegar a eliminar totalmente los impuestos y otros gravámenes.
- 2) Los bienes de capital, los automotores, los demás bienes duraderos, los artículos intermedios y otros cuya demanda tienda a crecer intensamente o en que exista amplio margen para la sustitución de importaciones, para todos los cuales la meta será reducir los impuestos hasta el promedio más bajo posible; y
- 3) Los bienes de consumo corriente, de demanda poco dinámica y producida en casi todos los países, respecto de los cuales la reducción de impuestos sería más demorada.

A partir de entonces, si bien se suceden las recomendaciones y propuestas sobre la materia la integración ya forma parte de un proceso político de los gobiernos en el mercado común Centroamericano y la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio.

Mercado Común Centroamericano (MCCA)

La integración económica centro americana reconoce como antecedente institucional más remoto el de la República Federal de Centroamérica de 1824 a 1838, con un poder federal muy débil y una característica económica curiosa para la época: el gobierno federal tenía la facultad de imponer una tarifa externa común.

En 1951, a pedido de los gobiernos centroamericanos, la CEPAL inició los estudios encaminados a la integración económica de la región; en 1952 la CEPAL propuso en un informe una integración limitada. Un Comité de Cooperación Económica prosiguió esos estudios, de cuyas resultas se concertaron diversos acuerdos bilaterales sobre liberalización comercial, cooperación monetaria, de transportes y comunicaciones, de consulta, cooperación tecnológica y la preparación de una nomenclatura aduanera uniforme conocida bajo la sigla NAUCA.

A partir de 1958, los acuerdos bilaterales se transforman en multilaterales, especialmente a los relativos al comercio a escala regional.

En 1960, Guatemala, El Salvador, Honduras firman el tratado de Asociación Económica que toma forma el mismo año el Tratado general de integración Económica con la posterior adhesión de Nicaragua y Costa Rica. El Tratado entró en vigor en 1961. El instrumento comienza por fijar como objetivo a las partes el establecimiento de un nuevo mercado común en un plazo de cinco años, además, las partes se comprometen a perfeccionar una zona centroamericana de libre comercio en un plazo de cinco años y a adoptar un arancel centroamericano uniforme.

Por el Convenio de Equiparación de Gravámenes de Importación se tiende a la igualdad arancelaria y el arancel único con una sola terminología aduanera conforme al Código Aduanero Uniforme Centroamericano (CAUCA).

Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC)

Al margen del Mercado Común Centroamericano, limitado a cinco países de dimensión reducida, el proceso de integración económica de América Latina se inicia formalmente con la firma del Tratado de Montevideo de 1960, que instituye la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio. El proceso de la formación de la voluntad que lleva al tratado se inicia antes, y reconoce como antecedentes las políticas preferenciales de Argentina y Brasil, Chile, Uruguay, Paraguay, Bolivia y Perú a partir de la crisis de 1930.

Este tratado fue en 1960 por Argentina, Brasil, Chile, México, Paraguay, Perú, Uruguay. En 1961 se adhiere Colombia y Ecuador y en 1967 Bolivia y Venezuela.

El objetivo era crear un Mercado Común Latinoamericano, partiendo de una zona de libre comercio y determinando un tratamiento diferencial para los distintos grupos de países según el desarrollo económico relativo.

Distinguiéndose tres categorías:

- a) los más avanzados: Argentina, Brasil y México.
- b) Países de desarrollo intermedio: Chile, Colombia, Perú, Uruguay y Venezuela

Esta categoría no recibía las ventajas de los menos desarrollados y no podían competir con los más avanzados, por las debilidades sus estructuras de producción.

- c) Países de menor desarrollo relativo: Bolivia, Ecuador y Paraguay.

Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)

Antecedentes

Si bien los principios de la última posguerra fueron favorables a la economía de América Latina- por cuanto sus bienes primarios encontraron mercados compradores en los países salidos de la contienda- en pocos años y debido a la ayuda proporcionada por el Plan Marshall, las grandes naciones Industriales de la Europa Occidental, reordenaron sus economías e impulsaron fuertemente la recuperación de sus actividades productivas.

Este fenómeno modificó adversamente las perspectivas para las exportaciones de América Latina, cuyas disponibilidades de divisas se veían seriamente afectadas por la relación desfavorable entre los precios de sus importaciones y de sus exportaciones, como también por la contratación de sus mercados exteriores debido a la falta de crecimiento de su producto bruto interno.

Ello indujo que a cada país separadamente tomara sus precauciones para hacer frente a tal situación, sin encarar primariamente a una acción conjunta. Esto aconteció recién en 1960 con la firma del Tratado de Montevideo, por el que se dio nacimiento a la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), la que ya hemos comentado.

Lamentablemente y debido a factores esencialmente de política interna de los países signatarios, este tratado desde su nacimiento estuvo condenado a la frustración, especialmente por la situación institucional del Uruguay y Posteriormente de Argentina que fueron sus principales inspiradores.

Esencialmente no se cumplieron en su totalidad los postulados fundacionales del Acuerdo marco y poco a poco su accionar fue declinando. En la última etapa del proceso militar argentino, éste quiso revitalizar el Acuerdo, consiguiendo tan solo y de manera inmediata que en 1980 se efectuará su renovación, bajo la denominación de Asociación Latinoamericana de Integración, prácticamente con los mismos fundamentos que el anterior, así como la coparticipación de los antiguos Estados miembros.

Objetivos de ALADI

- o Proseguir el proceso de integración armónica y equilibrada de la región, teniendo como objetivo a largo plazo, el establecimiento de un Mercado Común Latino Americano.
- o La promoción y regulación del comercio recíproco, la complementación económica y el desarrollo de las acciones de cooperación económica que coadyuven a la ampliación de los mercados.

Principios

1.- **Pluralismo:** sustentado en la voluntad de los países miembros para su investigación, por encima de la diversidad que en materia política y económica pudiera existir en la región.

2.- **Convergencia:** que se traduce en la multilateralización progresiva de los acuerdos de alcance parcial, mediante negociaciones periódicas entre los países miembros.

3.- **Flexibilidad:** caracterizada por la capacidad para emitir la concertación de acuerdos de alcance parcial.

4.- **Tratamientos diferenciales:** establecidas en la forma que en cada caso se determinen, sobre la base de tres categorías de países (ya enunciados). Dichos tratamientos serán aplicados a los países de desarrollo intermedio y de manera más favorable a los países de menor desarrollo económico relativo.

5.- **Múltiples:** para posibilitar distintas formas de concertación entre los países miembros, en armonía con los objetivos y funciones del proceso de integración, utilizando todos los procesos que sean capaces de dinamizar y ampliar los mercados a nivel regional.

Mecanismos

Para el cumplimiento de los objetivos, los países miembros han establecido un área de preferencias económicas compuesta por:

- Preferencia Arancelaria Regional (PAR): la que se aplicará con referencia al nivel que rija para terceros países y se sujetará a la reglamentación correspondiente.
- Acuerdos de Alcance Regional (AAR): son aquellos en los que participan todos los países miembros. Podrán referirse a las materias y comprender los instrumentos previstos para los acuerdos de alcance parcial.
- Acuerdos de Alcance Parcial (AAP): no participa la totalidad de los países miembros y propondrán a crear las condiciones necesarias para profundizar el proceso de integración regional. Los derechos y obligaciones que se establezcan en dichos acuerdos, regirán exclusivamente para los países que los suscriban o que a ellos adhieran. Tales acuerdos podrán ser comerciales, de complementación económica, agropecuarios, de promoción del comercio, etc.

Disposiciones Generales

Las ventajas, favores, franquicias, inmunidades de privilegio que los países miembros apliquen a productos originarios o destinados a cualquier otro país miembro o no, por decisiones o acuerdos que no estén previstos en el presente tratado o en el Acuerdo de Cartagena, serán inmediata e incondicionalmente extendidos a los restantes países miembros.

Este acuerdo marco tiene una duración indefinida.

Pacto Andino – (HOY C.A.N.)

Esta integración subregional, tenía una forma independiente dentro de la ALALC; veamos a qué era debida ésta situación.

Desde la creación de este grupo, las negociaciones de productos para obtener determinadas franquicias en las respectivas Listas Nacionales tropezaron con mil dificultades y, esto tiene una explicación.

Al poco tiempo de creada la Zona de Libre Comercio, varios países observaron que Argentina y México obtenían mayores ventajas y por ende más beneficios que los demás, en razón de contar con una infraestructura de producción de grado mayor.

El mismo Tratado de Montevideo admitió inicialmente que Bolivia, Ecuador, Uruguay y Paraguay, tuviesen una categoría de menores obligaciones. A éstos se agregó

posteriormente otra categoría de “mercado insuficiente” en las que se enrolaron Venezuela, Perú, Colombia y Chile.

Pese a los esfuerzos de la conducción de ALALC, el descontento siguió cundiendo. No obstante ello, Argentina, Brasil y México continuaron concediendo desgravaciones en sus Listas Nacionales, más que todo con un sentido político de integración, que muchas veces oyendo a sus propias entidades empresarias.

Manejadas estas “quejas” con un sentido también político por las naciones disconformes, iniciaron un movimiento interno tendiente a lograr una integración más veloz en los países de sus zonas, propiciando una disminución automática de las barreras aduaneras internas, así como la aplicación de un arancel externo común contra las otras naciones “fuera de zona”. Es decir que de cierta manera, esta posición se contraponía con los principios del Tratado de Montevideo que dieran nacimiento a ALALC. Ambos puntos no pudieron conciliarse por obvias razones y es así como nace el PACTO ANDINO en donde las naciones signatarias aplicarían sus propios principios.

La creación del nuevo grupo si bien es cierto que un primer momento disminuyó las tensiones existentes entre miembros, creó un problema cual fue el menor interés por negocios productivos dentro del marco de ALALC, reservándose entre ellos sus preferencias, lo que volvió a tornar ríspidas sus relaciones, pues los países que quedaron fuera del último acuerdo regional, no querían beneficiar a otros sin obtener una equiparación beneficiosa.

La situación política imperante en la mayoría de los países signatarios así como la impresionante deuda externa que cada uno arrastraba, unido a la renuncia de Chile al pacto, hace que al igual que en ALADI el intercambio se realice a través de acuerdos bilaterales dentro de un marco, pero sin metas previas que hagan a una verdadera integración regional, no obstante los tremendos esfuerzos que realizan la Argentina y otros países signantes. El resto no pasa de ser pura declamación política con sentido latinoamericano.

Argentina pos-Malvinas ha comprendido que debe apoyar en este sentido a sus hermanas latinoamericanas para lograr una integración real con la cual sea posible hacer frente a los bloques del Viejo Mundo, sino en igualdad de condiciones por lo menos en una situación de unidad que fortalezca sus respectivas posiciones.

Lo referido al PACTO ANDINO, así como lo expresado de ALALC y ALADI, constituyen los más importantes antecedentes del MERCOSUR, organizaciones de las cuales éste ha heredado su patrimonio jurídico.

Nafta (North American Free Trade Agreement)

1. Tratado de Libre Comercio de América del Norte

En primer término nos referimos a qué es el NAFTA y a algunos de sus antecedentes, para luego analizar el contenido del mismo. Finalmente, haremos referencia a cuál sería el rol del NAFTA, más especialmente de México en incentivar la importación de productos extranjeros.

2. ¿Qué es el TLC?

El Tratado de Libre Comercio o North American Free Trade Agreement (NAFTA), es un conjunto de reglas que los tres países acuerdan para vender y comprar productos y servicios en América del Norte.

Se llama “zona de libre comercio”, porque las reglas que se disponen definen cómo y cuándo se eliminarán las barreras arancelarias para conseguir el libre paso de los productos y servicios entre las tres naciones participantes; esto es, cómo y cuándo se eliminarán los permisos, las cuotas y las licencias, y particularmente las tarifas y los aranceles, siendo éste uno de los principales objetivos del Tratado. Además el TLC propugna la existencia de “condiciones de justa competencia” entre las naciones participantes y ofrece no sólo proteger sino también velar por el cumplimiento de los derechos de propiedad intelectual.

El TLC se basa en principios fundamentales de transparencia, tratamiento nacional y de tratamiento como nación más favorecida, todo ello representa un compromiso firme para la facilidad del movimiento de los bienes y servicios a través de las fronteras, ofrecer la protección y vigilancia adecuadas que garanticen el cumplimiento efectivo de los derechos de propiedad intelectual; adoptar los procedimientos internos efectivos que permitan la aplicación e implementación del Tratado, establecer una regla de interpretación que exija la aplicación del TLC entre sus miembros y según los principios del derecho internacional.

El TLC permite que cualquier país o grupo de países trate de incorporarse a él, en los términos y condiciones convenidos por la Comisión de Libre Comercio según los procedimientos nacionales de aprobación de cada país. Todo país puede declarar que el Tratado no se aplicará entre ese país y cualquier solicitante. El Tratado prevé que la Comisión establecerá los términos y condiciones de aceptación de cualquier solicitante. La comisión opera según una regla de consenso.

3. ¿Cuándo es creado?

La integración entre Estados Unidos y Canadá, empieza a materializarse en 1965, con la firma del Pacto Automotriz entre esos dos países. Por su parte, entre México y Estados Unidos esa integración comenzó a materializarse también de un manera más clara en 1965 cuando se establece el programa de las maquiladoras en el norte de México, que logra promover una integración muy importante entre esos dos países. Pero no es sino hasta 1990 que los Presidentes de México y Estados Unidos deciden iniciar la negociación de un acuerdo comprensivo de libre comercio, y en septiembre de ese año, el Presidente de Canadá comunica su interés de participar en las discusiones para celebrar el Tratado.

El 11 de junio de 1990, Carlos Salinas de Gortari, Presidente de México, y George Bush, Presidente de Estados Unidos, acordaron las negociaciones sobre un acuerdo de libre comercio entre los dos países. Más tarde, Canadá se incorporó a las negociaciones, iniciándose de esta forma los trabajos trilaterales con el objetivo de crear una zona de libre comercio en América del Norte. En el año 1991 los presidentes de los tres países anuncian su decisión de negociar el NAFTA y en junio de ese año se da la primera reunión ministerial de las negociaciones.

Las negociaciones concluyeron el 11 de agosto de 1992 por los Jefes de Gobierno de los tres países. Una vez concluidas las negociaciones, los textos fueron revisados por parte de los Ministros de Comercio, y el momento de la firma marca el inicio de un complejo proceso que va desde la autorización del Ejecutivo estadounidense para firmar el Tratado, hasta el sometimiento a la aprobación del Senado Mexicano, el Congreso de Estados Unidos y la Cámara de los Comunes de Canadá.

Tras varios años de debate, el TLC fue firmado por los tres países el 17 de diciembre de 1992 y aprobado por las Asambleas Legislativas de Canadá, México y Estados Unidos en 1993, para entrar en vigor desde el 01 de enero de 1994.

4. Objetivos del TLC

- Promover las condiciones para una competencia justa.
- Incrementar las oportunidades de inversión
- Proporcionar la protección adecuada a los derechos de propiedad intelectual.
- Establecer procedimientos eficaces para la aplicación del TLC y para la solución de controversias.
- Fomentar la cooperación trilateral, regional y multilateral, entre otros.
- Eliminar barreras al comercio entre Canadá, México y los Estados Unidos, estimulando el desarrollo económico y dando a cada país signatario igual acceso a sus respectivos mercados.

Estos objetivos se lograrán mediante el cumplimiento de los principios y reglas del TLC, como los de trato nacional, trato de nación más favorecida y transparencia en los procedimientos.

5. Reglas de Origen

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

- Asegurar que las ventajas del TLC se otorguen solo a bienes producidos en la región de América del norte y no a bienes que se elaboren total o en su mayor parte en otros países.
- Establecer reglas claras y obtener resultados previsibles.

- Reducir los obstáculos administrativos para los exportadores, importadores y productores que realicen actividades comerciales en el marco del Tratado.

6. Barreras Arancelarias y No arancelarias

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

- La categoría A corresponde a la entrada libre de derechos cuando entra en vigor el Tratado.
- La categoría B mediante la cual se prevé la eliminación del arancel en 5 etapas anuales, es decir la eliminación total del arancel en un período de 5 años.
- La categoría C prevé que linealmente el arancel va a llegar a cero en un período de 10 años. La categoría D que incorpora todos aquellos bienes que estaban exentos del pago de aranceles y que van a continuar así, por ejemplo todos aquellos productos mexicanos que se benefician con el SGP en los Estados Unidos o de un sistema preferencial en Canadá.
- Existe la categoría E que tiene una desgravación de 15 años para productos especiales, por ejemplo el jugo de naranja en EE.UU. y el maíz y frijol en México.

El arancel de partida con que se inicia el programa de desgravación en EE.UU. y Canadá es el arancel del Sistema Generalizado de Preferencias, es decir el arancel preferencial o en su defecto el de nación más favorecida, mientras que para México será su arancel aplicado. Esto es importante, porque no se empieza con los aranceles consolidados en el GATT, que en algunos casos son más altos, sino que se empieza con el arancel aplicado.

Por otro lado con el Tratado se consolidaron a México los beneficios del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP). El TLC elimina las cuotas para productos que cumplen con la regla de origen, mientras que los permisos de importación entre los tres países se sustituyen por la cuota-arancel, es decir se fija una cuota de importación libre de impuestos y una vez cubierta la cuota se paga el arancel establecido por el TLC.

Los programas vigentes de devolución de aranceles (Draw back), fueron modificados el 1 de enero de 2001, para el comercio entre los tres países miembros. Cuando se modificó el Draw back, cada país estableció un procedimiento que evita una doble tributación en el caso de los bienes que aún pagan impuestos en el área de libre comercio.

Para la eliminación, se tomaron como punto de partida las tasas vigentes al 1 de julio de 1991, incluidas las del Arancel General Preferencial (GPT) de Canadá y las del Sistema Generalizado de Preferencia de EE.UU.. Asimismo se prevé la posibilidad de que los tres países consulten y acuerden una eliminación arancelaria más acelerada a la establecida en el TLC.

7. Aspectos importantes del Acuerdo

En el área del comercio de bienes, el objetivo es determinar las circunstancias en las que pueden aplicarse medidas de salvaguardia. Es decir, aquí lo que fundamentalmente se establece es lo que se llama la cláusula de salvaguardia, que permite a los países signatarios restablecer ciertos niveles arancelarios, siempre y cuando se cumpla con una serie de requisitos, fundamentalmente, que haya un surgimiento de las importaciones como resultado de la desgravación implicada por el acuerdo y que éste surgimiento amenace o cause un perjuicio grave a la producción nacional.

En lo que se refiere al tema de trato nacional y acceso a mercados, el Tratado establece que los países deberán otorgar un trato no discriminatorio entre los productos importados y los productos nacionales, esto con algunas excepciones. Fundamentalmente se trata de la incorporación del artículo tercero del GATT, que pretende que una vez que el producto es importado se debe tratar de igual manera que los productos nacionales. Cuando un país miembro del TLC imponga una restricción a la importación de un producto:

- No deberá reducir la proporción de la oferta total de ese producto que se ponga a disposición de los otros países miembros del TLC, por debajo del nivel existente durante los tres años anteriores u otro período acordado.
- No impondrá un precio mayor en las exportaciones a otro país miembro del TLC que el precio interno.
- No deberá entorpecer los canales normales de suministro.

Con base a una reserva estipulada por México, estas obligaciones no se aplican entre México y los otros países miembros del TLC.

El Tratado prohíbe fijar impuesto a la exportación, excepto cuando éstos se apliquen a los bienes que se destinen al consumo interno. Se prevén algunas excepciones que permiten a México aplicar impuestos a la exportación para hacer frente a la escasez grave de alimentos y de bienes de consumo básicos.

8. Beneficios esperados del TLC

- El TLC puede incrementar la eficiencia económica si la creación de ésta zona supera la posible desviación de comercio.
- El TLC ampliaría el comercio, promoviendo la eficiencia, y el ingreso real de la población aumentaría. Si esto es dinámico, el beneficio se dará a través de mayores tasas de crecimiento económico que reducirán la pobreza absoluta, generando un ingreso per cápita ascendente.
- Los mayores flujos de inversión y comercio explotarán la ventaja comparativa de México en procesos intensivos en mano de obra, incrementándose el valor real de los salarios en toda la economía.

9. Opiniones en contra del NAFTA

En su libro ¿"A quién a beneficiado el TLC"?, el economista Arturo Santamaría Gómez, expone lo siguiente:

Una de las razones por las cuales los norteamericanos no celebraron un tratado y en cambio celebraron un acuerdo comercial son:

- La existencia de menos exigencias jurídicas para la celebración de un acuerdo comercial que para la celebración de un tratado.
- La posibilidad de que se apruebe un Acuerdo es mayor a la de un Tratado.
- Que ante los jueces norteamericanos, el Tratado tiene mayor fuerza frente a la legislación interna, en cambio, cuando existe un acuerdo comercial, éste se encuentra por debajo de las "*mandatory rules*".

Sistema de Preferencias Arancelarias Generalizadas (SGP)

Las Preferencia Arancelarias Generalizadas, son la reducción de todo o parte de la percepción de derechos de aduana de ciertas cantidades de productos provenientes de países en vías de desarrollo.

"*Preferencia*", porque a éstos productos se los beneficia con una ventaja, sobre iguales productos provenientes de países industrializados.

"*Generalizadas*" porque se conceden a todos los países en vías de desarrollo, por la mayor parte de los países desarrollados.

Estas preferencias son no-recíprocas, vale decir, que los países beneficiados no deben otorgar reducciones equivalentes de sus derechos aduaneros.

Antecedentes

Se originaron durante la 2ª conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) realizada en Nueva Delhi en 1968.

Allí se fijaron como objetivos, aumentar los ingresos por exportaciones de los países en desarrollo, favorecer su industrialización y acelerar el ritmo de crecimiento de los mismos.

Lineamientos

Las *Preferencias* son otorgadas siguiendo los siguientes lineamientos:

1. Las "*Preferencias*" son una acción unilateral no negociada con los países beneficiarios. Son objeto de una concesión autónoma en el marco de una concertación entre los países desarrollados y entre éstos últimos y los países beneficiarios.
2. Las "*Preferencias*" tienen un carácter temporal.
3. El esquema de "*Preferencias*" contiene mecanismos de "salvaguardia", de forma tal que permita a los países cedentes, controlar los intercambios que las nuevas ventajas arancelarias puedan producir.
4. Los nuevos derechos de aduana pueden ser restablecidos, sin derecho a indemnización de ninguna naturaleza ni concesión exigible por los países beneficiarios.

Entrada en vigor

La fecha de entrada en vigor, para cada país industrializado, es la que se indica a continuación:

- *Unión Europea*: 1º de julio de 1971 (10 años, renovados)
- *Japón*: 1º de agosto de 1971
- *Noruega*: 1º de octubre de 1971
- *Estados Unidos, Finlandia, Nueva Zelanda*: 1º de enero de 1972
- *Suiza*: 1º de marzo de 1972
- *Austria*: 1º de abril de 1972
- *Canadá*: 1º de julio de 1974

El SGP y la Unión Europea

El esquema aplicado por la Unión Europea, presenta un régimen diferenciado, según se trate de productos agrícolas, textiles o industriales.

- a) Si los productos que se desean exportar son agrícolas, habrá que cerciorarse que el producto esté incluido en el esquema, buscando asimismo, cuál es el margen general preferencial de que se beneficia. Ese marco preferencial, varía desde una reducción en el derecho de aduana hasta una franquicia total. Es de hacer notar que los productos que se encuentran en el esquema del SGP, para la UE, se admiten sin ningún límite de volumen, salvo cinco (piñas en rodajas, las demás conservas de piñas, café soluble, tabaco bruto tipo Virginia "no-fabricado", y los demás tabacos), los que tienen una limitación estricta en toneladas.
- b) Si los productos que se desean exportar son textiles, hay que distinguir los productos determinados por el AMF (Acuerdo del Comercio Internacional de Textiles) y los demás productos textiles.
- c) Si los productos que se desean exportar son industriales, en el esquema de la UE, se ha determinado una franquicia total de derechos aduaneros para todos los productos industriales dentro de los límites de ciertos montos y volúmenes expresados en Euros o en toneladas.

Así la UE dividió en dos categorías los productos industriales:

- Productos sensibles, estrictamente controlados.
- Productos no sensibles.

A su vez dentro de los productos sensibles se dividen:

- Productos preferenciados provenientes de países considerados competitivos, administrándose en forma de contingente individual, divididos en cuotas para cada Estado miembro de la UE.
- Productos sensibles que se administran con límites máximos individuales. Es decir, que se ofrece al país beneficiado la certeza de disponer de las posibilidades preferenciales propuestas por la UE.

Para los productos no sensibles, el "derecho aduanero" puede ser restablecido después de ciertos procedimientos de información, en el caso de que el crecimiento de las importaciones de la UE, les acarree dificultades económicas.

Reglas de Origen

El beneficio del Sistema General de Preferencias, se reserva a las mercaderías originarias de un país en vías de desarrollo. Un producto se considera originario de una nación, cuando ha sido elaborado enteramente en ese país o con un elevado porcentual de insumos o mano de obra de ese país.

Aún en el caso en que un producto no haya sido elaborado totalmente en ese país, es posible aplicar el Sistema Generalizado de Preferencias, siempre que su elaboración o transformación sea suficiente para que el producto final pueda tener al carácter de originario.

La noción de elaboración o transformación se aplica a los complementos de mano de obra. Este proceso puede dar lugar a un cambio de la Partida de la nomenclatura arancelaria, dando lugar a dos listas: una llamada Lista Negativa o Lista A, que es aquella en donde se incluyen a las elaboraciones y transformaciones que dan lugar a un cambio en la Partida Arancelaria, pero que no confiere el carácter de producto originario, a aquellos objetos de dichas operaciones. Mientras que la Lista Positiva o Lista B, es la que incluye a las elaboraciones o transformaciones que no dando lugar a un cambio en la nomenclatura, confieren el carácter de producto originario a los productos objeto de dichas operaciones.

Reglas de Transporte

Se han establecido reglas relativas al transporte, que prevén que sea directo desde el país exportador hasta el país de destino. A veces, por razones geográficas o relativas al transporte mismo, es necesario tomar otros caminos.

Asimismo las mercaderías pueden quedar en depósito en un país intermedio cuando esto resulte de necesidades propias del transporte. *Fuente: "Documentación Europea", publicación de la Comunidad Económica Europea – Luxemburgo 1985. Publicado por la Cámara Española de Comercio de la Rep. Argentina 1988.*

Organización Mundial del Comercio (O.M.C.)

Por ley N° 24425 de diciembre de 1994, publicada en B.O. del 5.1.95 se aprueba el acta final en que incorporan los resultados de la "Ronda Uruguay" de negociaciones comerciales multilaterales; las decisiones, declaraciones y entendimientos ministeriales y el acuerdo de Marrakech (Marruecos) el 15.04.94

Los países signatarios son todos los integrantes del GATT y los que no lo fueren, deberán suscribirse primero al GATT y posteriormente a la O.M.C.

Funciones

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
- supervisar 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 por más de 140 Miembros, que representan más del 90 por ciento del comercio mundial. Más de 30 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. Los Acuerdos de la OMC han sido ratificados por los parlamentos de todos los Miembros.

El órgano superior de adopción de decisiones de la OMC es la Conferencia Ministerial, que se reúne al menos una vez cada dos años.

En el nivel inmediatamente inferior, está el Consejo General (normalmente compuesto por embajadores y jefes de delegación de Ginebra, aunque a veces también por funcionarios enviados desde las capitales de los países Miembros), que se reúne varias veces al año en la sede situada en Ginebra. El Consejo General también celebra reuniones en calidad de Órgano de Examen de las Políticas Comerciales y de Órgano de Solución de Diferencias.

En el siguiente nivel, están el Consejo del Comercio de Mercancías, el Consejo del Comercio de Servicios y el Consejo de los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (Consejo de los ADPIC), que rinden informe al Consejo General.

La OMC cuenta igualmente con un importante número de comités y grupos de trabajo especializados que se encargan de los distintos acuerdos y de otras esferas como el medio ambiente, el desarrollo, las solicitudes de adhesión a la Organización y los acuerdos comerciales regionales.

En la primera Conferencia Ministerial, celebrada en Singapur en 1996, se decidió añadir a esta estructura tres nuevos grupos de trabajo, encargados respectivamente de la relación entre comercio e inversiones, la interacción entre comercio y política de competencia y la transparencia de la contratación pública. En la segunda Conferencia Ministerial, celebrada en Ginebra en 1998, los ministros decidieron que la OMC también había de estudiar la cuestión del comercio electrónico, tarea ésta que van a compartir distintos consejos y comités ya existentes.

Secretaría

La Secretaría de la OMC, situada en Ginebra, tiene una plantilla de unos 500 funcionarios, encabezada por su Director General. No existen oficinas auxiliares fuera de Ginebra. Dado que son los propios Miembros quienes toman las decisiones, la Secretaría de la OMC, a diferencia de las secretarías de otros organismos internacionales, no desempeña una función de adopción de decisiones.

Los principales cometidos de la Secretaría son prestar asistencia técnica a los distintos consejos y comités y a las conferencias ministeriales, prestar asistencia técnica a los países en desarrollo, analizar el comercio mundial y dar a conocer al público y a los medios de comunicación los asuntos relacionados con la OMC.

Además, también presta algunas formas de asesoramiento jurídico en los procedimientos de solución de diferencias y asesora a los gobiernos que deseen convertirse en Miembros de la OMC. El presupuesto anual asciende a unos 122 millones de francos suizos.

La OMC

Información sobre la institución. La OMC es una organización basada en normas e impulsada por sus Miembros, es decir, todas las decisiones son adoptadas por los gobiernos Miembros y las normas son el resultado de las negociaciones entre éstos.

Organigrama

Todos los Miembros de la OMC pueden participar en todos los consejos, comités, etc.; excepto en el Órgano de Apelación, los grupos especiales de solución de diferencias, el Órgano de Supervisión de los Textiles y los comités de los Acuerdos Plurilaterales.

Conferencias Ministeriales

El órgano de adopción de decisiones más importante de la OMC, que se reúne por lo menos una vez cada dos años.

Consejo General

El órgano de adopción de decisiones más importante en la actividad diaria. Se reúne con regularidad, normalmente en Ginebra.

Coherencia

La coherencia entre las instituciones multilaterales en la formulación de la política económica a escala mundial.

Ficha Descriptiva

Sede en: Ginebra, Suiza
 Establecida el: 1º de enero de 1995
 Creada por: Las negociaciones de la Ronda Uruguay (1986-94)
 Miembros: 144 países (al 1 de enero de 2002)
 Presupuesto: 127 millones de francos suizos (2000)
 Personal de la Secretaría: 500 personas
 Director General: Mike Moore

CAPÍTULO 4

MERCOSUR

Mercado Común del Sur

La ley nº 23891, aprueba la constitución de un Mercado Común entre la República Argentina, la República Federativa del Brasil, la República de Paraguay y la República Oriental del Uruguay, suscripto en la Ciudad de Asunción del Paraguay el 26 de marzo de 1991, con el objeto de ampliar las dimensiones de sus mercados nacionales a través de esta integración económica y que debía estar formado el 31 de diciembre de 1994, denominándose "MERCOSUR" (Mercado Común del Sur).

Desde la firma del acuerdo hasta el 31 de diciembre de 1994, se estableció un período de transición en el que los países miembros definieron el Programa de Liberalización Comercial, consistente en la reducción lineal y automática de los aranceles que gravaban el comercio dentro del bloque. De esta forma a partir del 31 de diciembre de 1994 los bienes originarios del MERCOSUR podrían circular libres de todo tipo de restricciones arancelarias y trabas no arancelarias.

En la práctica, la primera fase de integración económica fue una asociación de libre comercio imperfecta, ya que los cuatro países mantuvieron listas de excepciones a ciertos bienes que no se vieron afectados por las preferencias arancelarias por considerarse sensibles a la competencia. Estas listas se fueron reduciendo año tras año para arribar el 1 de enero de 1995, al 100% de liberación para el total de universo arancelario de bienes originarios de MERCOSUR, exceptuándose sólo la lista de productos que cada país presentó dentro del denominado Régimen de Adecuación Final a la Unión Aduanera. Por lo tanto, a partir de esa fecha se puede clasificar el total de universo arancelario de la siguiente forma:

- Bienes sujetos al Arancel Externo Común (AEC). En este apartado, en el cuál se encuentra casi el 85% del total de los productos, existe a partir del 1 de enero de 1995 un arancel externo común para el resto del mundo y la circulación de bienes para el comercio intra-Mercosur se encuentra libre de cualquier tipo de barrera arancelaria y sin requisitos de certificación de origen.
- Bienes sujetos al Régimen de Excepciones del AEC. Estos bienes no están sujetos al arancel externo común. Hablamos, por tanto, de un arancel particular para el comercio extra – Mercosur que podrá estar por encima o por debajo del AEC y que cada país mantendrá para un reducido grupo de bienes, quedando obligados los cuatro países a converger al mismo en un plazo de seis años. Por lo tanto, el 1 de enero de 2001 estos bienes están sujetos a las normas de origen para evitar así triangulaciones con los otros países miembros.
- Bienes sujetos al Régimen de Adecuación Final. Este régimen fue acordado por los Estados miembros con el objetivo de limitar la liberalización comercial intra- Mercosur para un grupo determinado de bienes, con el fin de otorgar un plazo para facilitar la adecuación de algunos productos a las nuevas condiciones del mercado interregional. Por lo tanto y hasta el 21 de diciembre de 1998, los bienes que se encontraban bajo este régimen especial, considerados o no originarios, estaban sujetos al pago de aranceles para el comercio intra – Mercosur.
- Bienes de Capital, informática y telecomunicaciones. Estos bienes quedan, en principio, fuera del Arancel Externo Común. Los cuatro países están obligados a converger al mismo según el siguiente detalle:
 1. Bienes de Capital: Los cuatro países deberán converger a un arancel común del 14%. Argentina y Brasil convergerán en forma lineal y automática el 1 de enero de 2000, mientras que Paraguay y Uruguay lo harán el 1 de enero de 2006.

2. Bienes de Informática y Telecomunicaciones: El arancel externo común se fijó en un 16%, debiendo converger al mismo los cuatro países en forma lineal y automática el 1 de enero de 2006.

- Bienes sujetos a políticas comerciales especiales. Dentro de este grupo se encuentran comprendidas las industrias azucarera, textil y automotriz. El comercio intra – Mercosur de estos grupos está liberado de barreras arancelarias para bienes originarios de los cuatro países, con lo cuál es requisito para los mismos la certificación de origen para su circulación de un país a otro.

El Mercosur está formado por una población estimada en 215 millones de habitantes en el año 2000 y distribuidos en un área de 12 millones de kilómetros cuadrados, el 70% del total de América del Sur, llegando desde las junglas tropicales del norte de Brasil, hasta la zona subantártica de Argentina. Esta vasta región, incluye uno de los recursos más importantes del mundo en lo referido a agricultura, ganadería y minería. Esta amplia variedad de climas, topografías y recursos, provee sustanciales oportunidades para la expansión y complementación en la producción. En el año 2000 la suma de los productos internos brutos de estos países alcanzó los 972.500 millones de dólares.

El volumen de negocios entre sus miembros, que en el año 1990 sumaba solo 3.600 millones de dólares, alcanzó en el año 2000 los 21.000 millones de dólares, con un aumento del 44% en los dos últimos años.

En el año 2000 Argentina exportó al Mercosur, mercancías por valor de 8.401,9 millones de dólares e importó un total de 7.199,3 millones de dólares. Del total importado por Argentina del Mercosur, el 91% procedía de Brasil; en cuanto a las exportaciones, el 85,3% tuvieron como destino Brasil.

Del total de las exportaciones argentinas al Mercosur, el 52,6% eran manufacturas de origen industrial, mientras que del total de sus importaciones el 39,5% eran bienes intermedios.

El Mercosur, es el cuarto bloque comercial del mundo por su magnitud económica y ha seguido una línea de apertura hacia otros bloques comerciales y hacia otros países, con los cuales ha suscripto acuerdos o los está negociando.

Con Chile y Bolivia ha firmado acuerdos de libre comercio, del tipo 4+1. Si bien estos dos países no son miembros plenos del Mercosur, una vez que concluya el proceso de transición acordado existirá una zona de libre comercio entre ambas partes. El proceso de transición que para la mayoría de los productos durará ocho años, se caracteriza por progresivas desgravaciones por ambas partes.

El Mercosur y la Unión Europea firmaron en Madrid el 15 de diciembre de 1995 el Acuerdo Marco de Cooperación Interregional. En las bases de dicho acuerdo se establece el inicio de un proceso de negociaciones tendientes a liberalizar las relaciones comerciales entre ambos bloques.

El acuerdo entre Mercosur y la Unión Europea es el primero de este tipo en el mundo, pues nunca antes, dos bloques manifestaron la voluntad de promover la convergencia de intereses para la creación de un área de libre comercio más amplia aún que la ya lograda con países vecinos.

Antecedentes del Mercosur

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

Con esa base fundamental de coincidencias, los socios buscaron la ampliación de las dimensiones de los respectivos mercados nacionales, a través de la integración, lo cuál constituye una condición esencial para acelerar sus procesos de desarrollo económico con justicia social.

Así el objetivo primordial del Tratado de Asunción es la integración de los cuatro Estados Partes, a través de la libre circulación de bienes y servicios y factores productivos, el establecimiento de un arancel externo común y la adopción de una política comercial común, la coordinación de políticas macroeconómicas y sectoriales y la armonización de legislaciones en las áreas pertinentes, para lograr el fortalecimiento del proceso de integración.

En la cumbre de presidentes de Ouro Preto, de diciembre de 1994, se aprobó el Protocolo Adicional del Tratado de Asunción – el Protocolo de Ouro Preto – por el que se establece la estructura institucional del Mercosur y se lo dota de personalidad jurídica internacional.

En Ouro Preto se puso fin al período de transición y se adoptaron los instrumentos fundamentales de política comercial común que rigen la zona de libre comercio y la Unión Aduanera que caracterizan hoy a Mercosur, encabezados por el Arancel Externo Común.

Así los Estados Partes iniciaron una nueva etapa de consolidación y profundización, donde la zona de libre comercio y la unión aduanera constituyen pasos intermedios para alcanzar un mercado único que genere un mayor crecimiento de sus economías, aprovechando el efecto multiplicador de la especialización, las economías de escala y el mayor poder negociador del bloque.

El Mercosur Político

UNA NUEVA ETAPA “EL RELANZAMIENTO DEL MERCOSUR”

El Mercosur se constituyó como una unión aduanera, hecho que marcó cambios fundamentales para las economías de la región.

En primer lugar, genera un compromiso muy importante entre los cuatro países, lo que se refleja en una tendencia natural al disciplinamiento conjunto de las políticas económicas nacionales, asegurando conductas previsibles y no perjudiciales para los socios;

En segundo lugar, y estrechamente ligado al párrafo anterior, existe un arancel externo común. La necesidad que eventuales modificaciones de los niveles de protección de los sectores productivos deban ser consensuadas cuatritipartitamente, impone un nuevo estilo a las políticas comerciales nacionales. Así, éstas deben ser menos discrecionales y más coordinadas, lo que brinda un marco de mayor previsibilidad y certidumbre para la toma de decisiones de los agentes económicos;

En tercer lugar, es posible afirmar que la nueva política comercial común tiende a fortalecer y reafirmar los procesos de apertura e inserción en los mercados mundiales que vienen actualmente realizando los cuatro socios individualmente. El Mercosur no fue creado como una fortaleza con vocación de aislamiento; por el contrario, fue concebido como un reaseguro de la inserción de nuestros países al mundo exterior;

En cuarto lugar, las empresas de todo el mundo tienen hoy al Mercosur en su agenda estratégica; la unión aduanera representa un salto cualitativo decisivo para los agentes económicos. De ahora en más, sus decisiones de producción, inversión y comercio tienen necesariamente como referente obligado el mercado ampliado del Mercosur;

En quinto lugar, y a partir de los cuatro elementos enunciados precedentemente – mayor compromiso, certidumbre en la estructura arancelaria, no aislacionismo de los flujos de comercio internacional y salto cualitativo –, se logra reducir el riesgo para invertir en el Mercosur y, por lo tanto, se fomentan nuevas inversiones de empresas regionales y extranjeras, que tratan de aprovechar las ventajas y los atractivos del mercado ampliado;

La captación de las inversiones es uno de los objetivos centrales del Mercosur. En un escenario internacional tan competitivo, en el cual los países esfuerzan en brindar atractivos a los inversores, la conformación de la unión aduanera es una “ventaja comparativa” fundamental, pues otorga un marco muy propicio para atraer a los capitales. Aun con todas las dificultades derivadas del difícil escenario económico internacional y de los inconvenientes resultantes de los procesos de reestructuración de las economías internas, el Mercosur ha sido uno de los principales receptores mundiales de inversión extranjera directa.

Una de las grandes virtudes del Mercosur es haber logrado que el proceso de negociación se realizara sobre bases realistas, razonables y flexibles. Es decir, el gran mérito del Mercosur fue mantener el proceso integrador adaptando los instrumentos con flexibilidad a las realidades de los cuatro países. El resultado es el Mercosur posible, dadas las características y capacidades de las estructuras económicas y políticas de cada uno de los socios.

Sólo así fue factible alcanzarla unión aduanera, cumpliendo los plazos fijados en el Tratado de Asunción. Las negociaciones desarrolladas durante los últimos meses y los acuerdos alcanzados ponen de manifiesto esta afirmación. Todos los países han defendido sus principales intereses. Y al mismo tiempo, han debido consustanciarse con los problemas

y realidades de los restantes socios. Fue, sin duda alguna, un ejercicio de negociación arduo, transparente y solidario.

Así, en el año 2000, los Estados Partes del Mercosur han decidido encarar una nueva etapa en el proceso de integración regional, la cual se denomina “Relanzamiento del Mercosur” y tiene como objetivos fundamentales el reforzamiento de la Unión Aduanera tanto a nivel intracomunitario como en el relacionamiento externo.

En este marco, los Gobiernos de los Estados Partes del Mercosur reconocen el rol central que tienen la convergencia y la coordinación macroeconómica para avanzar profundamente en el proceso de integración. Así, se busca lograr la adopción de políticas fiscales que aseguren la solvencia fiscal y de políticas monetarias que garanticen la estabilidad de precios.

Asimismo, en la agenda del relanzamiento del Mercosur, los Estados Partes han decidido priorizar el tratamiento de las siguientes temáticas, con el objetivo final de profundizar el camino hacia la conformación del Mercado Común del Sur:

- Acceso al mercado
- Agilización de los trámites en frontera (plena vigencia del Programa de Asunción);
- Incentivos a las inversiones, a la producción, a la exportación, incluyendo las Zonas Francas, admisión temporaria y otros regímenes especiales;

Propósitos e Instrumentos

La constitución del Mercado Común del Sur implica:

- La libre circulación de bienes, servicios y factores productivos entre los países.
- Eliminación de los derechos aduaneros y restricciones no arancelarias a la circulación de mercados y de cualquier otra medida equivalente.
- El establecimiento de un arancel externo común y la adopción de una política comercial común con relación a terceros Estados o agrupaciones de Estados.
- La coordinación de políticas macroeconómicas y sectoriales entre los Estados Partes: de Comercio Exterior, agrícola, industrial, fiscal, monetaria, cambiaria y de capitales, de servicios, aduanas, de transporte y comunicaciones y otras que se acuerden a fin de asegurar condiciones adecuadas de competencia entre los Estados Partes.

El Mercado Común estará fundado en la reciprocidad de derechos y obligaciones entre los Estados Partes. Estos asegurarán condiciones equitativas de comercio y coordinarán sus políticas nacionales, con el objetivo de elaborar normas comunes sobre competencia comercial.

Los principales instrumentos para la constitución del Mercado Común, durante el período de transición serán:

1. Un programa de liberación comercial (Anexo I)
2. La coordinación de políticas macroeconómicas en forma gradual y convergente con los programas de desgravación arancelaria y la eliminación de restricciones no arancelarias.
3. Un arancel externo común, que incentive la competencia externa de los Estados Partes.
4. La adopción de acuerdos sectoriales a efectos de optimizar la utilización y movilidad de los factores de producción para lograr escalas operativas eficientes.

En materia de impuestos, tasas y otros gravámenes internos, los productos originarios del territorio de un Estado Parte, gozarán en los otros Estados Partes, el mismo tratamiento que se aplique al producto nacional.

Los Estados Partes se comprometen a preservar los compromisos asumidos hasta la fecha de celebración de este trabajo, inclusive los acuerdos firmados en el ámbito de la ALADI y a coordinar sus posiciones en las negociaciones comerciales externas que emprendan durante el período de transición. Para ello:

- Evitarán afectar los intereses de los Estados Partes en las negociaciones comerciales que realicen entre sí hasta el 31 de diciembre de 1994.

- Evitarán afectar los intereses de los Estados Partes en los acuerdos que celebraren con otros países miembros de la ALADI.
- Celebrarán consulta entre sí, siempre que negocien esquemas amplios de desgravación arancelaria tendientes a la formación de zonas de libre comercio con los demás países de ALADI.
- Extenderán automáticamente a los demás Estados Partes cualquier ventaja, favor, franquicia, inmunidad o privilegio que concedan a un producto originario o destinado a terceros países no miembros de ALADI.

Protocolo de OURO PRETO

PROTOCOLO ADICIONAL AL TRATADO DE ASUNCIÓN SOBRE ESTRUCTURA INSTITUCIONAL DEL MERCOSUR (OURO PRETO, 17-12-1994)

La República Argentina, la República Federativa del Brasil, la República del Paraguay y la República Oriental del Uruguay, en adelante denominados "Estados Partes",
En cumplimiento de lo dispuesto en el artículo 18 del Tratado de Asunción, del 26 de marzo de 1991.
Conscientes de la importancia de los avances alcanzados y de la puesta en funcionamiento de la unión aduanera como etapa para la construcción del mercado común;
Reafirmando los principios y objetivos del Tratado de Asunción y atentos a la necesidad de una consideración especial para los países y regiones menos desarrollados del Mercosur.
Atentos a la dinámica implícita en todo proceso de integración y a la consecuente necesidad de adaptar la estructura institucional del Mercosur a las transformaciones ocurridas.
Reconociendo el destacado trabajo desarrollado por los órganos existentes durante el período de transición,

Acuerdan:

CAPÍTULO I: Estructura del Mercosur

Artículo 1

La estructura institucional del Mercosur contará con los siguientes órganos:

- I- El Consejo del Mercado Común (CMC);
- II- El Grupo Mercado Común (GMC);
- III- La Comisión de Comercio del Mercosur (CCM);
- IV- La Comisión Parlamentaria Conjunta (CPC);
- V- El Foro Consultivo Económico-Social (FCES);
- VI- La secretaría Administrativa del Mercosur (SAM).

Parágrafo Único – Podrán ser creados, en los términos del presente Protocolo, los órganos auxiliares que fueren necesarios para la consecución de los objetivos del proceso de integración.

Artículo 2

Son órganos con capacidad decisoria, de naturaleza intergubernamental: el Consejo del Mercado Común, el Grupo Mercado Común y la Comisión de Comercio del Mercosur.

Sección I: Del Consejo del Mercado Común

Artículo 3

El Consejo del Mercado Común es el órgano superior del Mercosur al cual incumbe la conducción política del proceso de integración y la toma de decisiones para asegurar el cumplimiento de los objetivos establecidos por el Tratado de Asunción y para alcanzar la constitución final del mercado común.

Artículo 4

El consejo del Mercado Común estará integrado por los Ministros de Relaciones Exteriores; y por los Ministros de Economía, o sus equivalentes, de los Estados Partes.

Artículo 5

La Presidencia del Consejo del Mercado Común será ejercida por rotación de los Estados Partes, en orden alfabético, por un período de seis meses.

Artículo 6

El Consejo del Mercado Común se reunirá todas las veces que lo estime oportuno, debiendo hacerlo por lo menos una vez por semestre con la participación de los Presidentes de los Estados Partes.

Artículo 7

Las reuniones del Consejo del Mercado Común serán coordinadas por los Ministerios de Relaciones Exteriores y podrán ser invitados a participar en ellas otros Ministros o autoridades de nivel ministerial.

Artículo 8

Son funciones y atribuciones del Consejo del Mercado Común:

- I- Velar por el cumplimiento del Tratado de Asunción, de sus Protocolos y de los acuerdos firmados en su marco;
- II- Formular políticas y promover las acciones necesarias para la conformación del mercado común;
- III- Ejercer la titularidad de la personalidad jurídica del Mercosur;
- IV- Negociar y firmar acuerdos, en nombre del Mercosur, con terceros países, grupos de países y organismos internacionales. Dichas funciones podrán ser delegadas por mandato expreso al Grupo del Mercado Común en las condiciones establecidas en el inciso VII del artículo 14;
- V- Pronunciarse sobre las propuestas que le sean elevadas por el Grupo Mercado Común;
- VI- Crear reuniones de ministros y pronunciarse sobre los acuerdos que le sean remitidos por las mismas;
- VII- Crear los órganos que estime pertinentes así como modificarlos o suprimirlos;
- VIII- Aclarar, cuando lo estime necesario, el contenido y alcance de sus Decisiones;
- IX- Designar al Director de la Secretaría Administrativa del Mercosur;
- X- Adoptar decisiones en materia financiera y presupuestaria;
- XI- Homologar el Reglamento Interno del Grupo Mercado Común.

Artículo 9

El Consejo del Mercado Común se pronunciará mediante Decisiones, las que serán obligatorias para los Estados Partes.

Sección II: Del Grupo Mercado Común**Artículo 10**

El grupo Mercado Común es el órgano ejecutivo del Mercosur.

Artículo 11

El Grupo Mercado Común estará integrado por cuatro miembros titulares y cuatro miembros alternos por país, designados por los respectivos Gobiernos, entre los cuales deben constar obligatoriamente representantes de los Ministerios de Relaciones Exteriores de los Ministerios de Economía (o equivalentes) y de los Bancos Centrales. El Grupo Mercado Común será coordinado por los Ministerios de Relaciones Exteriores.

Artículo 12

Al elaborar y proponer medidas concretas en el desarrollo de sus trabajos, el Grupo Mercado Común podrá convocar, cuando lo juzgue conveniente, a representantes de otros órganos de la Administración Pública o de la estructura institucional del Mercosur.

Artículo 13

El Grupo Mercado Común se reunirá de manera ordinaria o extraordinaria, tantas veces como fuere necesario, en las condiciones establecidas en su Reglamento Interno.

Artículo 14

Son funciones y atribuciones del Grupo Mercado Común:

- I. Velar, dentro de los límites de su competencia, por el cumplimiento del Tratado de Asunción, de sus Protocolos y de los acuerdos firmados en su marco;
- II. Proponer proyectos de Decisión al Consejo del Mercado Común;
- III. Tomar las medidas necesarias para el cumplimiento de las Decisiones adoptadas por el Consejo del Mercado Común;
- IV. Fijar programas de trabajo que aseguren avances para el establecimiento del mercado común;
- V. Crear, modificar o suprimir órganos tales como subgrupos de trabajo y reuniones especializadas, para el cumplimiento de sus objetivos;
- VI. Manifestarse sobre las propuestas o recomendaciones que le fueren sometidas por los demás órganos del Mercosur en el ámbito de sus competencias;
- VII. Negociar, con la participación de representantes de todos los Estados Partes, por delegación expresa del Consejo del Mercado Común y dentro de los límites establecidos en mandatos específicos concedidos con esa finalidad, acuerdos en nombre del Mercosur con terceros países, grupos de países y organismos internacionales. el Grupo Mercado Común, cuando disponga de mandato para tal fin, procederá a la firma de los mencionados acuerdos. El Grupo Mercado Común, cuando sea autorizado por el Consejo del Mercado Común, podrá delegar los referidos poderes a la Comisión de Comercio del Mercosur;
- VIII. Aprobar el presupuesto y la rendición de cuentas anual presentada por la Secretaría Administrativa del Mercosur;

- IX. Adoptar Resoluciones en materia financiera y presupuestaria, basado en las orientaciones emanadas del Consejo;
- X. Someter al Consejo del Mercado Común su Reglamento Interno;
- XI. Organizar las reuniones del Consejo del Mercado Común y preparar los informes y estudios que éste les solicite;
- XII. Elegir al Director de la Secretaría Administrativa del Mercosur;
- XIII. Supervisar las actividades de la Secretaría Administrativa del Mercosur;
- XIV. Homologar los Reglamentos Internos de la Comisión de Comercio y del Foro Consultivo Económico-Social.

Artículo 15

El Grupo Mercado Común se pronunciará mediante Resoluciones, las cuales serán obligatorias para los Estados Partes.

Sección III: De la Comisión de Comercio del Mercosur**Artículo 16**

A la Comisión de Comercio del Mercosur, órgano encargado de asistir al Grupo Mercado Común, compete velar por la aplicación de los instrumentos de política comercial común acordados por los Estados Partes para el funcionamiento de la unión aduanera, así como efectuar el seguimiento y revisar los temas y materias relacionados con las políticas comerciales comunes, con el Comercio intra-Mercosur y con terceros países.

Artículo 17

La comisión de Comercio del Mercosur estará integrada por cuatro miembros titulares y cuatro miembros alternos por Estado Parte y será coordinada por los Ministerios de Relaciones Exteriores.

Artículo 18

La comisión de Comercio del Mercosur se reunirá por lo menos una vez al mes o siempre que le fuera solicitado por el Grupo Mercado Común o por cualquiera de los Estados Partes.

Artículo 19**Son funciones y atribuciones de la Comisión de Comercio del Mercosur**

- I- Velar por la aplicación de los instrumentos comunes de política comercial intra-Mercosur y con terceros países, organismos internacionales y acuerdos de comercio;
- II- Considerar y pronunciarse sobre las solicitudes presentadas por los Estados Partes con respecto a la aplicación y al cumplimiento del arancel externo común y de los demás instrumentos de política comercial común;
- III- Efectuar el seguimiento de la aplicación de los instrumentos de política comercial común en los Estados Partes;
- IV- Analizar la evolución de los instrumentos de política comercial común para el funcionamiento de la unión aduanera y formular Propuestas a este respecto al Grupo Mercado Común;
- V- Tomar las decisiones vinculadas a la administración y a la aplicación del arancel externo común y de los instrumentos de política comercial común acordados por los Estados Partes.

- VI- Informar al Grupo Mercado Común sobre la evolución y la aplicación de los instrumentos de política comercial común, sobre la tramitación de las solicitudes recibidas y sobre las decisiones adoptadas respecto de las mismas;
- VII- Proponer al Grupo Mercado Común nuevas normas o modificaciones de las normas existentes en materia comercial y aduanera del Mercosur;
- VIII- Proponer la Revisión de las alícuotas arancelarias de ítem específicos del arancel externo común, inclusive para contemplar casos referentes a nuevas actividades productivas en el ámbito del Mercosur;
- IX- Establecer los comités técnicos necesarios para el adecuado cumplimiento de sus funciones así como dirigir y supervisar las actividades de los mismos;
- X- Desempeñar las tareas vinculadas a la política comercial común que le solicite el Grupo Mercado Común;
- XI- Adoptar el Reglamento Interno, que someterá al Grupo Mercado Común para su homologación.

Artículo 20

La comisión de comercio del Mercosur se pronunciará mediante Directivas o Propuestas. Las Directivas serán obligatorias para los Estados Partes.

Artículo 21

Además de las funciones y atribuciones establecidas en los artículos 16 y 19 del presente Protocolo corresponderá a la Comisión de Comercio del Mercosur la consideración de las reclamaciones presentadas por las Secciones Nacionales de la Comisión de Comercio del Mercosur, originadas por los Estados Partes o en demandas de particulares –personas físicas o jurídicas-, relacionadas con las situaciones previstas en los artículos I o 25 del Protocolo de Brasilia, cuando estuvieran dentro de su área de competencia.

Parágrafo primero – El examen de las referidas reclamaciones en el ámbito de la Comisión de Comercio del Mercosur no obstará la acción del Estado Parte que efectuó la reclamación, al amparo del Protocolo de Brasilia para Solución de Controversias.

Parágrafo segundo – Las reclamaciones originadas en los casos establecidos en el presente artículo se tramitarán de acuerdo con el procedimiento previsto en el anexo de este Protocolo.

Sección IV: De la Comisión Parlamentaria Conjunta

Artículo 22

La comisión Parlamentaria Conjunta es el órgano representativo de los Parlamentos de los Estados Partes en el ámbito del Mercosur.

Artículo 23

La Comisión Parlamentaria Conjunta estará integrada por igual número de parlamentarios representantes de los Estados Partes.

Artículo 24

Los integrantes de la Comisión Parlamentaria Conjunta serán designados por los respectivos Parlamentos nacionales, de acuerdo con sus procedimientos internos.

Artículo 25

La comisión Parlamentaria Conjunta procurará acelerar los procedimientos internos correspondientes en los Estados Partes para la pronta entrada en vigor de las normas emanadas de los órganos del Mercosur previstos en el artículo 2 de este Protocolo. De la

misma manera, coadyuvará en la armonización de legislaciones, tal como lo requiere el avance del proceso de integración. Cuando fuere necesario, el Consejo solicitará a la Comisión Parlamentaria Conjunta en el examen de temas prioritarios.

Artículo 26

La Comisión Parlamentaria Conjunta remitirá Recomendaciones al Consejo el Mercado Común, por intermedio del Grupo Mercado Común.

Artículo 27

La comisión Parlamentaria Conjunta adoptará su Reglamento Interno.

Sección V: Del Foro Consultivo Económico-Social

Artículo 28

El Foro Consultivo Económico-Social es el órgano de representación de los sectores económicos y sociales y estará integrado por igual número de representantes de cada Estado Parte.

Artículo 29

El Foro Consultivo Económico-Social tendrá función consultiva y se manifestará mediante Recomendaciones al Grupo Mercado Común.

Artículo 30

El Foro Consultivo Económico-Social someterá su reglamento interno al Grupo Mercado Común para su homologación.

Sección VI: De la Secretaría Administrativa del Mercosur

Artículo 31

El Mercosur contará con una Secretaría Administrativa como órgano de apoyo operativo. La Secretaría Administrativa del Mercosur será responsable de la prestación de servicios a los demás órganos del Mercosur y tendrá sede permanente en la ciudad de Montevideo.

Artículo 32

La Secretaría Administrativa del Mercosur desempeñará las siguientes actividades:

- I- Servir como archivo oficial de la documentación del Mercosur;
- II- Realizar la publicación y la difusión de las normas adoptadas en el marco del Mercosur. en este contexto, le corresponderá:
 - 1) Realizar, en coordinación con los Estados Partes, las traducciones auténticas en los idiomas español y portugués de todas las decisiones adoptadas por los órganos de la estructura institucional del Mercosur, conforme lo previsto en el artículo 39;
 - 2) Editar el boletín Oficial del Mercosur.

- III- Organizar los aspectos logísticos de las reuniones del Consejo del Mercado Común, del Grupo Mercado Común y de la Comisión de Comercio del Mercosur y, dentro de sus posibilidades de los demás órganos del Mercosur, cuando las mismas se celebren en su sede permanente. En lo que se refiere a las reuniones realizadas fuera de su sede permanente, la Secretaría Administrativa del Mercosur proporcionará apoyo al Estado en el que se realice la reunión;
- IV- Informar regularmente a los Estados Partes sobre las medidas implementadas por cada país para incorporar en su ordenamiento jurídico las normas emanadas de los órganos del Mercosur previstos en el Artículo 2 de este Protocolo;
- V- Registrar las listas nacionales de los árbitros y expertos así como desempeñar otras tareas determinadas por el Protocolo de Brasilia, del 17 de diciembre de 1991;
- VI- Desempeñar las tareas que le sean solicitadas por el Consejo del Mercado Común el Grupo del Mercado Común y la Comisión de Comercio de Mercosur;
- VII- Elaborar su proyecto de presupuesto y una vez que éste sea aprobado por el Grupo Mercado Común practicar todos los actos necesarios para su correcta ejecución;
- VIII- Presentar anualmente su rendición de cuentas al Grupo Mercado Común así como un informe sobre sus actividades.

Artículo 33

La secretaría Administrativa del Mercosur estará a cargo de un Director, quien tendrá la nacionalidad de uno de los Estados Partes. Será electo por el Grupo Mercado Común en forma rotativa previa consulta a los Estados Partes y será designado por el Consejo del Mercado Común. Tendrá mandato de dos años estando prohibida la reelección.

Capítulo II: Personalidad jurídica

Artículo 34

El Mercosur tendrá personalidad jurídica de Derecho Internacional

Artículo 35

El Mercosur no podrá, en el uso de sus atribuciones practicar en todos los actos necesarios para la realización de sus objetivos, en especial contratar, adquirir o enajenar bienes muebles e inmuebles comparecer en juicio, conservar fondos y hacer transferencias.

Artículo 36

El Mercosur celebrará acuerdos de sede.

Capítulo III: Sistema de Toma de decisiones

Artículo 37

Las decisiones de los órganos del Mercosur serán tomadas por consenso y con la presencia de todos los Estados Partes.

Capítulo IV: Aplicación Interna de las Normas Emanadas de los Órganos del Mercosur

Artículo 38

Los Estados Partes se comprometen a adoptar todas las medidas necesarias para asegurar, en sus respectivos territorios, el cumplimiento de las normas emanadas de los órganos del Mercosur previstos en el artículo 2 de este protocolo.

Parágrafo Único –Los Estados Partes informarán a la Secretaría Administrativa del Mercosur las medidas adoptadas para este fin.

Artículo 39

Serán publicados en el Boletín Oficial del Mercosur, íntegramente, en los idiomas español y portugués, el tenor de las Decisiones del Consejo del Mercado Común, de las Resoluciones del Grupo Mercado Común, de las Directivas de la Comisión de Comercio del Mercosur y de los Laudos Arbitrales de solución de controversias, así como cualquier acto al cuál el Consejo del Mercado Común o el Grupo Mercado Común entiendan necesario atribuirle publicidad oficial.

Artículo 40

Con la finalidad de garantizar la vigencia simultánea en los Estados Partes de las normas emanadas de los órganos del Mercosur previstos en el artículo 2 de este Protocolo deberá seguirse el siguiente procedimiento:

- I) Una vez aprobada la norma, los Estados Partes adoptarán las medidas necesarias para su incorporación al ordenamiento jurídico nacional y comunicarán las mismas al Secretaría Administrativa del Mercosur;
- II) Cuando todos los Estados Partes hubieren informado la incorporación a sus respectivos ordenamientos jurídicos internos, la Secretaría Administrativa del Mercosur comunicará el hecho a cada Estado Parte;
- III) Las normas entrarán en vigor simultáneamente en los Estados Partes 30 días después de la fecha de comunicación efectuada por la Secretaría Administrativa del Mercosur, en los términos del literal anterior. Con ese objetivo, los Estados Parte, dentro del plazo mencionado, darán publicidad del inicio de la vigencia de las referidas normas, por intermedio de sus respectivos diarios oficiales.

Capítulo V: Fuentes Jurídicas del Mercosur

Artículo 41

Las fuentes jurídicas del Mercosur son:

- I- El Tratado de Asunción, sus protocolos y los instrumentos adicionales o complementarios;
- II- Los Acuerdos celebrados en el marco del Tratado de Asunción y sus protocolos;
- III- Las Decisiones del Consejo del Mercado Común, las Resoluciones del Grupo Mercado Común y las Directivas de la Comisión de Comercio del Mercosur adoptadas desde la entrada en vigor del Tratado de Asunción.

Artículo 42

Las normas emanadas de los órganos del Mercosur previstos en el artículo 2 de este Protocolo tendrán carácter obligatorio y cuando sea necesario deberán ser incorporadas a los ordenamientos jurídicos nacionales mediante los procedimientos previstos por la legislación de cada país.

Capítulo VI: Sistema de Solución de Controversias

Artículo 43

Las controversias que surgieran entre los Estados Partes sobre la interpretación, aplicación o incumplimiento de las disposiciones contenidas en el Tratado de Asunción, de los acuerdos celebrados en el marco del mismo, así como las Decisiones del Consejo del Mercado Común, de las Resoluciones del Grupo Mercado Común y de las Directivas de la

Comisión de Comercio del Mercosur serán sometidas a los procedimientos de solución establecidas en el Protocolo de Brasilia, el 17 de diciembre de 1991.

Parágrafo Único – Quedan también incorporadas a los Arts. 19 y 25 del Protocolo de Brasilia las Directivas de la Comisión de Comercio del Mercosur.

Artículo 44

Antes de culminar el proceso de convergencia el Arancel Externo Común, los Estados Partes efectuarán una revisión del actual sistema de solución de controversias del Mercosur con miras a la adopción del sistema permanente a que se refieren el ítem 3 del Anexo III del Tratado de Asunción, y el artículo 34 del Protocolo de Brasilia.

Capítulo VII: Presupuesto

Artículo 45

La Secretaría Administrativa del Mercosur contará con un Presupuesto para atender sus gastos de funcionamiento y aquellos que disponga el Grupo Mercado Común. Tal presupuesto será financiado, en partes iguales, por contribuciones de los Estados Partes.

Capítulo VIII: Idiomas

Artículo 46

Los idiomas oficiales del Mercosur son el español y el portugués. La versión oficial de los documentos de trabajo será la del idioma del país sede de cada reunión.

Capítulo IX: Revisión

Artículo 47

Los Estados Partes convocarán, cuando lo juzguen oportuno, a una conferencia diplomática con el objetivo de revisar la estructura institucional del Mercosur establecida por el presente Protocolo, así como las atribuciones específicas de cada uno de sus órganos.

Capítulo X: Vigencia

Artículo 48

El presente Protocolo, parte integrante del Tratado de Asunción, tendrá duración indefinida y entrará en vigor 30 días después de la fecha de depósito del tercer instrumento de ratificación. El presente Protocolo y sus instrumentos de ratificación serán depositados ante el Gobierno de la república del Paraguay.

Artículo 49

El Gobierno de la República del Paraguay notificará a los Gobiernos de los demás Estados Partes la fecha del depósito de los instrumentos de ratificación y de la entrada en vigor del presente Protocolo.

Artículo 50

En materia de adhesión o denuncia, regirán como un todo, para el presente Protocolo, las normas establecidas por el Tratado de Asunción. La adhesión o denuncia al Tratado de Asunción o al presente Protocolo significan, ipso iure, la adhesión o denuncia al presente Protocolo y al Tratado de Asunción.

Capítulo XII: Disposiciones Generales

Artículo 52

El presente Protocolo se denominará "Protocolo de Ouro Preto".

Artículo 53

Quedan derogadas todas las disposiciones del Tratado de Asunción, del 26 de marzo de 1991, que estén en conflicto con los términos del presente Protocolo y con el contenido de las Decisiones aprobadas por el Consejo del Mercado Común durante el período de transición.

Hecho en la ciudad de Ouro Preto, República Federativa de Brasil, a los diecisiete días del mes de diciembre de mil novecientos noventa y cuatro, en un original, en los idiomas portugués y español, siendo ambos textos igualmente auténticos. El gobierno de la República del Paraguay enviará copia debidamente autenticada del presente Protocolo a los Gobiernos de los demás Estados Partes.

Por la República Argentina: Carlos Saúl Menem, Guido Di Tella

Por la República Federativa del Brasil Itamar Franco, Celso L. M. Amorim

Por la República del Paraguay: Juan Carlos Wasmosy, Luis María Ramírez Boettner

Por la República Oriental del Uruguay: Luis Alberto Lacalle Herrera, Sergio Abreu

ANEXO: Reclamaciones

Procedimiento General para Reclamaciones ante la Comisión de Comercio del Mercosur

Artículo 1

Las reclamaciones presentadas por las Secciones Nacionales de la Comisión de Comercio del Mercosur originadas en los Estados Partes o en reclamaciones de particulares – personas físicas o jurídicas – de acuerdo con lo previsto en el artículo 21 del Protocolo de Ouro Preto se ajustarán al procedimiento establecido en el presente Anexo.

Artículo 2

El Estado Parte reclamante presentará su reclamación ante la Presidencia Pro-Tempore de la Comisión de Comercio del Mercosur la que tomará las providencias necesarias para la incorporación del tema en la Agenda de la primera reunión siguiente de la Comisión de Comercio del Mercosur con un plazo mínimo de una semana de antelación. Si no se adoptare una decisión en dicha reunión la Comisión de Comercio del Mercosur remitirá los antecedentes, sin más trámites, a un Comité Técnico.

Artículo 3

El Comité Técnico preparará y elevará a la Comisión de Comercio del Mercosur en plazo máximo de treinta (30) días corridos un dictamen conjunto sobre la materia. Dicho dictamen o las conclusiones de los expertos integrantes del Comité Técnico, cuando no existiera dictamen conjunto, serán tomados en consideración por la Comisión de Comercio del Mercosur, al decidir sobre la reclamación.

Artículo 4

La comisión de Comercio del Mercosur decidirá sobre la cuestión en su primera reunión ordinaria posterior a la recepción del dictamen conjunto, o en caso de no existir éste; de las conclusiones de los expertos pudiendo también ser convocada una reunión extraordinaria con esa finalidad.

Artículo 5

La Comisión de Comercio del Mercosur decidirá sobre la cuestión en su primera reunión mencionada en el artículo 4, la Comisión de Comercio del Mercosur elevará al Grupo Mercado Común las alternativas propuestas así como el dictamen conjunto o las conclusiones de los expertos del Comité Técnico a fin de que se adopte una decisión sobre la cuestión planteada. El Grupo Mercado Común se pronunciará al respecto en un plazo de treinta (30) días corridos contados desde la recepción por la Presidencia Pro-Tempore de las propuestas elevadas por la Comisión de Comercio del Mercosur.

Artículo 6

Si hubiere consenso sobre la procedencia de la reclamación el Estado Parte reclamado deberá adoptar las medidas aprobadas en la Comisión de Comercio del Mercosur o en el Grupo Mercado Común. En cada caso, la Comisión de Comercio del Mercosur o posteriormente el Grupo Mercado Común determinarán un plazo razonable para la instrumentación de dichas medidas. Transcurrido dicho plazo sin que el Estado reclamado haya cumplido con lo dispuesto en la decisión adoptada sea por la Comisión de Comercio del Mercosur o por el Grupo Mercado Común el Estado reclamante podrá recurrir directamente al procedimiento previsto en el Capítulo IV del Protocolo de Brasilia.

Artículo 7

Si no se lograra el consenso en la Comisión de Comercio del Mercosur y posteriormente en el Grupo Mercado Común, o si el Estado reclamado no cumpliera en el plazo previsto en el artículo 6 con lo dispuesto en la decisión adoptada, el Estado reclamante podrá recurrir directamente al procedimiento establecido en el Capítulo IV del Protocolo de Brasilia, hecho que será comunicado a la Secretaría Administrativa del Mercosur.

El Tribunal Arbitral deberá antes de emitir su Laudo, dentro del plazo de hasta quince (15) días contados a partir de la fecha de su constitución, pronunciarse sobre las medidas provisionales que considere apropiadas en las condiciones establecidas por el artículo 18 del Protocolo de Brasilia.

Capítulo III: Vigencia**Artículo 19**

El presente Tratado tendrá duración indefinida y entrará en vigor 30 días después de la fecha de depósito del tercer instrumento de ratificación. Los instrumentos de ratificación serán depositados ante el Gobierno de la República del Paraguay que comunicará la fecha de depósito a los gobiernos de los demás Estados Partes. El Gobierno de la República del

Paraguay notificará al Gobierno de cada uno de los demás Estados Partes la fecha de entrada en vigor del presente Tratado.

Capítulo IV: Adhesión**Artículo 20**

El presente Tratado estará abierto a la adhesión, mediante negociación, de los demás países miembros de la Asociación Latinoamericana de Integración, cuyas solicitudes podrán ser examinadas por los Estados Partes después de cinco años de vigencia de este Tratado. No obstante, podrán ser consideradas antes del referido plazo de solicitudes presentadas por países miembros de la Asociación Latinoamericana de Integración que no formen parte de esquemas de integración sub-regional o de una asociación extra-regional. La aprobación de las solicitudes será objeto de decisión unánime de los Estados Partes.

Capítulo V: Denuncia**Artículo 21**

El Estado Parte que desee desvincularse del presente Tratado deberá comunicar esa intención a los demás Estados Partes de manera expresa y formal, efectuando dentro de los sesenta (60) días la entrega del documento de denuncia al Ministerio de Relaciones exteriores de la República del Paraguay que lo distribuirá a los demás Estados Partes.

Artículo 22

Formalizada la denuncia, cesarán para el Estado denunciante los derechos y obligaciones que correspondan a su condición de Estado Parte, manteniéndose los referentes al programa de liberación del presente Tratado y otros aspectos que los Estados Partes, junto con el Estado denunciante, acuerden dentro de los sesenta (60) días posteriores a la formalización de la denuncia. Esos derechos y obligaciones del Estado denunciante continuarán en vigor por un período de dos (2) años a partir de la fecha de la mencionada formalización.

Capítulo VI: Disposiciones Generales**Artículo 23**

El presente Tratado se denominará "Tratado de Asunción".

Artículo 24

Con el objeto de facilitar el avance hacia la conformación del Mercado Común se establecerá una Comisión Parlamentaria Conjunta del Mercosur. Los poderes ejecutivos de los Estados Partes mantendrán informados a los respectivos Poderes Legislativos sobre la evolución del Mercado Común objeto del presente Tratado.

Hecho en la ciudad de Asunción, a los veintiséis días del mes de marzo del año mil novecientos noventa y uno, en un original en los idiomas español y portugués, siendo ambos textos igualmente auténticos. El Gobierno de la República del Paraguay será el depositario del presente Tratado y enviará copia debidamente autenticada del mismo a los Gobiernos de los demás Estados Partes signatarios y adherentes.

Por el Gobierno de la República Argentina: Carlos Saúl Menem, Guido Di Tella
Por el Gobierno de la República Federativa del Brasil: Fernando Collor, Francisco Rezek
Por el Gobierno de la República del Paraguay: Andrés Rodríguez, Alexis Frutos Vaesken
Por el Gobierno de la República Oriental del Uruguay: Luis Alberto Lacalle, Gros Espiell.

Anexo I: Programa de Liberalización Comercial

Artículo 1

Los Estados Partes acuerdan eliminar a más tardar el 31 de diciembre de 1994 los gravámenes y demás restricciones aplicadas en su comercio recíproco. En lo referente a las listas de excepciones presentadas por la República del Paraguay y por la República Oriental del Uruguay, el plazo de su eliminación se extenderá hasta el 31 de diciembre de 1995, en los términos del artículo séptimo del presente anexo.

Artículo 2

A los efectos dispuestos en el artículo anterior, se entenderá:

- por "gravámenes", los derechos aduaneros y cualesquiera otros recaros de efectos equivalentes, sean de carácter fiscal monetario, cambiario o de cualquier otra naturaleza, que incidan sobre el comercio exterior. No quedan comprendidos en dicho concepto las tasas y recargos análogos cuando respondan al costo aproximado de los servicios prestados; y
- por "restricciones", cualquier medida de carácter administrativo, financiero, cambiario o de cualquier otra naturaleza, mediante la cual un Estado Parte impida o dificulte, por decisión unilateral, el comercio recíproco. No quedan comprendidos en dicho concepto las medidas adoptadas en virtud de las situaciones previstas en el Artículo 50 del Tratado de Montevideo 1980.

Artículo 3

A partir de la fecha de entrada en vigor del Tratado, los Estados Partes iniciarán un programa de desgravación progresivo, lineal y automático, que beneficiará a los productos comprendidos en el universo arancelario clasificados de conformidad con la nomenclatura arancelaria utilizada por la Asociación Latinoamericana de Integración de acuerdo al cronograma que se establece a continuación:

Comenzando el 30/6/91 con un 47%, 31/12/91 con 54%, 30/6/92 con 61%, 31/12/92 con 68%, 30/6/93 con 75%, 31/12/93 con 82%, 30/6/94 con 89% y 31/12/94 con 100%. Las "Preferencias" se aplicarán sobre el arancel vigente en el momento de su aplicación y consisten en una reducción porcentual de los gravámenes más favorables aplicados a la importación de los productos provenientes desde terceros países no miembros de la ALADI.

Si alguno de los Estados Partes eleva dicho arancel para la importación desde terceros países, aplicará las preferencias sobre el nivel de arancel vigente al 01.01.91.

Si se reducen los aranceles, las preferencias se aplicarán automáticamente sobre el nuevo arancel en la fecha de entrada de vigencia del mismo.

Artículo 4

Las preferencias acordadas en los Acuerdos de Alcance Parcial celebrados en el marco de ALADI por los Estados Partes entre sí, se profundizarán dentro del Programa de Desgravación, iniciándose con una preferencia del 40% sobre los aranceles vigentes al 31.12.90 en ambos países, incrementándose dichas preferencias hasta alcanzar el 100%, es decir con arancel 0 al 31.12.94.

Estas desgravaciones se aplicarán en el marco de los acuerdos de Alcance Parcial, no beneficiando a los demás integrantes del Mercado Común, no alcanzando a los productos incluidos en las Listas de Excepciones.

Artículo 5

Sin perjuicio del mecanismo descripto en los Artículos tercero y cuarto, los Estados Partes podrán profundizar, adicionalmente, las preferencias mediante negociaciones a efectuarse en el marco de los acuerdos previstos en el Tratado de Montevideo de 1980.

Artículo 6

Quedarán excluidos del cronograma de desgravación al que se refieren los Artículos tercero y cuarto, del presente Anexo, los productos comprendidos en las Listas de Excepciones presentadas por cada uno de los Estados Partes con las siguientes cantidades de ítem NALADI:

República Argentina: 394

República Federativa del Brasil: 324

República del Paraguay: 439

República Oriental del Uruguay: 960

Artículo 7

Las Listas de Excepciones se reducirán al vencimiento de cada año calendario conforme al cronograma que se detalla a continuación:

- Para la República Argentina y la República Federativa del Brasil a razón de un veinte por ciento (20%) anual de los ítems que las componen, reducción que se aplica desde el 31 de diciembre de 1990.
- Para la República del Paraguay y la República Oriental del Uruguay, la reducción se hará a razón de:
 - 10% en la fecha de entrada en vigor del Tratado,
 - 10% en 31 de diciembre de 1991,
 - 20% en 31 de diciembre de 1992,
 - 20% en 31 de diciembre de 1993,
 - 20% en 31 de diciembre de 1994,
 - 20% en 31 de diciembre de 1995,

Artículo 8

Las Listas de Excepciones incorporadas en los Apéndices I, II, III y IV incluyen la primera reducción contemplada en el artículo anterior.

Artículo 9

Los productos que se retiren de las Listas de Excepciones en los términos previstos en el Artículo séptimo se beneficiarán automáticamente de las preferencias que resulten del Programa de Desgravación establecido en el Artículo tercero del presente Anexo con, por lo menos, el porcentaje de desgravación mínimo previsto en la fecha en que se opere su retiro de dichas listas.

Artículo 10

Los Estados Partes sólo podrán aplicar hasta el 31 de diciembre de 1994, a los productos comprendidos en el programa de desgravación, las restricciones no arancelarias expresamente declaradas en las Notas Complementarias al acuerdo de Complementación que los Estados Partes celebrarán en el marco del Tratado de Montevideo de 1980.

Al 31 de diciembre de 1994 y en el ámbito del Mercado Común, quedarán eliminadas todas las restricciones no arancelarias.

Artículo 11

A fin de asegurar el cumplimiento del cronograma de desgravación en los Artículos tercero y cuarto, así como la conformación del Mercado Común, los Estados Partes coordinarán las políticas macroeconómicas y las sectoriales que se acuerden, a las que se refiere el Tratado para la Constitución del Mercado Común, comenzando por aquéllas que se vinculan con los flujos del comercio y con la configuración de los sectores productivos de los Estados Partes.

Artículo 12

Las normas contenidas en el presente Anexo, no se aplicarán a los Acuerdos de Alcance Parcial, de Complementación Económica Números 1, 2, 13 y 14, ni a los comerciales y agropecuarios, suscritos en el marco del Tratado de Montevideo 1980, los cuales se regirán exclusivamente por las disposiciones en ellos establecidas.

Anexo II: Régimen General de Origen

Este régimen está basado en la resolución 78 del Tratado de Montevideo de 1980 (ALADI) y orientado a asegurar que las mercaderías gocen de las preferencias intra-regionales sean en un porcentaje importante originarias de los Estados Partes.

También hace mención a los productos que serán considerados originarios, los requisitos a cumplir y la certificación de los mismos.

Anexo III: Solución de Controversias

1. Las controversias que pudieran surgir entre los Estados Partes como consecuencia de la aplicación del Tratado, serán resueltas mediante negociaciones directas. En caso de no lograr una solución, los Estados Partes someterán la controversia a consideración del Grupo Mercado Común, el que luego de evaluar la situación, formulará en el lapso de sesenta (60) días, las recomendaciones pertinentes a las partes, para la solución del diferendo. A tal efecto, el Grupo Mercado Común podrá establecer o convocar paneles de expertos o grupos de peritos con el objeto de contar con asesoramiento técnico. Si en el ámbito del Grupo Mercado Común, tampoco se alcanza una solución, se elevará la controversia al Consejo Mercado Común, para que adopte las recomendaciones.
2. Dentro de los ciento veinte (120) días de la entrada en vigor del Tratado, el Grupo Mercado Común elevará a los Gobiernos de los Estados Partes una propuesta de Sistema de Solución de Controversia que regirá durante el período de transición.

Anexo IV: Cláusulas de Salvaguardia**Artículo 1**

Cada Estado Parte podrá aplicar, cláusulas de salvaguardia a la importación de productos que se beneficien con el Programa de Liberación Comercial establecido en el ámbito del Tratado.

Los Estados Partes acuerdan que solamente deberán recurrir al presente régimen en casos excepcionales.

Artículo 2

Si las importaciones de determinados productos, causaran daño o amenaza de daño grave a su mercado, como consecuencia de un sensible aumento en las importaciones de ese producto, en un corto período, provenientes de los otros Estados Partes, el país importador solicitará al Grupo Mercado Común la realización de consultas a fin de eliminar esa situación.

El pedido del país importador, estará acompañado de una declaración pormenorizada de los hechos, razones y justificativos del mismo.

El Grupo Mercado Común deberá iniciar las consultas en un plazo máximo de diez (10) días corridos a partir de la presentación del pedido del país importador y deberá concluir las, habiendo tomado una decisión al respecto, dentro de los veinte (20) días corridos desde su iniciación.

Artículo 3

La determinación del daño o amenaza de daño grave en el sentido del presente régimen será analizada por cada país, teniendo en cuenta la evolución, entre otros, de los siguientes aspectos relacionados con el producto en cuestión:

- a) Nivel de producción y capacidad utilizada.
- b) Nivel de empleo.
- c) Participación en el mercado.
- d) Nivel de comercio entre las Partes involucradas o participantes en la consulta.
- e) Desempeño de las importaciones y exportaciones en relación con terceros países.

Ninguno de los factores antes mencionados constituye, por sí solo, un criterio decisivo para la determinación del daño o amenaza de daño grave.

No serán considerados, en la determinación del daño o amenaza de daño grave, factores tales como los cambios tecnológicos o cambios en las preferencias de los consumidores a favor de productos similares y/o directamente competitivos dentro mismo sector.

La aplicación de la cláusula de salvaguardia dependerá en cada país, de la aprobación final de la sección nacional del Grupo Mercado Común.

Artículo 4

Con el objetivo de no interrumpir las corrientes de comercio que hubieren sido generadas, el país importador generará una cuota para la importación del producto objeto de salvaguardia, que se regirá por las mismas preferencias y demás condiciones establecidas en el Programa de Liberación Comercial. La mencionada cuota será negociada con el Estado Parte de donde se originan las importaciones, durante el período de consulta a que se refiere el Artículo 2. Vencido el plazo de consulta y no habiéndose alcanzado un acuerdo, el país importador que se considere afectado podrá fijar una cuota, que será mantenida por el plazo de un año. En ningún caso la cuota fijada unilateralmente por el país importador será menor que el promedio de los volúmenes físicos importados en los últimos tres años calendario.

Artículo 5

Las cláusulas de salvaguardia tendrán un año de duración y podrán ser prorrogadas por un nuevo período anual y consecutivo, aplicándose los términos y condiciones establecidos en el presente Anexo. Estas medidas solamente podrán ser adoptadas una vez para cada producto.

Artículo 6

La aplicación de las cláusulas de salvaguardia no afectará las mercaderías embarcadas en la fecha de su adopción, las cuales serán computadas en la cuota prevista en el artículo 4.

Anexo V: Subgrupos de Trabajo del Grupo Mercado Común

El Grupo Mercado Común formará los subgrupos de trabajo, para coordinar las políticas macroeconómicas y sectoriales.

- Subgrupo 1: Asuntos Comerciales
- Subgrupo 2: Asuntos Aduaneros
- Subgrupo 3: Normas Técnicas
- Subgrupo 4: Política Fiscal y Monetaria relacionada con el Comercio
- Subgrupo 5: Transporte terrestre.
- Subgrupo 6: Transporte marítimo
- Subgrupo 7: Política Industrial y Tecnológica
- Subgrupo 8: Política Agrícola
- Subgrupo 9: Política Energética

Subgrupo 10: Coordinación de Políticas Macroeconómicas

Subgrupo 11: Relación Laboral, Empleo y Seguridad Social (creado a partir de diciembre de 1991)

Actualmente están trabajando los subgrupos: 3 de Normas Técnicas, que a su vez tiene 5 grupos: 1) Siderúrgico, 2) Electrodoméstico, 3) Juguetes, 4) Telecomunicaciones, 5) Automotriz, a efectos de armonizar las Normas Técnicas de los distintos productos.

El subgrupo 8 está trabajando en dos niveles: 1) Lo referido a Políticas Agrícolas, sería el grupo gubernamental, 2) Talleres de trabajo, donde el rol activo lo desempeñan las empresas privadas (agropecuarias), con una primera etapa de intercambio de información y una segunda etapa de armonización de políticas. También se trabaja con las asimetrías.

El Subgrupo 11 funciona con comisiones, donde el grupo de mercado indica los temas prioritarios, actualmente son 1) Costos Laborales, 2) Formación Profesional, 3) Empleo.

Los cuatro gobiernos están trabajando con convicción y las metas del MERCOSUR son *factibles e irreversibles*, según lo que se desprende de la última reunión de Presidentes en Las Leñas (Mendoza).

Inversiones en el Mercosur

Este proceso de integración ha inducido la generación y atracción de inversiones a la región. Estas se pueden clasificar en:

- **Extrazona:** Corresponden a las empresas privadas directas, de empresas extranjeras en el Mercosur.
- **Intrazona:** Incluyen por una parte las inversiones que las empresas realizan en sus países con vista al mercado regional, y por otra, las inversiones privadas de empresas radicadas en una de los países miembros del Mercosur, realizadas en otro de ellos, incluyendo las empresas conjuntas.

La mayor parte de las inversiones introducidas en el Mercosur, son del tipo Intrazona. En este tipo de inversiones el dinamismo del comercio a nivel global y sectorial, son factores que ejercen un impacto mayor. Además las inversiones Intrazona son particularmente sensibles a la amortización de las reglas de competencia, los marcos regulatorios, las políticas sectoriales y tecnología, los incentivos y subsidios, los regímenes tributarios y las políticas crediticias.

Las inversiones Extrazona, toman en cuenta otro tipo de consideraciones, como por ejemplo la estrategia global de las matrices de las corporaciones transnacionales para su posicionamiento en un mercado regional.

El punto común entre ambas, es la seguridad jurídica, uno de los factores claves al momento de decidir la localización de la inversión, elemento que define la calidad de acceso al mercado ampliado.

Régimen Jurídico para las inversiones Intrazona

Para el caso de las inversiones intra-Mercosur, es de aplicación el protocolo de colonia sobre protección y fomento de inversiones de intrazona.

En este régimen se incluyen:

- Las propiedades de bienes muebles e inmuebles, así como los demás derechos reales, tales como hipoteca, cauciones y derechos de prenda.
- Acciones cuotas sociales y cualquier otro tipo de participación en sociedades de capital.
- Títulos de crédito y derechos a prestaciones que tengan un valor económico; los préstamos estarán incluidos solamente cuando estén directamente vinculados a la inversión específica.
- Derechos de propiedad intelectual o inmaterial, incluyendo derechos de autor y de propiedad industrial, tales como: patentes, diseños industriales, marcas, nombres comerciales, procedimientos técnicos, know how y valor llave.

- Concesiones económicas de derecho público, conferidas conforme a la ley, incluyendo las concesiones para la búsqueda, cultivo, extracción o explotación de recursos naturales.

Régimen Jurídico para las inversiones extrazona

En cuanto a este tipo de inversiones, son de aplicación las disposiciones de cada país sobre régimen legal de inversiones extranjeras.

La legislación Argentina es decididamente abierta a la recepción de inversiones extranjeras, no hay limitaciones a tales inversiones, las que se pueden realizar sin necesidad de autorización estatal previa.

Impacto del Mercosur en las Provincias Argentinas

Las exportaciones argentinas al Mercosur han presentado un importante crecimiento, que supera el constatado con el resto del mundo. Sin embargo, la importancia de este proceso para las provincias no ha sido igual para todas.

Las exportaciones a Brasil son lideradas en forma destacada por la provincia de Buenos Aires, habiendo concentrado la mitad de los envíos del país en los últimos años. Desde lejos siguen en importancia Córdoba 15%, Santa Fe 7%, Tierra del Fuego 5% y Mendoza 4%.

Lo mismo acontece con las exportaciones a Paraguay y a Uruguay, donde Buenos Aires detenta el 68% y 60% del total vendido a estos dos países.

La Rioja y Formosa destinan casi la totalidad de sus exportaciones al Mercosur, representando un 84% y 80% del total. En el primer caso los envíos son dirigidos principalmente al mercado brasileño y en segundo al paraguayo.

Del total de las provincias, en sólo 6 de ellas se puede advertir una disminución en la importancia relativa del Mercosur como destino de sus exportaciones: San Juan, Capital Federal, Neuquén, Río Negro y Catamarca.

El impacto de integración, sin embargo, ha sido muy importante en el caso de algunas provincias. Los casos más destacados son los aumentos registrados en: Formosa, donde la participación del Mercosur en el total de exportaciones aumentó del 1% al 84%, Córdoba del 15% al 62%, Chaco del 1% al 41%, Corrientes del 26% al 52%, Tierra del Fuego del 17% al 54%.

En estas provincias una gran parte del crecimiento de las exportaciones se explica claramente por el aumento de los envíos al Mercosur. Los casos más destacados se presentan en Corrientes, Córdoba, Chubut, Formosa, La Rioja, Salta y Tucumán.

En Chaco, Entre Ríos, Mendoza y Santa Fe se constata que mientras las exportaciones al resto del mundo caen, contrariamente los envíos a los países del Mercosur crecen.

Por último, merece comentar que una gran parte de las exportaciones provinciales a la región pertenece a lo que se denomina productos regionales. Se destacan entre ellos por el alto porcentaje que se destina al mercado brasileño: cebollas, porotos blancos, manzanas, peras, aceitunas, ajos y porotos negros.

Las exportaciones de cereales, arroz, legumbres, lácteos, ganado (en pie), frutas frescas y sus preparados se han traducido para las provincias argentinas en importantes posibilidades de exportar al mercado brasileño.

CAPÍTULO 5

ORGANISMOS NACIONALES

Organismos Nacionales que Intervienen en el Comercio Exterior Argentino

En el quehacer del Sector Externo intervienen con distintas funciones, Reparticiones y Grandes Reparticiones del Estado, Centralizadas y Descentralizadas, Autárquicas o no, así como otros distintos Organismos de carácter Privado que actuando en forma conjunta, separada o alternativamente, conforman el aparato administrativo y normativo que encausa el desenvolvimiento de la actividad, conforme a las pautas programáticas que imparte el PEN.

Tales organismos:

Oficiales

- Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos de la Nación.
- Consejo Nacional de Comercio Exterior. (Dto. 766/94 del 12.5).
- Secretaría Comercio e Inversiones.
- Secretaría de Hacienda.
- Administración Nacional de Aduanas.
- Comando en Jefes de Aeronáutica (Aeropuertos Internacionales)
- L.A.D.E. (Depósitos Fiscales en Aeropuertos). (En Disolución S/Dec 871/92).
- EDCADASA (Depósitos Fiscales).
- Dirección General Impositiva (I.V.A. – Ganancias – Impuestos Internos).
- Dirección Nacional de Transportes (Terrestre y Marítimo)
- Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto – Subsecretaría de Negociaciones Económicas Internacionales.
- Banco Central de la República Argentina – y todos los Bancos Oficiales y Privados del Sistema, Autorizados para Operar en Cambios.

Privados

- Cámara de Comercio Exterior
- Cámara de Importadores y Exportadores
- Cámaras de Agentes de Marketing
- Cámara de Agentes Aseguradores
- Compañías Aseguradoras
- Bancos (autorizados a operar en cambios)
- Instituciones para Estudios Especializados
- Asesorías de Comercio Exterior
- Despachantes de Aduana

Créditos para Fomento

En comercio exterior debemos considerar dos clases de créditos de Fomento: para Importaciones y para Exportaciones. En el primer caso quién podría ser el Organismo Financiero otorgante es. (FMI, BANCO MUNDIAL, AID, EXIMBANK, B.I.R.D, etc.) y/o el Gobierno del Estado que fomente la importación.

Normalmente este tipo de créditos se otorgan cuando se desean fomentar el desarrollo y/o la explotación de un determinado Sector Productivo o mejorar la tecnología de líneas productivas existentes. Para esta última situación, es el Estado quien declara la zona que obtendrá la preferencia y dicta las normas necesarias para promover el equipamiento deseado. A partir de ese momento es el importador quien debe procurarse el proveedor del exterior y éste conseguir a través de su banco el financiamiento del bien a exportar.

Los créditos pueden consistir:

- En importación de bienes de capital con reducción o eliminación de derechos y tributos aduaneros.
- Disminución y/o Exención de Impuestos Nacionales y Provinciales
- Apoyo de la banca Oficial con tasas preferenciales

Este tipo de beneficios también pueden extenderse para la exportación de determinados productos y/o líneas de productos que el Estado pretende promover.

Fundación Export. Ar

Esta fundación se constituyó con el objetivo de:

- Estudiar e investigar temas relacionados con el comercio exterior y todo lo concerniente a la promoción de productos exportables de Argentina, especialmente aquellos elaborados y/o producidos por las pequeñas y medianas empresas.
- Suministrar apoyo logístico y técnico a todas aquellas tareas concurrentes a la comercialización, oferta, apertura de nuevos mercados y todo lo atinente al comercio exterior argentino

Banco de Inversión y Comercio Exterior S.A. (BICE)

El Banco de Inversión y Comercio Exterior fue concebido como un banco de segundo piso, destinado a la financiación de mediano y largo plazo de proyectos de inversión y del comercio exterior de los sectores productivos del país y adicionalmente, asistir al desarrollo del Mercado de Capitales.

Fue creado por Decreto del Poder Ejecutivo n° 2703 del 20.12.1991. Su capital fue aportado íntegramente por el Estado, que además lo designo agente financiero del mismo en varias de las líneas de crédito que administra.

Como banco mayorista, su cartera de clientes está constituida por las entidades financieras de primer piso, quienes son las encargadas de canalizar hacia el mercado los programas y líneas de crédito que el Banco dispone.

La concepción del BICE, responde a una necesidad del mercado, cuál es obtener financiación a mediano y largo plazo a tasas competitivas, y fundamentalmente orientar el crédito hacia el sector de pequeñas y medianas empresas, que tradicionalmente enfrentaron serios inconvenientes para obtener fondos en esas condiciones.

Para poder desarrollar su gestión y alcanzar los objetivos propuestos, el Gobierno decidió incrementar el capital inicial de la entidad de \$ 26 millones, elevándolo a \$ 227,7 millones que fue el patrimonio neto del BICE al cierre de ejercicio 1993.

Su plan comercial abarca una serie de programas y líneas de crédito cuyos fondos negoció el Gobierno con otros países y con organismos multilaterales de crédito, así como de recursos propios y que conforman, en conjunto, una importante masa cercana a los 2.000 millones que el BICE orientará, como se mencionó precedentemente, básicamente al financiamiento de inversiones productivas y de exportaciones.

La mayor fuente de recursos proviene del Programa Global de Crédito Multisectorial que ha otorgado el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) por u\$s. 300 millones, con co-financiamiento del Eximbank de Japón, quien participará con otros u\$s. 300 millones y que con el aporte del BICE y las entidades de primer piso de u\$s. 100 millones cada una totaliza u\$s. 800 millones.

Este programa está dirigido a financiar proyectos de inversión y exportaciones locales a mediano y largo plazo a tasas de mercado.

El Banco Mundial otorgó en 1994 una línea de u\$s. 500 millones denominada "Backstop Facility", destinada al desarrollo del mercado de capitales, lo cual permite a los bancos de primer piso, la obtención de fondos para financiar proyectos a largo plazo.

Cabe aclarar, que esta facilidad, constituyó la primera experiencia a nivel mundial que realizó el Banco Mundial.

En cuanto a su operatoria, tal como se mencionó antes, el BICE canaliza los fondos a través de las entidades de primer piso que se encuentren previamente calificadas para operar como colocadoras de los recursos.

La calificación de las entidades, responde a un sistema propio del BICE el cual, en base a un riguroso análisis cualitativo y cuantitativo de cada entidad, permite determinar un nivel de calificación que define si resulta elegible para operar con el Banco.

Adicionalmente, como agente financiero del Gobierno Nacional, el BICE ha recibido el mandato para administrar el recupero de las líneas de crédito bilaterales, oportunamente otorgadas a diversos países, habiéndose obtenido ya los recuperos de deuda de las República de El Salvador, Honduras, Guatemala, República Dominicana y Senegal.

Régimen de Financiación para Exportaciones Argentinas

Destinatarios: Pequeñas y Medianas Empresas (Norma 4)

Disposiciones Normativas:

1. Destino

El régimen de financiación de exportaciones está destinado a Pequeñas y Medianas empresas, definidas en los términos de la Comunicación "A" 2089 del B.C.R.A. del 30.04.1993.

2. Alcances

Este financiamiento comprende:

- 1.1. Exportaciones de mercaderías argentinas, sin uso.
- 1.2. Las mercaderías a que se refiere el punto precedente son: bienes de capital y hasta un 10% de su valor FOB en concepto de repuestos y accesorios para ser utilizados en los equipos que se exporten.
- 1.3. La lista de los productos, objeto de financiamiento, figura como Anexo a la presente norma. El Banco de Inversión y Comercio Exterior S.A. (BICE) considerará presentaciones debidamente fundadas para la inclusión de nuevos productos o de aquellos que pudiendo ser considerados bienes de capital, no hubieran sido incluidos en el Anexo.

| Monto del crédito u\$s. | Plazo de financiamiento |
|---|------------------------------------|
| Desde u\$s. 20.000 hasta u\$s. 250.000 | Desde 6 meses y hasta dos años |
| Más de u\$s. 250.000 hasta u\$s. 750.000 | Desde 6 meses y hasta 3 años |
| Más de u\$s. 750.000 Hasta u\$s. 2.500.000 | Desde seis meses y hasta 5 años |

Cuando las operaciones de exportación excedan el monto citado precedentemente, el BICE sólo financiara hasta el importe máximo establecido.

Las proporciones de financiación estipuladas en el apartado 4.1. son de aplicación cuando el total de insumos importados adquiridos directamente en el exterior o introducidos bajo el régimen de admisión temporaria, según declaración jurada del exportador ante el EFI, no supere el 30% del valor FOB de la exportación. Cuando se exceda el porcentaje establecido anteriormente, el monto previsto a financiar por el BICE, se reducirá en la medida de tal exceso.

3. Tasa de interés:

3.1. Los intereses aplicables a estas operaciones para el tomador final, son los que se fijan seguidamente:

| Plazo | Tasa anual |
|------------------------------|------------|
| Desde 6 meses y hasta 2 años | 8% p.a. |
| Más de 2 años y hasta 3 años | 9% p.a. |
| Más de 3 años y hasta 5 años | 10% p.a. |

3.2. Intereses punitivos:

Las tasas citadas en el apartado 3.1. se incrementarán en 50%.

3.3. El BICE podrá, a su solo juicio y discreción, modificar las tasas de interés citadas precedentemente. La nueva tasa de interés no será de aplicación para aquellas operaciones que hayan tenido principio de ejecución. Las EFIS, mediante nota, deberán presentar al BICE la documentación respaldatoria para las operaciones con principio de ejecución.

3.3.1. Por la utilización de los fondos de este régimen las EFIS deben abonar al BICE la tasa de interés fijada en el apartado 3.1., disminuida por la retribución a que se refiere el apartado que sigue, en dólares estadounidenses, a fin de cada semestre calendario y al vencimiento de cada letra, conforme al procedimiento del apartado 9.7.

3.3.2. la retribución de las EFIS por su intervención en el régimen será fijada en función de la calificación asignada por el BICE a cada EFI, a la que será comunicada en forma individual. Dicha retribución está a cargo del BICE y no debe adicionarse a las tasas de interés establecidas en el apartado 5.1.

4. Acceso a los Recursos por parte de las EFIS:

4.1. Los montos máximos que por éste régimen podrán acceder las EFIS, serán establecidos, en cada caso, por este Banco, el que procederá a su comunicación.

4.2. El monto total de los fondos asignados a este programa de financiamiento alcanza inicialmente a u\$s. 100 millones, a los que también se irán aplicando los recuperos de los financiamientos otorgados por éste régimen, en la medida de que éstos se produzcan.

4.3. Los fondos mencionados en el apartado precedente serán acordados a las EFIS que se ajusten a la presente normativa, de acuerdo con el orden cronológico en que se efectúan las presentaciones. Los pedidos rechazados o devueltos por no cumplir con la normativa se considerarán a este efecto como no presentados.

4.4. Las EFIS podrán requerir al BICE, que asuma el compromiso de un desembolso futuro, cuyo plazo no podrá exceder de noventa (90) días entre la fecha de interposición del pedido y la presentación formal de la solicitud de financiamiento. El pedido lo formularán las EFIS, por nota dirigida a la Gerencia de Recursos Financieros del BICE. La resolución que se adopte será comunicada por el BICE a la EFI, la que deberá abonar por adelantado una comisión del 0,50% p.a., por el período en que los fondos estén comprometidos y no desembolsados (lapso comprendido entre el acuerdo de la solicitud y la presentación formal del pedido de financiamiento).

Las sumas comprometidas a que se refiere el párrafo anterior, afectan el monto de crédito global de la EFIS.

4.5. Las operaciones que se cursen a través de este régimen deben instrumentarse mediante la emisión de letras en dólares estadounidenses, las que una vez descontadas por las EFIS a los exportadores, serán descontadas en la misma moneda por el BICE, hasta los límites de crédito establecidos.

- 4.6. Las letras deben ser emitidas por importes no inferiores a u\$s. 5.000. los importes de las letras a ser financiadas no deben incluir los intereses de la financiación otorgada.

5. Límite de financiamiento a los exportadores:

- 5.1. Los financiamientos a que se refiere el presente régimen alcanzarán un máximo de u\$s. 2.500.000 por un año calendario por empresa o conjunto económico definido en los términos de la Comunicación "A" 2140 del BCRA, del 15.9.93.

6. Garantías y requisitos:

- 6.1. Las operaciones que se cursen por el presente régimen deben estar:
- 6.1.1. Cubiertas, en todos los casos, por el Seguro de Crédito a la Exportación contra los Riesgos Extraordinarios.
 - 6.1.2. Cubiertas por el Seguro de Crédito a la Exportación contra los Riesgos Comerciales Ordinarios o avaladas por un banco del exterior de reconocida solvencia a satisfacción del BICE que permita el descuento de los instrumentos de cobro de la exportación a tasas de mercado para instituciones de primera línea en las distintas plazas internacionales.
 - 6.1.3. Para las operaciones que cuenten con instrumentos con reembolso automático a cursar a través de Convenios de Pagos y Créditos Recíprocos, no será necesaria la cobertura del Seguro de Crédito a la Exportación contra los Riesgos Comerciales Ordinarios.
- 6.2. Como se expresa en el apartado 9. Condiciones para el descuento de las letras, el BICE no otorga plazos de espera ni prórrogas de las operaciones y ante la eventualidad de dificultades de cobro en el exterior, las EFIS deberán responder en todos los casos por los descuentos solicitados, los intereses y los gastos que pudieran generarse. Las EFIS asumen la responsabilidad que las operaciones se ajusten a la presente normativa. El BICE podrá efectuar las verificaciones que estime convenientes para constatar el cumplimiento de la presente norma. En caso de comprobarse infracciones a las normas, en los aspectos atribuibles a las EFIS, el BICE podrá aplicarles a la EFIS los intereses punitivos a que se refiere el apartado 3.2. y declarar cancelada la operación, debiendo las EFIS restituir el capital con más los intereses que aplique el BICE. Las EFIS podrán ser suspendidas o inhabilitadas para operar con el BICE.
- 6.3. Las letras deben ser emitidas y cobradas en dólares estadounidenses. El BICE considerará presentaciones de las EFIS, por nota dirigida a la Gerencia de Recursos Financieros del BICE, en las que se proponga el descuento de notas libradas en monedas convertibles, distintas del dólar estadounidense, y determinará la tasa de interés aplicable en cada caso.
- 6.4. El pedido de financiación debe ser interpuesto por la EFI a BICE, dentro de los noventa (90) días corridos posteriores a la fecha del respectivo documento de embarque.
- 6.5. Cuando el pago se curse a través de los Convenios de Pagos y Créditos Recíprocos, la operativa debe ajustarse a las disposiciones que la rijan.
- 6.6. Las EFIS que soliciten el descuento de letras al BICE, deberán acompañar, además de la fórmula pertinente, lo siguiente:

6.6.1. Fotocopia del permiso de embarque (copia nº 0 con la certificación del Despachante de Aduana del cumplimiento de embarque aduanero. La firma del

Despachante de Aduana deberá estar certificada por la Dirección General de Aduanas).

6.6.2. Fotocopia del documento de embarque autenticada por las EFIS.

6.6.3. Fotocopia de la póliza de Seguro de Crédito contra los Riesgos Extraordinarios y Comerciales Ordinarios, en este último caso si correspondiere. Los respectivos recibos de pagos de las pólizas extendidas por la compañía aseguradora deberán presentarse antes del desembolso de los fondos.

6.6.4. Fotocopia de la factura comercial.

6.6.5. Fotocopia de la carta de crédito, si hubiere.

II. Normas de Procedimiento

9. Condiciones para el descuento de las letras:

9.1. Las EFIS que se soliciten el descuento de letras al BICE deben integrar la Fórmula pertinente, por triplicado, acompañando cada una de las letras ofrecidas, endosadas a favor del BICE. Además, acompañarán la documentación mencionada en el punto precedente.

9.2. El BICE admitirá el libramiento de "letra de oficio" o la remisión de la "segunda de cambio" para facilitar el descuento, pero su canje por las letras originales de la operación no podrá exceder de los treinta (30) días corridos de aprobado el descuento, bajo la pena de declararlo nulo y solicitar la restitución de los fondos más los intereses punitivos pertinentes.

9.3. Las letras a descontar deben ser numeradas por la EFI, comenzando por la unidad y sin duplicar los números de cada una de ellas, aunque correspondan a la misma operación. Este requisito es de aplicación a las letras originales. Las "letras de oficio" y "segunda de cambio" deben tener la misma numeración que las letras originales, con un código alfanumérico compuestos por las letras "LO" seguidas del número que corresponda.

9.4. Las solicitudes de descuento de letras de exportación deberán presentarse en Departamento de operaciones Bancarias del BICE, dentro de los noventa (90) días corridos posteriores a la fecha del respectivo documento de embarque. Dentro de los diez (10) días hábiles de presentada la solicitud, el BICE comunicará la resolución que recaiga sobre la misma y, en su caso, la fecha de la acreditación de los fondos correspondientes, mediante télex o fax.

La fecha de acreditación de los fondos será el 5 y el 20 de cada mes o el siguiente día hábil.

9.5. Este Banco, cuando corresponda, acreditará los fondos requeridos por las EFIS, en dólares estadounidenses, en la cuenta que la EFI determine en la Fórmula respectiva.

9.6. Cancelaciones anticipadas:

El BICE atenderá solicitudes de cancelación de descuento antes del vencimiento de las letras. Las solicitudes respectivas deben ser presentadas mediante nota a la Gerencia de Recurso Financieros del BICE, detallando las letras a cancelar y su monto.

De ser aceptado el pedido, el BICE comunicará a la EFI por nota dicha decisión y la EFI deberá depositar, en dólares estadounidenses, en la cuenta nº 000909601000 del BICE en el Banco de la Nación Argentina, Sucursal Nueva York, el importe correspondiente en concepto de capital e intereses corridos, remitiendo al BICE al Aviso de Pago, en original y copia. Para la devolución de las letras se seguirá el procedimiento descrito en el apartado 9.8.

9.7. Pago de intereses:

El BICE remitirá a las EFIS a fin de cada semestre calendario y al vencimiento de cada letra descontada, la liquidación de los intereses correspondientes. La EFI deberá efectuar el pago con valor al día del vencimiento mediante acreditación de los fondos en la cuenta de este Banco nº 000909601000 en el Banco de la Nación Argentina, Sucursal Nueva York,

remitiendo al Departamento de Operaciones Bancarias del BICE el correspondiente Aviso de Pago, en original y copia.

De producirse una demora en el pago de los intereses se considerará vencida la operación y el BICE podrá iniciar las acciones legales pertinentes, sin perjuicio de la aplicación de intereses punitivos, a que alude el apartado 5.2.

9.8. Pago de Capital:

El BICE de treinta (30) días corridos anteriores al vencimiento de cada letra le pondrá a disposición de las EFIS que tramitaron su descuento, endosada con la leyenda "valores al cobro". En la fecha de vencimiento de las letras, las EFIS deberán efectuar la cancelación de las mismas, en dólares estadounidenses, en la cuenta n° 000909601000 del BICE en el Banco de la Nación Argentina, Sucursal Nueva York, remitiendo el correspondiente Aviso de Pago al Departamento de Operaciones Bancarias del BICE.

Por hasta tres (3) días hábiles posteriores al vencimiento, de demora en la cancelación de las obligaciones por capital, el BICE aplicará la tasa de interés de la operación. El BICE no otorgará plazos de espera ni prórrogas.

Se considerará extinguida la obligación de la EFI descontante únicamente contra el depósito de los fondos correspondientes al capital y los intereses, en dólares estadounidenses, en el correspondiente banco corresponsal del BICE. La falta de pago del capital y de los intereses pertinentes determina que se considere vencida la totalidad de la operación y el BICE podrá iniciar las acciones legales pertinentes, sin perjuicio de aplicar los intereses punitivos correspondientes.

Destinatarios: Financiación destinada a Participación en Ferias Internacionales (Norma 5)

Disposiciones Normativas:

1. Destino:

Financiar la participación de exportadores y/o productores residentes en la República Argentina en ferias, exposiciones o salones internacionales especializados incluidos en el Calendario de Participación Oficial Argentina en Ferias y Exposiciones Internacionales en el Exterior o auspiciadas por el Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto o por el Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos – Secretaría de Comercio e Inversiones.

2. Alcances:

2.1. Beneficiarios:

Personas físicas o jurídicas exportadoras y/o productoras de bienes y servicios argentinos que participen en ferias internacionales.

2.2. Gastos a financiar:

- Alquiler del stand
- Diseño e instalación del stand
- Alquiler de equipo audiovisual
- Gastos en catálogo y material de difusión
- Flete y seguro de los elementos a exhibir excluyendo gastos de nacionalización del producto exhibido
- Pasaje y alojamiento de los participantes

3. Entidades Financieras Intervinientes (EFIS):

Podrán intervenir en este régimen, las Entidades Financieras autorizadas a realizar aquellas operaciones de comercio exterior que impliquen la asunción directa de riesgos o responsabilidad emergente, de acuerdo con lo dispuesto por la Comunicación "A" 2.152 del

Banco Central de la República Argentina (BCRA), del 14.2.94, que resulten elegibles para el BICE.

4. Condiciones financieras:

4.1. Monto máximo del financiamiento:

Hasta el 70% de los gastos detallados en el apartado 2.2. El monto máximo del crédito será de u\$s. 50.000 por beneficiario y por feria, exposición o salón internacional especializado.

4.2. Plazo del Crédito:

Para las EFIS y para los beneficiario finales: Hasta dos (2) años a partir de la fecha del desembolso del BICE.

4.3. Amortizaciones:

En cuotas semestrales iguales y consecutivas, venciendo la primera a los seis (6) seis meses del desembolso del crédito por parte del BICE.

4.4. Tasa de interés:

4.4.1. Para las EFIS: Tasa LIBOR a seis meses de plazo más 1% p.a., pagadera por semestre vencido, considerando la fecha de los desembolsos. Se tomará la tasa LIBO de dos días hábiles anteriores al inicio de cada período de intereses.

4.4.2. Para el beneficiario final: a la tasa mencionada en el punto anterior, las

EFIS

podrán adicionar hasta 4,5% p.a.

4.5. Moneda del Crédito:

Dólares estadounidenses

5. Cancelación anticipada:

Las EFIS deberán consultar, mediante nota dirigida a la Gerencia de Recursos Financieros del BICE con no menos de treinta (30) días corridos respecto de la fecha que proponga para efectuar la amortización anticipada, la que deberá coincidir con alguna de las fechas previstas para la cancelación de las cuotas de capital, según el apartado 4.3., sobre la posibilidad que el exportador y/o productor argentino pueda acceder a esta opción de cancelar anticipadamente el crédito, mediante el pago del total del capital adeudado, intereses devengados y otros gastos que le pudieren corresponder. Toda amortización anticipada deberá ser transferida al BICE.

II. Otras Disposiciones

6. Requisitos y Procedimientos:

6.1. Los exportadores y/o productores argentinos interesados deberán presentar ante una EFI, de acuerdo con el apartado 3., la planilla cuyo modelo se acompaña como Anexo I, debidamente integrada y con carácter de declaración jurada.

6.2. Del monto total presupuestado deberá deducirse todo tipo de apoyos o subsidios que otorguen los países o entes organizadores.

6.3. la EFI deberá abrir un legajo por cada exportador y/o productor argentino con la documentación mencionada en el apartado 6.1., solicitando además de su cliente, la información que habitualmente considera necesario para este tipo de operaciones, conforme a sus propias necesidades.

Las EFI podrán solicitar al exportador y/o productor argentino las garantías que estime pertinentes en resguardo del crédito. (Pagarés)

6.4. La EFI, a fin de acceder a los recursos de este Régimen de Financiamiento, presentará ante el Departamento de Operaciones Bancarias del BICE el original del legajo del exportador y/o productor argentino, la Solicitud de Crédito y la Carta de Compromiso, cuyo modelo se adjunta como Anexo II, para su análisis y decisión por parte del BICE.

Por la Carta de Compromiso, la EFI presta su conformidad para intervenir en este régimen, asumiendo irrevocablemente el riesgo crediticio de la operación y se obliga a pagar por la operación, cuyo financiamiento solicito al BICE: (i) un monto de capital igual al 100% de los importes de las obligaciones que se concreten con el desembolso a la EFI y (ii) los intereses que devenguen dicho importe en las fechas de sus respectivos vencimientos.

Además, se obliga a entregar los pagarés cubriendo cada cuota de capital, dentro de los dos (2) días hábiles siguientes al desembolso del BICE.

Dicha Carta de Compromiso tendrá plena vigencia hasta la cancelación total de las deudas de la EFI con el BICE.

6.5. Dentro de los cinco (5) días hábiles de recibida la presentación de la EFI el BICE, juntamente con el Ministerio auspiciante, la analizará e informará a la EFI, vía fax, la resolución que se adopte. En caso afirmativo, el BICE comunicará la fecha de desembolso de los fondos. En caso negativo, el BICE devolverá la documentación recibida de la EFI.

6.6. Dentro de los dos (2) días hábiles de efectuado el desembolso a la EFI, ésta deberá enviar al BICE los Pagarés, cuyo modelo se adjunta como Anexo III, correspondiente a su deuda con el BICE, de acuerdo al apartado 4.2.

6.7. Dentro de los treinta (30) días de finalizada la exposición, el exportador y/o productor argentino deberá presentar a la EFI y ésta deberá hacer llegar al BICE, una certificación de la Embajada de la República Argentina o del Consulado en el país donde se realice la feria o exposición, la que deberá contener la conformidad de la Secretaría de Relaciones Económicas Internacionales, en la que conste la efectiva participación del exportador y/o productor argentino y los comprobantes de los gastos efectivamente realizados que originaron el pedido de financiamiento. Además, el beneficiario debe hacer llegar al BICE, a través del EFI, en nota simple, sus comentarios y experiencias recogidas de su participación.

6.8. en la fecha de vencimiento de las obligaciones, en concepto de capital y/o interés, las EFIS deberán efectuar la cancelación de las mismas, en dólares estadounidenses, en la cuenta n° 000909601000 del BICE, en el Banco de la Nación Argentina, Sucursal Nueva York, remitiendo el correspondiente Aviso de Pago al Departamento de Operaciones Bancarias del BICE.

Se considerará extinguida la obligación de la EFI, únicamente contra el depósito de los fondos correspondientes al capital y a los intereses, en dólares estadounidenses, en el banco corresponsal del BICE citado en el párrafo anterior. La falta de pago del capital y de los intereses determina que se considere vencida la operación y el BICE podrá iniciar las acciones legales pertinentes, sin perjuicio de aplicar los intereses punitivos correspondientes.

7. Impuestos:

7.1. Todos los impuestos, tasas y/o retenciones impositivas que graven en la actualidad o en el futuro los actos y contratos que sean consecuencia de la participación y colocación minorista de este financiamiento, estarán a cargo exclusivo de las EFIS.

7.2. Todo impuesto o tasa que sea aplicable a la instrumentación o celebración del presente régimen y/o la documentación o garantías que se suscriban del mismo estarán a cargo de las EFIS.

8. Autonomía de este Régimen de Financiamiento respecto a los créditos que otorguen las EFIS a los exportadores y/o productores argentinos:

8.1. las obligaciones de las EFIS de restitución del capital de pago de intereses por los fondos correspondientes a los créditos emergentes de este Régimen de Financiamiento, son absolutamente independientes y autónomas respecto a las obligaciones y estado de cumplimiento de las operaciones de crédito suscriptas entre las EFIS y los exportadores y/o productores argentinos.

8.2. Las obligaciones de las EFIS de reembolso de capital y pago de intereses al BICE en las fechas y plazos que correspondan, no estarán condicionadas al cumplimiento de las operaciones de crédito por los exportadores y/o productores argentinos. Las EFIS no podrán aducir ni invocar como excepciones para evitar o demorar el cumplimiento de sus obligaciones autónomas ninguna incidencia surgida con motivo del cumplimiento o incumplimiento de los exportadores y/o productores argentinos, ni cualquier reclamación o controversia surgida entre las EFIS y los exportadores y/o productores argentinos, en relación con las operaciones de crédito.

9. Incumplimientos:

En el caso que el exportador y/o productor argentino, beneficiario del crédito, no hubiera participado en la feria, exposición o salón especializado internacional para la cual obtuvo financiamiento, deberá abonar por su incumplimiento una tasa de interés 100% superior a la establecida para el préstamo, que deberá ser depositada a favor del BICE. La EFI deberá proceder a cancelar de inmediato el préstamo.

El interés punitivo a aplicar a la falta de pago en término del capital o de los intereses, es igual a la tasa de interés de la operación incrementada en 100%.

Destinatarios: Financiación de Proyectos de Inversiones y aumento de la capacidad Exportadora (Norma 7)

Disposiciones Normativas:

1. Destino: Financiar

- 1.1. Proyectos de Inversión del sector privado, orientados, principalmente, a mejorar la capacidad exportadora que sea técnica, financiera y económicamente viables, los que deberán incluir bienes nuevos, de producción nacional o importados, servicios y capital de trabajo, destinados a inversiones en distintas actividades económicas que se realicen en el país.
- 1.2. Proyecto de exportación que incluyan plantas industriales u otras obras que, conceptuadas en su conjunto como bienes de capital, se contraten con la condición de ser entregadas "llave en mano".
- 1.3. la construcción de depósitos, en lugares próximos a los puntos de embarque en el país, o en el exterior, para el almacenamiento de productos argentinos destinados a su comercialización de mercados externos.
- 1.4. Proyectos de reconversión y/o modernización industrial (fusiones, transformaciones, adquisiciones, ampliaciones, incorporación de tecnología y joint ventures) que impliquen el desarrollo de ventajas comparativas y de competitividad en los mercados doméstico y externo, que contemplen la necesidad de financiación para la adquisición de equipos y reconstrucción de plantas y para la constitución o el incremento de capital de trabajo permanente.
- 1.5. la enumeración precedente es taxativa. El BICE considerará el funcionamiento de proyectos vinculados a la inversión productiva y al comercio exterior de los distintos sectores económicos, que merezcan la aprobación y la asunción del riesgo crediticio por parte de las entidades financieras intervinientes (EFIS).

2. Beneficiarios

Personas Físicas con domicilio real en la República Argentina o personas jurídicas que tengan su domicilio o el de su sucursal, asiento o el de cualquier otra especie de representación permanente en la República Argentina.

3. Entidades Financieras Intervinientes (EFIS):

Podrán intervenir en el régimen, las entidades financieras autorizadas por el Banco Central de la República Argentina (BCRA) que resulten elegibles para el BICE.

4. Condiciones Financieras

4.1. Porcentaje de financiamiento:

Hasta el 90% del monto total o del valor FOB del proyecto. el porcentaje de financiamiento que el BICE asigna encada caso, estará relacionado con el flujo financiero de la operación, la naturaleza del proyecto, y la participación en el mismo del interesado y de la EFI

4.2. Montos mínimos y máximos de los créditos:

Mínimo: u\$s. 200.000

Máxima: u\$s. 5.000.000

El BICE considerará solicitudes de financiamiento por montos mayores, en función de la naturaleza del proyecto.

4.3. Plazos, amortizaciones, tasa de interés y retribución de las EFIS:

Los términos y condiciones financieras serán fijados por el BICE para cada uno de los proyectos que se aprueben, tomando en consideración del monto y plazo solicitado y el destino final de los fondos.

El plazo máximo de los financiamientos será de hasta ocho años y medio (8.5 años); sin embargo, el BICE considerará solicitudes por mayor plazo en proyectos que así lo requieran.

5. Moneda del Crédito:

Los créditos serán acordados en dólares estadounidenses.

CAPÍTULO 6

REGLAS INTERPRETATIVAS PARA CLASIFICACIÓN ARANCELARIA

Clasificación Arancelaria

Definición

Clasificar es ubicar las mercaderías de acuerdo a la codificación definida por la Nomenclatura para la Clasificación de las Mercaderías en los Aranceles Aduaneros.

Arancel

Es la tabla o catálogo oficial donde se especifica lo que debe pagarse. El Arancel de Aduanas es la tarifa oficial que determina los derechos y demás tributos que deben abonar las mercaderías para ser importadas o exportadas; asimismo es un instrumento económico con el que se regula el intercambio comercial entre un país con otros. Esta regulación se consigue mediante la percepción de determinadas cantidades de dinero que deben abonar las mercancías objeto del comercio internacional, a la entrada o salida del país. De ahí que puedan existir dos tipos de arancel de aduanas: Arancel de Importación y Arancel de Exportación. El primero gravando las mercancías a su entrada en el territorio del país y el segundo gravando las mercancías de ese territorio al salir del mismo.

El arancel de nuestro país es del tipo de derechos "ad valorem" y está definido para la Importación en el Art. 648 del Código Aduanero y en el Art. 734 para la Exportación.

En este arancel se grava la entrada o salida de mercaderías con un porcentaje sobre el valor de la misma alícuota. De esta manera es posible mantener la eficacia de su aplicación independientemente de las fluctuaciones de precios y de monedas.

Corresponde al Congreso Nacional fijar los derechos de importación y exportación (Art. 75 de la Constitución Nacional). Esta facultad se delegó en el Poder Ejecutivo Nacional mediante la Ley 20545; y en el Ministerio de Economía por Decreto 751/74.

Objetivo de la Clasificación Arancelaria

Si se tiene en cuenta que la clasificación de las mercaderías permite como función principal - además de los accesorios de tipo estadístico y percepción de tasas y servicios concurrentes - la determinación del monto del tributo, al darle una inequívoca ubicación en el arancel, tenemos que llegar a la conclusión que ella reviste fundamental importancia en el quehacer aduanero; y que de su perfecta ejecución depende, no solo la correcta percepción fiscal sino la efectiva concreción de las políticas económicas, sobre todo cuando ellas son proteccionistas.

No obstante ser la Aduana la única autoridad en materia de clasificación, las cuestiones clasificatorias pueden tener diversos orígenes, tal lo establecido por la Resolución 4485/82.

1. Clasificación a pedido de parte (Consulta de Clasificación).
2. Clasificación de Oficio. (Art. 419 del Código Aduanero).
3. Clasificación de una mercadería en trámite de despacho ante controversias sobre su ubicación arancelaria, entre el declarante y la aduana.
 - a. Antes de la verificación (Art. 225 y 957 del Código Aduanero)
 - b. Después de la verificación (Art. 954 del Código Aduanero)

4. Clasificación de una mercadería afectada a un caso contencioso, por falsa declaración (Art. 1018 del Código Aduanero).

Cuestionamiento de Clasificación Aduanera

En los casos en que aduana clasificara una mercadería o desaprobara la clasificación indicada por el interesado, y el representante de la operación de importación no estuviera de acuerdo, puede oponer su discrepancia, impugnando la posición establecida. Si el funcionario aduanero frente a ésta impugnación ratifica la discrepancia confirmando la calificación cuestionada, debe elevar las actuaciones por ante la Dirección de Clasificación Arancelaria, para que proceda al estudio del caso y produzca un dictamen técnico. En estos casos puede solicitarse el libramiento de la mercadería bajo el régimen de garantías.

Apertura de la Clasificación Arancelaria

Esto se da en aquellos casos en los cuales el operador considera que su producto debe tener partida propia, y carece de ella en la Nomenclatura. Generalmente se solicita con la intención de que se le otorgue un tratamiento arancelario más favorable. Tal pedido debe efectuarse por ante la Subsecretaría de Industria y Comercio y es necesario aportar todos los datos (muestra, folletería, etc.) que hagan a una amplia descripción del producto. Deben además darse los argumentos que se piensa, sustentan tal apertura.

Clasificación Aduanera Inexacta

Este tipo de errores por parte del operador presentante de una solicitud de importación, no es punible, siempre que se hayan indicado todos los elementos necesarios que permitan a los funcionarios aduaneros una correcta clasificación arancelaria.

Clasificación de Oficio por el Verificador

El Verificador actuante deberá clasificar nuevamente la mercadería cuando esté en presencia de discordancias entre la documentación y la mercadería real, a efectos de poder considerarse si está frente a una infracción aduanera por falsa manifestación. Esta clasificación debe ser reconsiderada por el equipo técnico. Si la inexactitud "fuera comprobable de su simple lectura de la propia declaración" el verificador despachará la mercadería, dejando constancia en los documentos, de las diferencias emergentes. Esta clasificación de oficio debe ser luego reconsiderada por el equipo técnico.

Consulta Clasificatoria

Los apoderados interesados, frente a dudas respecto a la ubicación de un producto de la Nomenclatura Arancelaria, puede efectuar un trámite de consulta previa por ante la Mesa de Entrada de la Aduana (Res. 2361/90). Se debe presentar una solicitud con la descripción del producto, muestras, catálogos, análisis químicos oficiales y, además, la mención de la posición arancelaria que el interesado considera correcta, aportando los motivos por los que se presume corresponde tal posición. La División Clasificaciones Arancelarias puede compartir el criterio sustentado, elevando el proyecto de resolución favorable o bien discrepar con el mismo, notificando al interesado y abriéndole vista por 10 días para que aporte nuevos elementos de juicio. La presentación debe estar patrocinada por un Despachante de Aduana.

Clasificador

El ex agente clasificador es hoy reemplazado por el U.T.V. (Unidad Técnica de Valoración y Clasificación), que asume las funciones de valorar, clasificar y verificar.

Orígenes

Al finalizar la segunda guerra mundial, los países europeos tenían destruidas sus industrias, y debían reactivar sus economías.

Habiéndose creado las Naciones Unidas el 26 de junio de 1945 con la presencia de cincuenta y cinco países en California (EE.UU.), el Consejo Económico de la ONU, convocó a la Conferencia del Empleo y del Comercio, la cual logró el "Acuerdo General de Tarifas Aduaneras y Comercio" (GATT) mediante su firma, en Ginebra el 30.10.1947, con el fin de cooperar en la reactivación del Comercio Internacional eliminando las trabas aduaneras y administrativas para el mejor intercambio de mercaderías.

Cierto número de países integrantes del Acuerdo GATT, logró formar poco más tarde, en Bruselas – Bélgica en 1948, el "Grupo de Estudios para la Unión Aduanera Europea" y aunó criterios al respecto, para lo cual bifurcó los temarios en dos grandes grupos de estudiosos en la materia, que formaron, por un lado, el "Comité Económico", con vocación exclusivamente europea, a través de la Organización Europea de Cooperación Económica; y que culminó en la "Comunidad Económica Europea" mediante el "Tratado de Roma" del 25 de marzo de 1957; y por el otro lado, el "Comité Aduanero" para coordinar los métodos tendientes a derribar los obstáculos aduaneros y administrativos que dificultaban el comercio internacional entre los países europeos (excluida el área socialista y terceros países).

Así se logró convenir mediante la firma de tres protocolos, en Bruselas el 15 de diciembre de 1950, el Consejo de Cooperación Aduanera, de la Convención del Valor y la Convención de la Nomenclatura.

El GATT, hoy Organización Mundial del Comercio (O.M.C.), fue un organismo abierto a la adhesión de países que acuerdan intercambiar (importar – exportar) mercaderías mediante una tarifa aduanera con derechos preferenciales y contractuales entre los países convencionales.

Nuestro país accedió al GATT por Ley 17799, y el Decreto 6351/68 reglamentó esta negociación.

El Sistema Armonizado

El Sistema Armonizado constituye un conjunto coherente de Partidas y Subpartidas, las cuales junto con las Reglas Interpretativas y las Notas de Sección y de Capítulo, que completadas con las Notas Explicativas, proveen a una clasificación de productos Sistemática y Uniforme.

Estructura General:

- * Partida: es una lista dispuesta en orden sistemático y donde es necesario, subdividirla en Subpartidas.
- * Notas de Sección
- * Notas de Capítulo
- * Notas de Subpartidas
- * Reglas Generales para la interpretación del Sistema.
- * Notas Explicativas

Partida

Las partidas están compuestas por a) una Parte Numérica y b) una Parte Alfabética.

a) Parte Numérica:

Partida 0711.20.10.000 Y

07 (Capítulo); **11** (Partida); **2** (Subpartida de primer nivel, de un (1) guión); **0** (Subpartida de segundo nivel de dos (2) guiones); **1** (Subpartida regional); **0** (Ítem regional); **000 Y** (El Sistema Informático María agrega, a nivel nacional, tres dígitos y una letra en carácter de dígito de control).

b) Parte Alfabética: nos da la explicación de lo que contiene la partida o subpartida, Ej.: Aceitunas, Con agua salada.

Notas de Sección, Notas de Capítulo y Notas de Sub-partidas

Ciertas Secciones y Capítulos están precedidos por Notas (llamadas Notas Legales) que, como las Reglas Interpretativas forman parte integral del Sistema Armonizado y **"tienen la misma fuerza legal"**. Algunas de estas Notas, agrupadas bajo el título de "Notas de Subpartidas", se refieren exclusivamente a la interpretación de las Subpartidas.

La función de las Notas es la de definir el alcance **preciso** y los **límites** de cada Subpartida, Partida (o grupo de partidas), Capítulo o Sección.

Reglas Generales para la Interpretación del Sistema

Definición

Un sistema de clasificación debe asociar cada producto individual, con una sola partida (y, según el caso, subpartida) a la cuál ese **producto** puede ser **única e inequívocamente asignado**.

Por consiguiente, debe contener Reglas diseñadas para asegurar que un producto dado **sea siempre clasificado en una sola y misma partida** (y subpartida), **excluyendo** cualquier **otra** que pareciere merecer consideración.

El texto del Sistema Armonizado incorpora una serie de disposiciones preliminares codificando los principios en los cuales se basa el Sistema y estableciendo Reglas generales para asegurar una interpretación legal uniforme.

Notas Explicativas

Las Notas Explicativas no formarán parte integral del Convenio sobre el Sistema Armonizado. Sin embargo, como ha sido aprobado por el Consejo de Cooperación Aduanera, constituirán la **interpretación oficial** del Sistema Armonizado en el ámbito internacional y serán un complemento indispensable del Sistema. Las Notas Explicativas se deben interpretar en estricta conformidad con los textos del Sistema en sí, de los cuales no pueden disociarse al igual que con las Notas de Sección y de Capítulo.

Las Notas Explicativas siguen el orden sistemático del Sistema Armonizado y proporcionan un comentario sobre el alcance de cada partida y dando una lista de los principales productos incluidos o excluidos, junto con las descripciones técnicas de las mercaderías correspondientes (su apariencia, propiedades, método de producción y usos, etc.) y una guía práctica para su identificación. Donde sea necesario, las Notas Explicativas, aclaran también el alcance de ciertas subpartidas.

Regla 1

Los títulos de las Secciones, de los Capítulos o de los Subcapítulos, solo tienen un valor indicativo, ya que la clasificación está determinada legalmente por los textos de las Partidas y de las Notas de Sección y de Capítulo y, si no son contrarias a los textos de dichas Partidas y Notas, de acuerdo con las Reglas uniformes.

Las Secciones, los Capítulos, los Subcapítulos, las Partidas y las Subpartidas tienen un texto todo lo conciso posible, que indican la *clase o naturaleza* de los productos que ellos engloban. Pero, en muchos casos, ha sido materialmente imposible englobarlos todos o enumerarlos completamente en dichos textos, a causa de la diversidad y número de los artículos. Por ello es que están las Notas de Sección y de Capítulo, y las Notas Explicativas.

La Regla 1 comienza disponiendo que los títulos de las Secciones, de los Capítulos o de los Subcapítulos, **solo tienen un valor indicativo**. Por lo tanto, de ellos no puede deducirse ninguna consecuencia jurídica para la clasificación.

Regla 2

Regla 2 a)

Cualquier referencia a un artículo de una partida determinada alcanza también al artículo incompleto o sin terminar, siempre que ya presente las características esenciales del artículo completo o terminado, o considerado como tal en virtud de las disposiciones precedentes, cuando se presente desmontado o sin montar todavía.

Notas Explicativas

La regla 2 a) se divide en dos:

- 1) Artículos incompletos o sin terminar y
- 2) Artículos desmontados o sin montar todavía.

1) Artículos incompletos o sin terminar

- a) La primera parte de ésta Regla amplía el alcance de las Partidas que mencionan un artículo determinado, de tal forma que comprendan, no sólo al artículo completo, sino también al artículo incompleto o sin terminar, ***siempre que presente ya las características esenciales del artículo completo o terminado.***

Una Partida comprende:

1. Artículo completo y armado
2. Artículo completo y desarmado
3. Artículo terminado
4. Artículo incompleto y armado $\left. \begin{array}{l} - \\ - \end{array} \right\}$
5. Artículo incompleto y desarmado $\left. \begin{array}{l} - \\ - \end{array} \right\}$ ***siempre que presenten...***
6. Artículo sin terminar $\left. \begin{array}{l} - \\ - \end{array} \right\}$
7. Los esbozos, salvo que estén citados expresamente en otra partida

- b) Por esbozos se considerará, los artículos que no sean utilizables tal como se presentan, que tengan aproximadamente la forma o el perfil de la pieza u objeto terminado y que no puedan utilizarse, salvo a título excepcional para fines distintos de la fabricación de dicha pieza u objeto.

2) Artículos Desmontados o Sin Montar todavía

- a) La segunda parte de la Regla 2 a) clasifica, en la misma partida que el artículo montado, el artículo completo o acabado o cuando se presente desmontado o sin montar todavía. Las mercancías se presentan en éstas condiciones sobre todo por razones tales como las necesidades o la comodidad del embalaje, de la manipulación o del transporte.
- b) Esta Regla de clasificación **se aplica igualmente al artículo incompleto o sin terminar** cuando se presente desmontado o sin montar todavía, desde el momento en que haya de considerarlo como completo o terminado en virtud de las disposiciones de la primera parte de la Regla.
- c) Se considera como artículo desmontado, o sin montar todavía, el artículo cuyos diferentes elementos hayan de ensamblarse, bien por medios sencillos (tornillos, pernos, tuercas, etc.) o bien por remachado o soldadura; **con la condición**, sin embargo, de que se trate de simples operaciones de montaje.

Los elementos sin montar de un artículo, que excedan en números de los requeridos para la formación de un artículo completo, siguen el propio régimen.

Regla 2 b)

Cualquier referencia a una materia en una partida alcanza a dicha materia, tanto pura como mezclada o asociada con otras materias, asimismo, cualquier referencia a las manufacturas de una materia determinada alcanza también a las constituidas total o parcialmente por dicha materia, la clasificación de estos productos mezclados o de los artículos compuestos, se hará de acuerdo con los principios enunciados en la Regla 3.

Una partida comprende:

1. Materia pura.
2. Materia impura.
3. Materia mezclada (con otras materias)
4. Materia asociada (con otra materia)

1. Manufactura de una materia, constituida total o parcialmente de esa materia.

Los puntos 3, 4 y 5 **se clasifican** de acuerdo a los principios de la **Regla 3**.

I) La Regla 2 b) afecta a las materias mezcladas o asociadas a otras materias y a las manufacturas constituidas por dos o más materias.

Los *productos mezclados que constituyan preparaciones contempladas como tales en una Nota de Sección o de Capítulo o en el texto de una Partida, se clasifican por aplicación de la Regla 1*

II) El efecto de ésta Regla es **extender** el alcance:

- de las partidas que mencionan a una **materia** determinada, de modo que **incluyan ésta materia mezclada o asociada con otras**.
- De las partidas que mencionen **manufacturas** de una materia determinada, de modo que **comprendan las manufacturas parcialmente, constituidas por dichas materias**.

III) Sin embargo esta Regla, no amplía el alcance de las partidas afectadas, hasta el extremo de poder incluir en ellas artículos que, como lo exige la Regla 1, no responde a los términos de los textos de éstas partidas, como sería el caso cuando la adición de otras materias o sustancias, tuviera como consecuencia privar al artículo del carácter de una mercancía comprendida en dichas partidas.

IV) En consecuencia las materias mezcladas o asociadas con otras materias y las manufacturas constituidas por dos o más materias pueden clasificarse en dos o más partidas, por tanto deben clasificarse de acuerdo con las disposiciones de la Regla 3.

Regla 3

Nota Explicativa

I) Esta Regla prevé 3 métodos de clasificación para **una mercancía** que **a priori**, podía incluirse en **varias partidas**, bien por aplicación de la Regla 2 b), o bien en cualquier otro caso.

Estos métodos se aplican en el orden en que figuran en la regla. Así la Regla 3 b), sólo se aplica si la Regla 3 a) no aporta ninguna solución al problema de clasificación y la Regla 3 c) entrará en juego, si la Regla 3 a) y 3 b) son inoperantes. El orden en que sucesivamente hay que considerar los elementos de clasificación es el siguiente:

- a) LA PARTIDA MÁS ESPECÍFICA
- b) EL CARÁCTER ESENCIAL, y
- c) LA ÚLTIMA PARTIDA POR ORDEN DE NUMERACIÓN.

II) La Regla sólo se aplica **si no es contraria a los textos de las Partidas y de la Notas de Sección y de Capítulo**.

Regla 3 a)

Quando una *mercadería* pudiera clasificarse en *dos o más partidas* por aplicación de la Regla 2 b) o en cualquier otro caso, la clasificación se realizará como sigue:

- a) - La partida **más específica** tendrá prioridad sobre la más genérica. Sin embargo, cuando *dos o más partidas* se refieran, cada una,
 - solamente a una parte de las materias que componen un producto mezclado o
 - un artículo compuesto, o
 - solamente una parte de los artículos,

En el caso de mercancías presentadas en conjuntos o en surtidos acondicionados para la venta al por menor, tales partidas deben considerarse igualmente específicas para dichos productos o artículos, incluso si una de ellas lo describe de manera más precisa o completa.

I) El primer método de clasificación está expuesto en la Regla 3 a), en virtud de la cual la **partida más específica** tendrá prioridad sobre las partidas de alcance más general.

II) **No es posible sentar principios rigurosos que permitan determinar si una partida es más específica que otra, respecto a la mercancía presentada; sin embargo, se puede decir con carácter general:**

a) **que una partida que “designa nominalmente un artículo” determinado, es más específica que una partida que comprende una familia de artículos.**

b) **que debe considerarse más específica la partida que “identifique” más claramente y con una descripción más precisa y más completa las mercancías consideradas.** Se pueden citar como ejemplo de éste último tipo de mercancías:

- III) Sin embargo, cuando dos o más partidas se refieran cada una de ellas,
 - a una sola de las materias que constituyan un producto mezclado o un artículo compuesto, o
 - a una sola parte de los artículos

en el caso de mercancías presentadas en conjunto o en surtidos acondicionadas para la venta al por menor, estas partidas hay que considerarlas, en relación con dicho producto o dicho artículo, como igualmente más específicas, incluso si una de ellas da una descripción más precisa o más completa. En este caso la clasificación de los artículos estará determinada por aplicación de la Regla 3 b) o 3 c).

Regla 3 b)

Quando una *mercadería* pudiera clasificarse en *dos o más partidas* por aplicación de la Regla 2 b) o en cualquier otro caso, la clasificación se realizará como sigue:

- a) -
- b) - los productos mezclados,
 - las manufacturas compuestas de materias diferentes o constituidas por la unión de artículos diferentes y
 - las mercancías presentadas en conjunto o en surtidos acondicionadas para la venta al por menor, cuya clasificación no pueda efectuarse aplicando la Regla 3 a), **se clasificarán con la materia o el artículo que le confiera el carácter esencial**, si fuere posible determinarlo.

I) Este segundo método de clasificación se refiere **únicamente** a los casos de:

- 1) productos mezclados;
- 2) manufacturas compuestas de diferentes materias;
- 3) manufacturas constituidas por ensamblados de artículos diferentes;

- 4) mercancías presentadas en conjunto o en surtidos acondicionados para la venta al por menor.

Esta Regla sólo se aplica si la Regla 3 a) es inoperante

II) En estas hipótesis, la clasificación de las mercancías debe hacerse según **la materia o el artículo que le confiere el carácter esencial cuando sea posible determinarlo.**

III) El **factor que determina el carácter esencial** varía según la clase de mercancías, puede resultar por ejemplo:

- de la naturaleza de la materia constitutiva o de los artículos que la componen.
- del volumen,
- de la cantidad,
- del peso, o
- del valor, o
- de la importancia de una materias constitutivas en relación con la utilización de la mercancía.

IV) Para la aplicación de ésta Regla, se consideran **manufacturas constituidas por el ensamblado de artículos diferentes**,

- no solo aquellas, cuyos elementos componentes están fijados los unos a los otros formando un todo prácticamente insolubles,
- si no también aquellas en que los elementos son separables, a condición de que estos elementos estén adaptados unos a otros y sean complementarios los unos de los otros y que ensamblados constituyan un todo que no pueda venderse normalmente por elementos separados.

V) Para la aplicación de la presente Regla, se considera que **se presentan en surtidos acondicionados para la venta al por menor**, las mercancías que reúnan simultáneamente las siguientes condiciones:

- a) que **estén constituidas por lo menos por dos artículos diferentes**, que a primera vista puedan clasificarse en partidas distintas.
- b) que **estén constituidas por productos o artículos que se presenten juntos**, para la satisfacción de una necesidad específica o el ejercicio de una actividad determinada.
- c) que **estén acondicionadas de modo que puedan venderse directamente a los utilizadores sin reacondicionar**.

VI) Esta Regla **no se aplica** a las mercancías constituidas por diferentes componentes, en proporciones determinadas, contenidas en envases separados pero que se presentan conjuntamente (incluso en el embalaje común), por ejemplo para la "fabricación industrial de bebidas", **por no cumplir la condición de estar acondicionada para la venta al por menor**.

Regla 3 c)

Cuando una *mercadería* pudiera clasificarse en *dos o más partidas* por aplicación de la Regla 2 b) o en cualquier otro caso, la clasificación se realizará como sigue:

- a) -
- b) -
- c) - Cuando las Reglas 3 a) y 3 b) no permitan efectuar la clasificación, la mercancía se clasificará **en la última partida por orden de numeración** entre las susceptibles de tenerse en cuenta.

I) Cuando las Reglas 3 a) o 3 b) sean inoperantes, las mercancías **se clasificarán en la última partida entre las susceptibles de tenerse en cuenta para la clasificación**.

Regla 4

Las mercancías que no puedan clasificarse aplicando las Reglas anteriores, se clasificarán en la partida que comprenda artículos con los que tengan **mayor analogía**.

Notas Explicativas

- I. Esta Regla se refiere a las mercancías que no puedan clasificarse en virtud de las Reglas 1, 2 ó 3. La Regla dispone que las mercancías se clasificarán en la partida que comprenda los artículos que con ella tengan mayor analogía.
- II. La clasificación, de acuerdo con la Regla 4, exige la comparación de las mercancías presentadas, con mercancías similares para determinar las más análogas a las mercancías presentadas. Estas últimas se clasificarán en la partida que comprenda los artículos con los que tengan mayor analogía.
- III. Naturalmente la analogía puede fundarse en numerosos elementos, tales como la denominación, las características o la utilización.

Regla 5

Esta Regla rige la clasificación para los a) **estuches y continentes similares** y b) para los **envases**.

Regla 5 a)

Además de las disposiciones precedentes, a las mercancías consideradas a continuación, se les aplicarán las Reglas siguientes:

- a. los estuches para aparatos fotográficos, para instrumentos de música, para armas, para instrumentos de dibujo, los **estuches y continentes similares**, especialmente apropiados para contener un artículo determinado o un surtido, **susceptibles de uso prolongado y que se presenten con los artículos a los que están destinados**, se clasificarán con dichos artículos cuando sean del tipo de los normalmente vendidos con ellos, sin embargo, **esta Regla no afecta** a la clasificación de **los continentes que confieren al conjunto el carácter esencial**.

Nota Explicativa

- I. La presente Regla debe entenderse aplicable exclusivamente a los continentes que, al mismo tiempo:
 - 1) estén **especialmente preparados** para alojar un artículo determinado o un surtido, es decir, **preparados** de tal manera que el artículo contenido encuentre su lugar exacto, aunque algunos continentes pueden además tener la forma del artículo que deban contener;
 - 2) sean susceptibles de **uso prolongado**, es decir que están concebidos, principalmente en cuanto a resistencia o acabado, para tener duración de uso en relación con la del contenido. Estos continentes suelen emplearse para proteger el artículo que aloja cuando no se utilice (transporte, colocación, etc.). Estos criterios permiten diferenciarlos de los envases corrientes.
 - 3) que se **presenten** con los artículos que han de contener, aunque estén envasados separadamente para facilitar el transporte. Si se presentan en forma aislada siguen su propio régimen.
 - 4) Sean de una clase que se **vende normalmente** con dichos artículos.
 - 5) **no confieran** al conjunto el carácter esencial.
- II. Como ejemplos de continentes presentados con los artículos a los que se destinan y cuya clasificación se realiza por aplicación de la presente Regla se pueden citar: los estuches para joyas (partida 7113); los estuche para afeitadoras eléctricas (partida 8510); los estuches para gemelos (partida 9005); los estuches para miras telescópicas (partida 9005); las cajas o los estuches para instrumentos de música (partida 9202).
- III. Por el contrario, se pueden citar como ejemplo de continentes que no entran en el campo de aplicación de ésta Regla, los continentes, tales como las cajas de té de plata, que contengan té o las copas decorativas de cerámica que contengan dulce. Por no guardar el contenido relación económica con el continente.

CAPÍTULO 7

Regla 5 b)

Además de las disposiciones precedentes, a las mercancías consideradas a continuación, se les aplicarán las Reglas siguientes:

- a)
- b. Salvo lo dispuesto en la Regla 5 a) anterior, los **envases** que contengan mercancías se clasificarán con ellas cuando sean del tipo de los normalmente utilizados para esa clase de mercancías, sin embargo, esta disposición no se aplica cuando los **envases** sean susceptibles de ser utilizados razonablemente de manera repetida.

Nota Explicativa

- I) La presente Regla rige la clasificación de los envases del tipo de los normalmente utilizados para las mercancías que contienen. Sin embargo, esta disposición **no es obligatoria** cuando tales envases son claramente susceptibles de utilización repetida, por ejemplo: en el caso de ciertos bidones metálicos o de recipientes de hierro o de acero, para gases comprimidos o licuados.
- II) Dado que la presente Regla está subordinada a la aplicación de las disposiciones de la Regla 5 a), la clasificación de los estuches y continentes similares de la clase de los mencionados en la Regla 5 a) se regirá por las disposiciones de ésta Regla.

Regla 6

La clasificación de mercancías en las **subpartidas de una misma partida** está determinada **legalmente** por los textos de las subpartidas y de las Notas de subpartidas así como **mutatis mutandis** por las Reglas anteriores, bien entendido que **sólo pueden compararse subpartidas del mismo nivel**. A efectos de ésta Regla, también se aplicarán las Notas de Sección y de Capítulo, salvo disposiciones en contrario.

Nota Explicativa

- I) Las Reglas 1 a 5 precedentes rigen, **mutatis mutandis**, la **clasificación a nivel de las subpartidas dentro de la misma partida**.
- II) Para aplicación de la Regla 6, se entenderá:
 - a) **por subpartidas del mismo nivel**, bien las subpartidas con un guión (nivel 1), o bien las subpartidas con dos guiones (nivel 2). En consecuencia, si en el marco de una **misma partida**, pueden tomarse en consideración de acuerdo con la Regla 3 a), dos o más **subpartidas con un guión**, debe apreciarse la especificidad de cada una de estas subpartidas con un guión en relación con un artículo determinado en función **exclusivamente** de su propio texto. Cuando ya se ha hecho la elección de la subpartida con un guión, más específica y está subdividida, entonces, y sólo entonces, interviene el considerar el texto de las subpartidas a dos guiones para determinar cual de éstas subpartidas hay que mantener finalmente.
 - b) Por **disposiciones en contrario**, las Notas o los Textos de las subpartidas que serían incompatibles con tal o cual Nota de Sección o de Capítulo.
- III) El alcance de una subpartida con dos guiones no debe entenderse más allá del dominio abarcado por la subpartida con un guión a la que pertenece y ninguna subpartida con un guión podrá ser interpretada con un alcance más amplio del campo abarcado por la partida a que pertenece.

TÉRMINOS COMERCIALES INTERNACIONALES**Reglas Incoterms (versión 2000 de la C.C.I.)****Objetivo de los Incoterms**

1. El objetivo de los "incoterms" es establecer una serie de reglas internacionales, de carácter facultativo, para la interpretación de los principales términos utilizados en los contratos de venta con el extranjero. Se destina a los hombres de negocios que prefieren la certeza de reglas internacionales uniformes, a la incertidumbre que ocasiona la diversidad de interpretaciones que pueden darse a los mismos términos en diferentes países.

2. Frecuentemente las partes de un contrato ignoran las diferencias existentes en las prácticas comerciales en sus respectivos países. Esta diversidad de interpretaciones es una constante fuente que obstaculiza el comercio internacional. De allí nacen los malentendidos, pleitos y litigios, con toda la pérdida de dinero y tiempo que ello implica. Fue con el propósito de proporcionar a los comerciantes un instrumento que les permitiera eliminar las principales causas de las dificultades de este orden que la Cámara de Comercio Internacional publicó en 1936 las reglas internacionales para la interpretación de los términos comerciales conocidos con el nombre de "Incoterms 1936". Posteriormente se hicieron modificaciones y adiciones en 1953, 1967, 1976, 1980, 1990 y 2000, con el fin de presentar una serie de reglas actualizadas, conforme en su lineamiento, a las prácticas corrientes seguidas por los hombres de negocios en el comercio internacional.

3. Las principales dificultades que encontraron los importadores y los exportadores son de tres magnitudes: primero, la incertidumbre de las leyes nacionales que se aplican en el contrato; segundo, las dificultades provenientes de la falta de información; tercero, la diversidad de interpretaciones. La utilización de los "Incoterms" puede reducir considerablemente todas esas dificultades que obstaculizan el comercio.

Prácticas de un Comercio Particular o del Puerto

4. Bajo ciertos puntos, parecía imposible establecer una regla absolutamente formal. En este caso, las Reglas permiten que se decida de acuerdo a la práctica de un comercio particular o un determinado puerto.

Si no se pudo evitar totalmente tales referencias a la práctica, se trató de reducirlas estrictamente al mínimo.

Para evitar cualquier malentendido o pleito el vendedor y el comprador deben tener siempre presente, luego de la negociación del contrato, dichas prácticas, tanto generales como particulares.

Disposiciones Especiales en los Contratos Individuales

5. Las disposiciones especiales en los contratos individuales entre las partes anulan cualquier disposición en las reglas.

6. Es así como las partes pueden referirse a los Incoterms como base de su contrato pero especificando ciertas modificaciones o adiciones en la medida en que las necesidades del comercio, las circunstancias o su conveniencia personal lo exija. Por ejemplo, algunos comerciantes solicitan a veces un comprador CIF, suministrar un seguro contra riesgo de guerra además del seguro marítimo.

En este caso, el comprador puede precisar Incoterms CIF más seguro contra riesgo de guerra". El vendedor establecerá además el precio sobre esta base. Se recomienda, para mayor claridad, evitar al máximo emplear tales abreviaturas.

Variaciones de los Contratos "CFR y CIF"

7. Los comerciantes deberían ser extremadamente cautelosos en el uso en sus contratos de venta, de variaciones o variantes en los términos CFR o CIF, tales como "CFR o CIF mercancía liberada y derechos de aduana pagados" o cualquier otra expresión del mismo género. Agregar una palabra o una letra a los términos CFR o CIF puede tener un resultado totalmente imprevisto y modificar el carácter mismo del contrato.

Adoptando algunas de estas variantes las partes se exponen a que el tribunal rehúse considerar el contrato como CFR o CIF. En casos como éstos, es siempre más prudente especificar en forma explícita en el contrato las obligaciones y los gastos que cada una de las partes se proponen asumir.

Los "Incoterms" y el Contrato de Transporte

8. Los comerciantes que adoptan estas reglas en su contrato deben siempre tener presentes que éstas se aplican únicamente a las relaciones entre el vendedor y el comprador y que ninguna de sus disposiciones afecta directa indirectamente las relaciones de uno o del otro con el transportista, que se definen en el contrato de transporte.

Sin embargo, la ley sobre el transporte de mercancías determina la manera como el vendedor debe cumplir sus obligaciones de entregar la mercancía "al transportista". Los términos FOB, CFR y CIF que se conservaron sin modificación alguna en la presente versión de los Incoterms, se conforman con la práctica de entregar la mercancía a bordo del buque. Actualmente, el vendedor generalmente entrega la mercancía al transportista antes que ésta sea cargada a bordo al buque. En tales casos, se recomienda utilizar los nuevos términos "Libre Transportista (Punto Convenido)", "Flete Porte Pagado hasta" o "Flete Porte y Seguro Pagados hasta...". una definición de Transportista se agregó como una anotación en el término "Libre Transportista (Punto Convenido)".

Términos "Entrega...", "Entregado..."

9. Salvo estipulación expresa en el contrato de venta, el vendedor no tiene la obligación en las Reglas de suministrar una póliza de seguro suscrita a beneficio del comprador.

Sin embargo en ciertos casos, como aquellos previstos en el Art. A5 de las Reglas que prevén la venta de la mercancía en las condiciones "Entrega en Frontera" las partes deberán tener siempre presente de examinar juntos las obligaciones que deben asumir el vendedor y el comprador en los casos relativos al seguro de la mercancía desde el punto de partida en el país de despacho hasta el punto final de destino escogido por el comprador.

Salvo estipulación contraria expresa en el contrato de venta, cualquier documento de transporte que el vendedor suministre al comprador debe ser "limpio". (Para la definición del término "Documento de despacho limpio", en la práctica bancaria podría referirse al Art. 32 de las "Reglas y Usos Uniformes Relativos a los Créditos Documentarios – Publicación 500). A menos que el contrato establezca lo contrario, los siguientes términos tienen el sentido preciso que se les asigna como sigue:

El "País de Despacho" es el país a partir del cual el vendedor debe despachar la mercancía hacia el lugar de entrega convenido en la frontera o en el país de importación, bien sea por el transportista público o por sus propios medios de transporte.

Por "Gasto" se entienden todos aquellos costos, gastos e impuestos incurridos por las dos partes en el cumplimiento de sus respectivas obligaciones, que deberán asumir y pagar de conformidad a las disposiciones de las reglas aplicables.

Definiciones de un Conocimiento de Embarque

10. Las Reglas utilizan el término "Conocimiento de Embarque", en el sentido de un conocimiento de embarque expedido por el transportista o a su orden y constituye la evidencia del contrato de transporte así como de la carga de la mercancía a bordo del buque.

11. Un conocimiento de embarque puede ser tomado sea "Flete pre paid" (pre-pagado) ó "Flete to colleted" (pagadero en destino).

Prácticas Documentarias Simplificadas

12. En el tráfico de servicios de línea los conocimientos de embarque son frecuentemente reemplazados por documentos no negociables (Non-Negotiable Sea Waybill) ("Guía Marítima", "Guía de Línea", "Guía de Flete", Documento de Transporte Combinado o Multimodal").

Cuando los conocimientos de embarque no son utilizados por un mercado específico se recomienda a las partes emplear el término "Libre Transportista (Punto Convenido) o el término "Flete / porte, Pagado hasta...", o estipular en los términos FOB, CFR y CIF, que el vendedor debe suministrar al comprador el documento usual o cualquier documento que evidencie la entrega de la mercancía al transportista.

Los comerciantes que deseen utilizar estas Reglas deben estipular que sus contratos se rigen por las disposiciones de los Incoterms. Si desean referirse a un término de una versión anterior, deberán indicarlo expresamente.

Arbitraje

13. La Cámara de Comercio Internacional ha instaurado un mecanismo de arbitraje para los casos de litigio entre los contratantes, elaborando a ese fin un Reglamento. Si las partes tienen interés en recurrir al arbitraje de la CCI, deberán señalarlo en el contrato o correspondencia vinculada con la operación, sugiriéndose emplear ésta cláusula:

"Cualesquiera diferencias que surjan en relación con este contrato, serán objeto de solución final, con sumisión al Reglamento de conciliación y Arbitraje de la Cámara Internacional de Comercio, mediante uno o más árbitros designados de conformidad con dicho Reglamento"

(*) El Comité Argentino de la Cámara de Comercio Internacional, tiene su sede en Buenos Aires, en Avda. Leandro N. Alem 36.

En esta edición comentamos quince términos que se agrupan en cuatro categorías:

Grupo E: Incluye un único término, por el que el vendedor pone las mercancías a disposición del comprador en los propios locales del vendedor (ExW). Es decir, el vendedor cumple con su obligación cuando entrega y pone a disposición del comprador, la mercancía desde su fábrica o depósito y no es responsable de cargar la mercadería en el transporte provisto por el comprador, a menos que así se establezca.

Grupo F: Son cinco los casos en los que el vendedor debe entregar la mercancía a un medio de transporte escogido por el comprador (FCA, FAS, FOR, FOT, FOB). Aquí el vendedor cumple con su obligación, cuando entrega la mercancía al transportista contratado por el comprador, ya sea al costado o a bordo del mismo, según la modalidad seleccionada.

Grupo C: El vendedor debe contratar el transporte, pero sin asumir el riesgo de pérdida o daño de la mercancía o de costes adicionales debidos a hechos acaecidos después de la carga y despacho (CFR, CIF, CPT y CIP).

Grupo D: El vendedor cumple con su obligación, cuando entrega la mercadería efectivamente en el país del comprador, soportando todos los gastos y riesgos necesarios para llevar la mercancía al país de destino (DAF, DES, DEQ, DDU, DDP).

Términos de Cotización

Grupo E (de partida)

EXW Ex Fábrica (indicando lugar de entrega)

Grupo F (Sin pagar el transporte principal)

FCA Libre al Transportista (indicando lugar de entrega)

FAS Libre al costado del buque (indicando puerto de embarque)

FOB Libre a bordo (indicando puerto de embarque)

Grupo C (Transporte principal pagado)

CFR Costo y Flete (indicando puerto de destino)

CIF Costo, Seguro y Flete (indicando puerto de destino)

CPT Transporte pagado hasta (indicando lugar de destino)

CIP Transporte y Seguro pagado hasta (indicando lugar de destino)

Grupo D (de arribo)

DAF Entrega en Frontera (indicando lugar de entrega)

DES Entrega sobre el buque (indicando puerto de destino)

DEQ Entrega sobre el muelle (indicando puerto de destino)

DDU Entrega con impuestos impagos (indicando lugar de entrega en destino)

DDP Entrega con impuestos pagos (indicando lugar de entrega en destino)

Para cada término se han discriminado las obligaciones del Vendedor y Comprador.

ExW – Ex Works - en fábrica

....(en factoría, en plantación, en almacén, etc.).

"En Fabrica" significa que la única responsabilidad del vendedor es poner la mercancía a disposición del comprador en su establecimiento, es decir, en fábrica. En particular, él no es responsable por cargar la mercancía sobre el vehículo suministrado por el comprador, salvo acuerdo contrario. El comprador asume todos los gastos y riesgos inherentes al transporte de la mercancía de este punto al lugar de destino. Este término representa así la obligación mínima para el vendedor.

A. El Vendedor debe:

1. Entregar la mercancía de acuerdo con los términos del contrato de venta, suministrando todas las pruebas de conformidad requeridas por el mismo contrato.
2. Poner la mercancía a disposición del comprador dentro de los plazos estipulados en el contrato, en el punto de entrega en el lugar convenido o habitualmente previsto para la entrega de esta clase de mercancía y para su carga sobre los vehículos suministrados por el comprador.
3. Proveer, por su cuenta, si hubiere lugar, el embalaje necesario para permitir al comprador tomar posesión de la mercancía.
4. Avisar al comprador dentro de un plazo razonable, la fecha en que la mercancía estará a su disposición.
5. Asumir los gastos de las operaciones de verificación (tales como verificación de calidad, medida, peso y recuento) necesarias para poner la mercancía a disposición del comprador.
6. Asumir todos los gastos y riesgos de la mercancía hasta el momento en que haya sido puesta a disposición del comprador, dentro de los plazos previstos en el contrato, siempre y cuando, la mercancía haya sido individualizada en forma apropiada, es decir, claramente separada o identificada de cualquier otra forma que indique que se trata de la mercancía objeto del contrato.
7. Prestar al comprador si éste lo solicita, pero por su cuenta y riesgo, toda la ayuda necesaria para obtener los documentos que se expidan en el país de despacho y/o de origen y que pueda necesitar el comprador para los propósitos de exportación o importación (y llegado el caso para su tránsito a través de otro país).

B. El Comprador debe:

1. Pagar el precio según lo dispuesto en el contrato de compraventa.
2. Tomar posesión de la mercancía tan pronto sea puesta a su disposición en el lugar y dentro de los plazos estipulados en el contrato y pagar el precio convenido.
3. Asumir todos los gastos y riesgos de la mercancía a partir del momento en que sea puesta a su disposición siempre y cuando, la mercancía haya sido individualizada en forma apropiada, es decir, claramente separada o identificada de cualquier otra forma que indique que se trata de la mercancía objeto del contrato.
4. Asumir los derechos o impuestos que pudieran eventualmente gravar la exportación.
5. Si se ha reservado un plazo para tomar posesión de la mercancía y/o el derecho a escoger el lugar de entrega y siempre que no haya dado a tiempo las instrucciones precisas, soportar los gastos adicionales resultantes de ésta situación y asumir cuanto riesgo pueda correr la mercancía a partir de la fecha de vencimiento del plazo convenido, siempre y cuando la mercancía haya sido individualizada en forma apropiada, es decir, claramente separada o identificada de cualquier otra forma que indique que se trata de la mercancía objeto del contrato.
6. Asumir los gastos de obtención y el costo de los documentos contemplados en el Art. A.7, incluidos los certificados de origen, la licencia de exportación y los gastos consulares.

FOR/FOT- FRANCO VAGÓN (LO REEMPLAZÓ) FCA- FRANCO TRANSPORTISTA – FREE CARRIER

...(indicando punto de partida convenido)

FOR y FOT significan "Libre sobre Vagón" y "Libre sobre Camión". Estos términos pueden emplearse con cualquier modo de transporte incluido el multimodal.

A. El Vendedor debe:

1. Entregar la mercancía de acuerdo con los términos del contrato de venta, suministrando todas las pruebas de conformidad requeridas por el mismo contrato.
2. Cuando se trate de mercancías que constituyan, bien sea la carga de un vagón completo, o un peso suficiente para beneficiarse de las tarifas aplicables a las cargas por vagón de naturaleza y dimensiones adecuadas, provisto, si fuera necesario, de carpas y cargar por su cuenta la mercancía en la fecha o dentro del plazo convenido, conformándose, para contratar el vagón y para cargarlo, con los reglamentos de la estación de despacho.
3. Cuando se trate de una carga inferior, bien sea la de un vagón completo o al peso necesario para beneficiarse de las tarifas aplicables a las cargas por vagón, entregar la mercancía en la fecha o dentro del plazo convenido bajo custodia del ferrocarril bien en la estación de despacho, o donde tales facilidades estén incluidas en la tarifa del flete, en un vehículo provisto por el ferrocarril, a menos que el reglamento de la estación de despacho, exija que el vendedor cargue la mercancía en el vagón.
Sin embargo, se entiende que si hay varias estaciones en el lugar de despacho, el vendedor puede escoger la que mejor le convenga, siempre y cuando ésta usualmente acepte mercancías con el destino indicado por el comprador, a menos que éste se haya reservado el derecho de escoger la estación de despacho.
4. Sujeto a las disposiciones del Art. B.5, transcrito más adelante, asumir todos los gastos y riesgos de la mercancía hasta el momento en que el vagón sobre el cuál esté cargada sea entregada al transportista, o en el caso previsto en el Art. A.3, hasta el momento en que la mercancía sea puesto bajo custodia del transportista.

- Proveer por su cuenta el embalaje usual de la mercancía a menos que sea costumbre en el mercado enviar el producto sin embalar.
- Asumir los gastos de las operaciones de verificación (tales como verificación de calidad, medida, peso y recuento) necesarias para cargar la mercancía o para su entrega bajo custodia al transportista.
- Dar aviso sin demora al comprador, de la carga de la mercancía o de su entrega bajo custodia del transportista.
- Suministrar al comprador por su cuenta, si ello fuere costumbre, el documento o título usual de transporte.
- Suministrar al comprador siempre que éste así lo solicite y lo pague (ver B.6) el certificado de origen.
- Prestar al comprador si éste lo solicita, pero por su cuenta y riesgo, toda la ayuda necesaria para obtener los documentos que se expidan en el país de despacho y/o de origen y que pueda necesitar el comprador para los propósitos de exportación o importación (y llegado el caso para su tránsito a través de otro país).

B. El Comprador debe:

- Pagar el precio según lo dispuesto en el contrato de compraventa.
- Impartir oportunamente al vendedor las instrucciones necesarias para el despacho.
- Tomar posesión de la mercancía tan pronto ésta haya sido cargada en el vagón o entregada bajo custodia del ferrocarril y pagar el precio convenido.
- Asumir todos los gastos y riesgos de la mercancía, (incluidos, eventualmente los gastos de alquiler de las carpas) a partir del momento en que el vagón sobre el cual esté cargada sea entregado bajo custodia del transportista, o en el caso del Art. A.3, a partir del momento en que la mercancía sea entregada bajo custodia del transportista.
- Asumir los derechos o impuestos que pudieran eventualmente gravar la exportación.
- Si se ha reservado un plazo para impartir al vendedor las instrucciones para el despacho y/o el derecho a escoger el lugar de carga y si no da a tiempo las instrucciones precisas, soportar los gastos adicionales resultantes de ésta situación y asumir cuanto riesgo pueda correr la mercancía a partir de la fecha de vencimiento del plazo convenido, siempre y cuando la mercancía haya sido individualizada en forma apropiada, es decir, claramente separada o identificada de cualquier otra forma que indique que se trata de la mercancía objeto del contrato.
- Asumir los gastos de obtención y el costo de los documentos contemplados en el Art. A.9, y A.10, (transcriptos anteriormente) incluidos los gastos del certificados de origen y los gastos consulares.

F.A.S. – Free Alongside Ship - Libre al costado del Buque

...(indicando puerto de embarque convenido)

F.A.S., significa "Libre al costado del buque". De acuerdo a este término las obligaciones del vendedor se cumplen cuando la mercancía ha sido entregada al costado del buque, sobre muelle o en la barcaza. Esto significa que el comprador debe, a partir de este momento, asumir por su cuenta y riesgo la pérdida o los daños de la mercancía. El término F.A.S. exige al vendedor despachar las mercaderías para la exportación. Este término puede usarse únicamente para el transporte por mar o vías acuáticas interiores.

A. El Vendedor debe:

- Entregar la mercancía de acuerdo con los términos del contrato de venta, suministrando todas las pruebas de conformidad requeridas por el mismo contrato.

- Entregar la mercancía al costado del buque en el lugar de carga designado por el comprador en el puerto de embarque convenido, según sea la forma habitual en el puerto, en la fecha o dentro del plazo convenido, y avisar sin demora al comprador de que la mercancía ha quedado entregada al costado del buque.
- Prestar al comprador, si este lo solicita, pero por su cuenta y riesgo, toda la ayuda necesaria para obtener la licencia de exportación o cualquier otra autorización gubernamental necesaria para la exportación de la mercancía.
- Sujeto a las disposiciones de los Art. B.3 y B.4, transcriptos más adelante, asumir todos los gastos y riesgos de la mercancía hasta el momento en que efectivamente sea puesta al costado del buque en el puerto de embarque convenido, incluidos los impuestos y derechos de exportación y gastos de todo trámite que él deba cumplir para entregar la mercancía al costado del buque.
- Proveer por su cuenta el embalaje usual de la mercancía a menos que sea costumbre en el mercado enviar el producto sin embalar.
- Asumir los gastos de las operaciones de verificación (tales como verificación de calidad, medida, peso y recuento) necesarios para la entrega de la mercancía al costado del buque.
- Suministrar por su cuenta el documento usual limpio que certifique claramente la entrega de la mercancía al costado del buque.
- Suministrar al comprador siempre que éste así lo solicite y lo pague (ver B.5) el certificado de origen.
- Prestar al comprador, si éste lo solicita, pero por su cuenta y riesgo, toda la ayuda necesaria para obtener los documentos, aparte de los contemplados en el Art. A.8, que se expidan en el país de despacho y/o de origen, (excepto el conocimiento de embarque) que pueda necesitar el comprador para la importación de la mercancía al país de destino (y llegado el caso para su tránsito a través de otro país).

B. El Comprador debe:

- Pagar el precio según lo dispuesto en el contrato de compraventa.
- Dar aviso oportunamente al vendedor del nombre del buque, del lugar de carga y de la fecha de entrega de la mercadería.
- Asumir todos los gastos y riesgos de la mercancía a partir del momento en que ésta haya sido entregada efectivamente al costado del buque, en el puerto de embarque designado, en la fecha o dentro del plazo estipulado y pagar el precio convenido.
- Si el buque por él señalado no se presenta oportunamente, o no puede cargar la mercancía, o termina de cargar antes de la fecha convenida, soportar todos los gastos adicionales causados y asumir cuanto riesgo pueda correr la mercancía a partir del momento en que el vendedor la haya puesto a disposición del comprador, siempre y cuando la mercancía haya sido individualizada en forma apropiada, es decir, claramente separada o identificada de cualquier otra forma que indique que se trata de la mercancía objeto del contrato.
- Si él no ha señalado oportunamente el nombre del buque o si se ha reservado un plazo para tomar posesión de la mercancía y/o el derecho a escoger el puerto de embarque y siempre que no haya dado a tiempo las instrucciones precisas, soportar todos los gastos adicionales causados y asumir cuanto riesgo pueda correr la mercancía a partir del momento en que el vendedor la haya puesto a disposición del comprador, siempre y cuando la mercancía haya sido individualizada en forma apropiada, es decir, claramente separada o identificada de cualquier otra forma que indique que se trata de la mercancía objeto del contrato.
- Asumir los gastos de obtención y el costo de los documentos contemplados en los Art. A.3, A.8 y A.9 (transcriptos anteriormente).

F.C.A. – Free Carrier – Libre Transportista

...(punto convenido)

F.C.A. significa que el vendedor ha cumplido con su obligación de entregar la mercancía cuando la ha puesto, despachada de aduana para la exportación, a cargo del transportista nombrado por el comprador, en el lugar o punto fijado. Si el comprador no ha indicado ningún punto específico, el vendedor puede escoger dentro del lugar o zona estipulada, el punto donde el transportista se hará cargo de la mercancía. Cuando la práctica comercial requiera la ayuda del vendedor para concluir el contrato con el transportista (como en el transporte por ferrocarril o por aire), el vendedor puede actuar por cuenta y riesgo del comprador.

Este término se diseñó para responder a las necesidades del transporte moderno, particularmente del transporte multimodal, o del transporte de contenedores, el tráfico "Roll-on Roll-off", por remolques y transbordadores.

Se basa en el principio fundamental del término FOB, excepto que el vendedor cumple sus obligaciones cuando entrega la mercancía bajo custodia al transportista en el punto convenido.

Este término puede emplearse en cualquier modo de transporte, incluido el multimodal.

A. El Vendedor debe:

1. Entregar la mercancía de acuerdo con los términos del contrato de venta, suministrando todas las pruebas de conformidad requeridas por el mismo contrato.
2. Entregar la mercancía bajo custodia del transportista designado por el comprador, en el punto convenido, en la fecha o dentro del plazo previsto, en la forma convenida específicamente o en la forma acostumbrada en ese punto. Si no se convino ningún punto específico y si existen varios puntos disponibles, el vendedor puede escoger el que más le convenga en el lugar de entrega.
3. Obtener por su cuenta y riesgo, la licencia de exportación o cualquier otra autorización gubernamental necesaria para la exportación de la mercancía.
4. Sujeto a las disposiciones del Art. B.5 (transcripto más adelante), pagar todos los impuestos, derechos y gastos que se causen al tiempo y por el hecho de la exportación, de la mercancía.
5. Sujeto a las disposiciones del Art. B.5 (transcripto más adelante), asumir todos los gastos de la mercancía hasta el momento en que haya sido entregada de acuerdo con las disposiciones del Art. A.2 (transcripto anteriormente).
6. Sujeto a las disposiciones del Art. B.5 (transcripto más adelante), asumir todos los riesgos de la mercancía hasta el momento en que haya sido entregada de acuerdo con las disposiciones del Art. A.2 (transcripto anteriormente).
7. Proveer por su cuenta el embalaje usual de la mercancía a menos que sea costumbre en el mercado enviar el producto sin embalar.
8. Asumir los gastos de las operaciones de verificación (tales como verificación de calidad, medida, peso y recuento) necesarios para la entrega de la mercancía.
9. Avisar sin demora al comprador, del despacho de la mercancía utilizando para tal efecto un medio de telecomunicación.
10. En las circunstancias previstas en el Art. B.5 (transcripto más adelante), dar rápida noticia al comprador y por un medio de comunicación, de la ocurrencia de dichas circunstancias.
11. Suministrar por su cuenta al comprador, si así se acostumbra, el documento usual limpio o cualquier otra evidencia que certifique claramente el despacho de la mercancía de acuerdo con las disposiciones del Art. A.2 (transcripto anteriormente).
12. Suministrar al comprador la factura comercial apropiada que facilite el cumplimiento de las regulaciones aplicables y ante petición y por cuenta del mismo, el certificado de origen.
13. Prestar al comprador, si éste lo solicita, pero por su cuenta y riesgo, toda la ayuda necesaria para obtener los documentos, aparte de los contemplados en el Art. A.12, que se expidan en el país de despacho y/o de origen y que

pueda necesitar el comprador para la importación de la mercancía al país de destino (y llegado el caso para su tránsito a través de otro país).

B. El Comprador debe:

1. Pagar el precio según lo dispuesto en el contrato de compraventa.
2. Contratar por su cuenta el transporte de la mercancía a partir del punto convenido y avisar oportunamente al vendedor el nombre del transportista y la fecha en que deberá entregarle la mercancía.
3. Asumir todos los gastos causados por la mercancía a partir del momento en que ésta haya sido despachada de acuerdo con las disposiciones del Art. A.2 (transcripto anteriormente), excepto los contemplados en el Art. A.4 (transcripto anteriormente).
4. Asumir todos los riesgos de la mercancía a partir del momento en que ésta haya sido entregada de acuerdo con las disposiciones del Art. A.2 (transcripto anteriormente).
5. Si el comprador no designa el transportista o si el transportista designado por él no se hace cargo de la mercancía en el tiempo convenido, soportar todos los gastos adicionales causados y asumir cuanto riesgo pueda correr la mercancía a partir de la fecha de vencimiento del plazo estipulado para la entrega, siempre y cuando la mercancía haya sido individualizada en forma apropiada, es decir, claramente separada o identificada de cualquier otra forma que indique que se trata de la mercancía objeto del contrato.
6. Asumir todos los impuestos y gastos de obtención y el costo de los documentos contemplados en el Art. A.13 (transcriptos anteriormente), incluidos los costos del certificado de origen y de los documentos consulares.

F.O.B. – Free Board – Libre a Bordo

...(puerto de embarque convenido)

F.O.B. significa que el vendedor cumple con su obligación de entrega cuando la mercancía ha sobrepasado la borda del buque en el puerto de embarque convenido. Esto significa que el comprador ha de soportar todos los gastos y riesgos de pérdida de la mercancía a partir de aquel punto.

Este término puede usarse únicamente para el transporte por mar o vías acuáticas interiores.

A. El Vendedor debe:

1. Entregar la mercancía de acuerdo con los términos del contrato de venta, suministrando todas las pruebas de conformidad requeridas por el mismo contrato.
2. Entregar la mercancía a bordo del buque designado por el comprador en el puerto de embarque convenido, según sea la costumbre del puerto, en la fecha o dentro del plazo convenido y avisar sin demora al comprador que la mercancía ha quedado cargada a bordo del buque.
3. Obtener por su cuenta y riesgo, la licencia de exportación o cualquier otra autorización gubernamental necesaria para la exportación de la mercancía.
4. Sujeto a las disposiciones de los Art. B.3 y B.4 (transcriptos más adelante), asumir todos los gastos y riesgos de la mercancía hasta el momento en que haya efectivamente pasado la borda del buque en el puerto de embarque convenido, incluidos todos los impuestos, derechos y gastos que se causen al tiempo y por el hecho de la exportación, así como los gastos de todo trámite que él deba cumplir para poner la mercancía a bordo.
5. Proveer por su cuenta el embalaje usual de la mercancía a menos que sea costumbre en el mercado enviar el producto sin embalar.
6. Asumir los gastos de las operaciones de verificación (tales como verificación de calidad, medida, peso y recuento) necesarios para la entrega de la mercancía.

7. Suministrar por su cuenta el documento usual limpio que certifique claramente la entrega de la mercancía a bordo del buque señalado.
8. Suministrar al comprador siempre que éste así lo solicite y lo pague (ver B.6) el certificado de origen.
9. Prestar al comprador, si éste lo solicita, pero por su cuenta y riesgo, toda la ayuda necesaria para obtener el conocimiento de embarque y todos los documentos, aparte de los contemplados en el Art. A.8, que se expidan en el país de embarque y/o de origen y que pueda necesitar el comprador para la importación de la mercancía al país de destino (y llegado el caso para su tránsito a través de terceros países).

B. El Comprador debe:

1. Pagar el precio según lo dispuesto en el contrato de compraventa.
2. Fletar por su cuenta un buque o reservar el espacio necesario a bordo del mismo y avisar oportunamente al vendedor el nombre, lugar y fecha de carga del buque.
3. Asumir todos los gastos y riesgos de la mercancía a partir del momento en que ésta haya efectivamente pasado la borda del buque, en el puerto de embarque estipulado y pagar el precio convenido.
4. Si el buque por él señalado no se presenta en la fecha o antes del final del plazo convenido, o no puede cargar la mercancía, o termina de cargar antes de la fecha o antes del final del plazo convenido, soportar todos los gastos adicionales causados y asumir cuanto riesgo pueda correr la mercancía a partir de la fecha de vencimiento del plazo convenido, siempre y cuando la mercancía haya sido individualizada en forma apropiada, es decir, claramente separada o identificada de cualquier otra forma que indique que se trata de la mercancía objeto del contrato.
5. Si él no ha señalado a tiempo el nombre del buque o si se ha reservado un plazo para tomar posesión de la mercancía y/o el derecho a escoger el puerto de embarque y siempre que no haya dado a tiempo las instrucciones precisas, soportar todos los gastos adicionales causados y asumir cuanto riesgo pueda correr la mercancía a partir de la fecha de vencimiento del plazo convenido para la entrega, siempre y cuando la mercancía haya sido individualizada en forma apropiada, es decir, claramente separada o identificada de cualquier otra forma que indique que se trata de la mercancía objeto del contrato.
6. Asumir los gastos de obtención y el costo del conocimiento de embarque en el caso previsto en el Art. A.9 (transcripto anteriormente).
7. Asumir los gastos de obtención y el costo de los certificados contemplados en los Art. A.8 y A.9 (transcriptos anteriormente), incluidos los costos del certificado de origen y de los documentos consulares.

CFR – Cost and Freight – Coste y Flete

...(indicando puerto de destino convenido)

CFR significa "coste y flete". El vendedor debe asumir todos los gastos necesarios para transportar la mercancía al lugar de destino convenido, pero el riesgo de pérdida o de daños de la misma o de cualquier incremento en los costes, se transfiere del vendedor al comprador tan pronto la mercancía pasa la borda del buque, en el puerto de embarque. Este término puede usarse únicamente para el transporte por mar o vías acuáticas interiores.

A. El Vendedor debe:

1. Entregar la mercancía de acuerdo con los términos del contrato de venta, suministrando todas las pruebas de conformidad requeridas por el mismo contrato.
2. Contratar por su cuenta y en las condiciones usuales, el transporte de la mercancía por la ruta habitual hasta el puerto de destino convenido, por un

barco marítimo (excluyendo los veleros) del tipo normalmente utilizado para el transporte de la clase de mercancía descrita en el contrato; además de pagar el flete y asumir los gastos de descarga en el puerto de desembarque, que podrían ser recaudados por las líneas regulares de navegación en el momento de la carga en el puerto de embarque.

3. Obtener por su cuenta y riesgo, la licencia de exportación o cualquier otra autorización gubernamental necesaria para la exportación de la mercancía.
4. Cargar por su cuenta la mercancía a bordo del buque en el puerto de embarque en la fecha o dentro del plazo convenido, o a falta de cualquier estipulación al respecto, en un plazo razonable, y avisar sin demora al comprador, de que la mercancía ha quedado a bordo del buque.
5. Sujeto a las disposiciones del Art. B.4 (transcriptos más adelante), asumir cuanto riesgo pueda correr la mercancía hasta el momento en que ésta haya efectivamente pasado la borda del buque en el puerto de embarque convenido.
6. Suministrar sin demora y por su cuenta al comprador, un conocimiento de embarque limpio negociable para el puerto de destino convenido, así como la factura de la mercancía despachada. El conocimiento de embarque debe comprender la mercancía vendida, estar fechado dentro del plazo estipulado para el embarque y proveer, por endoso u otro medio, la entrega, a la orden del comprador o de su representante. El conocimiento de embarque debe ser el juego completo de un conocimiento "a bordo" o "embarcado" o de un conocimiento "recibido para embarque" debidamente endosado por la compañía de navegación certificando que la mercancía está a bordo. Esta certificación de la compañía deberá estar fechada dentro del plazo convenido para el embarque. Si el conocimiento de embarque contiene una referencia de "Contrato de Fletamento", el vendedor deberá suministrar igualmente un ejemplar del mismo

Nota: Un conocimiento de embarque limpio es aquel que no contiene cláusulas superpuestas que denuncien expresamente el estado defectuoso de la mercancía o embalaje.

No le quita al conocimiento de embarque su característica de ser "Limpio":

- a) Las cláusulas que no declaran expresamente que la mercancía o el embalaje son defectuosos, por ejemplo: "cajas de 2da. mano", "barriles usados", "bidones usados".
- b) Las cláusulas que liberan de responsabilidad al transportista por el riesgo que se desprende de la naturaleza de la mercancía o del embalaje.
- c) Las cláusulas en las cuales el transportista declara ignorar el contenido, peso, medida, calidad, o las especificaciones técnicas de la mercancía.

7. Proveer por su cuenta el embalaje usual de la mercancía a menos que sea costumbre en el mercado enviar el producto sin embalar.
8. Asumir los gastos de las operaciones de verificación (tales como verificación de calidad, medida, peso y recuento) necesarios para la entrega de la mercancía.
9. Pagar todos los derechos e impuestos que correspondan a la mercancía hasta su embarque, incluidos los impuestos, derechos o tasas que se causen al tiempo y por el hecho de la exportación, así como los gastos de todo trámite que él deba cumplir para cargarla a bordo.
10. Suministrar al comprador siempre que éste así lo solicite y lo pague (ver B.5) el certificado de origen y la factura consular.
11. Prestar al comprador, si éste lo solicita, pero por su cuenta y riesgo, toda la ayuda necesaria para obtener los documentos, aparte de los contemplados en el Art. A.10, que se expidan en el país de embarque y/o de origen y que pueda necesitar el comprador para la importación de la mercancía al país de destino (y llegado el caso para su tránsito a través de terceros países).

B. El Comprador debe:

1. Pagar el precio según lo dispuesto en el contrato de compraventa.

2. Aceptar los documentos en el momento de su presentación por el vendedor si están de acuerdo con las estipulaciones del contrato de venta y pagar por el precio convenido.
3. Recibir la mercancía en el puerto de destino convenido y asumir, exceptuando el flete, todos los costos o gastos causados sobre su transporte por mar hasta su llegada al puerto de destino, así como los gastos de descargue, incluidos los de gabaraje o de puesta sobre el muelle, a menos que estos gastos estén comprendidos en el flete o hayan sido recaudados por la compañía de navegación en el momento de pago del mismo.
Nota: Si la mercancía es vendida "CFR Landed" los gastos de descargue incluidos los de gabaraje y de puesta sobre el muelle son por cuenta del vendedor.
4. Asumir todos los riesgos de la mercancía a partir del momento en que ésta haya efectivamente pasado la borda del buque, en el puerto de embarque estipulado.
5. En el caso en que se ha reservado un plazo para hacer el embarque de la mercancía y/o el derecho a escoger el puerto de destino y siempre que no haya dado a tiempo las instrucciones precisas, soportar todos los gastos adicionales causados y asumir cuanto riesgo pueda correr la mercancía a partir de la fecha de vencimiento del plazo convenido para el cargamento, siempre y cuando la mercancía haya sido individualizada en forma apropiada, es decir, claramente separada o identificada de cualquier otra forma que indique que se trata de la mercancía objeto del contrato.
6. Asumir los gastos de obtención y el costo del certificado de origen y de los documentos consulares.
7. Asumir los gastos de obtención y el costo de los documentos contemplados en el Art. A.11 (transcriptos anteriormente).
8. Asumir los impuestos de aduana y cualesquiera otros derechos y tasas exigibles en el momento de la importación.
9. Obtener y suministrar por su cuenta y riesgo la licencia o el permiso de importación o cualquier otro documento del mismo género, que él pueda necesitar para la importación de la mercancía

CIF – Cost, Insurance and Freight – Coste, Seguro y Flete

...(indicando puerto de destino convenido)

CIF significa "coste, seguro y flete". Este término es similar a CFR, pero el vendedor debe además suministrar un seguro marítimo contra riesgo de pérdida o de daño de la mercancía durante su transporte. El vendedor contrata con el asegurador y paga la prima del seguro. El comprador notará que bajo el presente término a diferencia del término "Flete / porte y Seguro pagados hasta", el vendedor está obligado a cubrir el seguro con cobertura mínima (llamadas condiciones F.P.A.).

Este término puede usarse únicamente para el transporte por mar o vías acuáticas interiores.

A. El Vendedor debe:

1. Entregar la mercancía de acuerdo con los términos del contrato de venta, suministrando todas las pruebas de conformidad requeridas por el mismo contrato.
2. Contratar por su cuenta y en las condiciones usuales, el transporte de la mercancía por la ruta habitual hasta el puerto de destino convenido, por un barco marítimo (excluyendo los veleros) del tipo normalmente utilizado para el transporte de la clase de mercancía descrita en el contrato; además de pagar el flete y asumir los gastos de descarga en el puerto de desembarque, que podrían ser recaudados por las líneas regulares de navegación en el momento de la carga en el puerto de embarque.
3. Obtener por su cuenta y riesgo, la licencia de exportación o cualquier otra autorización gubernamental necesaria para la exportación de la mercancía.
4. Cargar por su cuenta la mercancía a bordo del buque en el puerto de embarque en la fecha o dentro del plazo convenido, o a falta de cualquier

estipulación al respecto, en un plazo razonable, y avisar sin demora al comprador, de que la mercancía ha quedado a bordo del buque.

5. Suministrar por su cuenta y en forma transferible una póliza de seguro marítimo contra los riesgos de transporte a que dé lugar el contrato. El seguro debe contratarse con un asegurador o una compañía de seguros de buena reputación en las condiciones F.P.A. y debe cubrir el precio C.I.F. aumentado en un 10% si fuese posible, el seguro se debe proveer en la moneda del contrato(")
Salvo estipulación contraria los riesgos de ruta no comprenden los riesgos especiales que se cubren en algunos mercados específicos o que el comprador desee cubrir en determinados casos particulares. Entre esos riesgos especiales, sobre los cuales el vendedor y el comprador deben expresamente ponerse de acuerdo, se consideran los de robo, pillaje, merma, rotura, astillado, vaho de bodega, de contacto con otras mercancías y otros riesgos particulares a ciertos mercados.
6. Sujeto a las disposiciones del Art. B.4 (transcriptos más adelante), asumir cuanto riesgo pueda correr la mercancía hasta el momento en que ésta haya efectivamente pasado la borda del buque en el puerto de embarque convenido.
7. Suministrar sin demora y por su cuenta al comprador, un conocimiento de embarque limpio negociable para el puerto de destino convenido, así como la factura de la mercancía despachada. El conocimiento de embarque debe comprender la mercancía vendida, estar fechado dentro del plazo estipulado para el embarque y proveer, por endoso u otro medio, la entrega, a la orden del comprador o de su representante. El conocimiento de embarque debe ser el juego completo de un conocimiento "a bordo" o "embarcado" o de un conocimiento "recibido para embarque" debidamente endosado por la compañía de navegación certificando que la mercancía está a bordo. Esta certificación de la compañía deberá estar fechada dentro del plazo convenido para el embarque. Si el conocimiento de embarque contiene una referencia de "Contrato de Fletamento", el vendedor deberá suministrar igualmente un ejemplar del mismo.

Nota: Un conocimiento de embarque limpio es aquel que no contiene cláusulas superpuestas que denuncien expresamente el estado defectuoso de la mercancía o embalaje.

No le quita al conocimiento de embarque su característica de ser "Limpio":

- a) Las cláusulas que no declaran expresamente que la mercancía o el embalaje son defectuosos, por ejemplo: "cajas de 2da. mano", "barriles usados", "bidones usados".
- b) Las cláusulas que liberan de responsabilidad al transportista por el riesgo que se desprende de la naturaleza de la mercancía o del embalaje.
- c) Las cláusulas en las cuales el transportista declara ignorar el contenido, peso, medida, calidad, o las especificaciones técnicas de la mercancía.
8. Proveer por su cuenta el embalaje usual de la mercancía a menos que sea costumbre en el mercado enviar el producto sin embalaje.
9. Asumir los gastos de las operaciones de verificación (tales como verificación de calidad, medida, peso y recuento) necesarios para la entrega de la mercancía.
10. Pagar todos los derechos e impuestos que correspondan a la mercancía hasta su embarque, incluidos los impuestos, derechos o tasas que se causen al tiempo y por el hecho de la exportación, así como los gastos de todo trámite que él deba cumplir para cargarla a bordo.
11. Suministrar al comprador siempre que éste así lo solicite y lo pague (ver B.5) el certificado de origen y la factura consular.
12. Prestar al comprador, si éste lo solicita, pero por su cuenta y riesgo, toda la ayuda necesaria para obtener los documentos, aparte de los contemplados en el Art. A.10, que se expidan en el país de embarque y/o de origen y que pueda necesitar el comprador para la importación de la mercancía al país de destino (y llegado el caso para su tránsito a través de terceros países).

(*) C.I.F. A.5, prevé el seguro mínimo en cuanto a las condiciones F.P.A. (libre avería salvo...) y a la duración (Almacén a Almacén).
Ver Art. A.11 del término C.I.P.

Siempre que el comprador desee prever en el contrato condiciones más amplias, debe tener cuidado de precisar que el contrato tenga por base los "Incoterms", antes del complemento deseado.

B. El Comprador debe:

1. Pagar el precio, según lo dispuesto en el contrato de compraventa.
2. Aceptar los documentos en el momento de su presentación por el vendedor si están de acuerdo con las estipulaciones del contrato de venta y pagar por el precio convenido.
3. Recibir la mercancía en el puerto de destino convenido y asumir, exceptuando el flete, todos los costos o gastos causados sobre su transporte por mar hasta su llegada al puerto de destino, así como los gastos de descargue, incluidos los de gabaraje o de puesta sobre el muelle, a menos que estos gastos estén comprendidos en el flete o hayan sido recaudados por la compañía de navegación en el momento de pago del mismo.

Nota: Si la mercancía es vendida "CFR Landed" los gastos de descargue incluidos los de gabaraje y de puesta sobre el muelle son por cuenta del vendedor.

4. Asumir todos los riesgos de la mercancía a partir del momento en que ésta haya efectivamente pasado la borda del buque, en el puerto de embarque estipulado.
5. Si habiéndose reservado un plazo para hacer el embarque de la mercancía y/o el derecho a escoger el puerto de destino y siempre que no haya dado a tiempo las instrucciones precisas, soportar todos los gastos adicionales causados y asumir cuanto riesgo pueda correr la mercancía a partir de la fecha de vencimiento del plazo convenido para el cargamento, siempre y cuando la mercancía haya sido individualizada en forma apropiada, es decir, claramente separada o identificada de cualquier otra forma que indique que se trata de la mercancía objeto del contrato.
6. Asumir los gastos de obtención y el costo del certificado de origen y de los documentos consulares.
7. Asumir los gastos de obtención y el costo de los documentos contemplados en el Art. A.11 (transcriptos anteriormente).
8. Asumir los impuestos de aduana y cualesquiera otros derechos y tasas exigibles en el momento de la importación.
9. Obtener y suministrar por su cuenta y riesgo la licencia o el permiso de importación o cualquier otro documento del mismo género, que él pueda necesitar para la importación de la mercancía

CPT – Carriage Paid to – Transporte Pagado hasta

...(indicando punto de destino convenido)

Al igual que CFR "carriage paid to" significa que el vendedor debe asumir todos los gastos necesarios para transportar la mercancía hasta el punto de destino convenido. Sin embargo, el riesgo de pérdida o de daños de la misma o de cualquier incremento en los costes, se transfiere del vendedor al comprador tan pronto la mercancía haya sido puesta bajo custodia del primer transportista y no cuando pasa la borda del buque.

Este término puede emplearse en cualquier modo de transporte, incluido el multimodal.

A. El Vendedor debe:

1. Entregar la mercancía de acuerdo con los términos del contrato de venta, suministrando todas las pruebas de conformidad requeridas por el mismo contrato.

2. Contratar por su cuenta y en las condiciones usuales, el transporte de la mercancía, por la ruta habitual hasta el punto convenido en el lugar de destino. Si el punto no se convino en el contrato o si la costumbre no lo determina, el vendedor puede escoger el punto que más le convenga en el lugar de destino.
3. Sujeto a las disposiciones del Art. B.3 (transcriptos más adelante), asumir cuanto riesgo pueda correr la mercancía hasta el momento en que ésta haya sido puesta bajo custodia del primer transportista dentro de los plazos previstos en el contrato.
4. Avisar sin demora al comprador, de la entrega de la mercancía al primer transportista utilizando para tal efecto un medio de telecomunicación.
5. Proveer por su cuenta el embalaje usual de la mercancía a menos que sea costumbre en el mercado enviar el producto sin embalar.
6. Asumir los gastos de las operaciones de verificación (tales como verificación de calidad, medida, peso y recuento) necesarios para cargar la mercancía o para entregarla bajo custodia al primer transportista.
7. Suministrar por su cuenta al comprador, si es habitual, el documento usual de transporte.
8. Obtener por su cuenta y riesgo, la licencia de exportación o cualquier otra autorización gubernamental necesaria para la exportación de la mercancía y asumir todos los gastos e impuestos que correspondan a la mercancía en el país de despacho, incluidos los impuestos, derechos o tasas que se causen al tiempo y por el hecho de la exportación, así como los gastos de todo trámite que deba cumplir para cargar la mercancía.
9. Suministrar al comprador la factura comercial apropiada que facilite el cumplimiento de las regulaciones aplicables y ante petición y por cuenta del mismo, el certificado de origen.
10. Prestar al comprador, si éste lo solicita, pero por su cuenta y riesgo, toda la ayuda necesaria para obtener los documentos, aparte de los contemplados en el Art. anterior, que se expidan en el país de carga y/o de origen y que pueda necesitar el comprador para la importación de la mercancía al país de destino (y llegado el caso para su tránsito a través de terceros países).

B. El Comprador debe:

1. Recibir la mercancía en el punto convenido en el lugar de destino, pagar el precio estipulado y asumir, exceptuando el flete, todos los costos o gastos causados sobre la mercancía durante su transporte, hasta su llegada al punto de destino, así como los gastos de descargue, a menos que estos gastos estén comprendidos en el flete o hayan sido recaudados por el transportista en el momento de pago del mismo.
2. Asumir todos los riesgos de la mercancía a partir del momento en que haya sido puesta bajo custodia del primer transportista de acuerdo con lo dispuesto en el Art. A.3.
3. Si se ha reservado un plazo para que le sea despachada la mercancía y/o el derecho a escoger el punto de destino y si no da las instrucciones oportunamente, asumir los gastos adicionales resultantes de ésta situación y cuanto riesgo pueda correr la mercancía a partir de la fecha de vencimiento del plazo convenido, siempre y cuando la mercancía haya sido individualizada en forma apropiada, es decir, claramente separada o identificada de cualquier otra forma que indique que se trata de la mercancía objeto del contrato.
4. Asumir los gastos de obtención y el costo de los documentos contemplados en el Art. A.10 (transcripto anteriormente), incluidos los costos del certificado de origen y de los documentos consulares.
5. Asumir los impuestos de aduana y cualesquiera otros derechos y tasas exigibles en el momento de la importación.

CIP – Carriage and Insurance Paid to – Transporte y Seguro Pagado hasta

...(punto de destino convenido)

Este término es idéntico a "CPT" pero con la adición de que el vendedor está obligado a suministrar un seguro de transporte contra riesgo de pérdida o de daños de la mercancía durante su transporte.

El vendedor contrata con el asegurador y paga la prima del seguro.

Este término puede emplearse en cualquier modo de transporte, incluido el multimodal.

A. El Vendedor debe:

1. Entregar la mercancía de acuerdo con los términos del contrato de venta, suministrando todas las pruebas de conformidad requeridas por el mismo contrato.
2. Contratar por su cuenta y en las condiciones usuales, el transporte de la mercancía, por la ruta habitual hasta el punto convenido en el lugar de destino. Si el punto no se convino en el contrato o si la costumbre no lo determina, el vendedor puede escoger el punto que más le convenga en el lugar de destino.
3. Sujeto a las disposiciones del Art. B.3 (transcriptos más adelante), asumir cuanto riesgo pueda correr la mercancía hasta el momento en que ésta haya sido puesta bajo custodia del primer transportista dentro de los plazos previstos en el contrato.
4. Avisar sin demora al comprador, de la entrega de la mercancía al primer transportista utilizando para tal efecto un medio de telecomunicación.
5. Proveer por su cuenta el embalaje usual de la mercancía a menos que sea costumbre en el mercado enviar el producto sin embalar.
6. Asumir los gastos de las operaciones de verificación (tales como verificación de calidad, medida, peso y recuento) necesarios para cargar la mercancía o para entregarla bajo custodia al primer transportista.
7. Suministrar por su cuenta al comprador, si es habitual, el documento usual de transporte.
8. Obtener por su cuenta y riesgo, la licencia de exportación o cualquier otra autorización gubernamental necesaria para la exportación de la mercancía y asumir todos los gastos e impuestos que correspondan a la mercancía en el país de despacho, incluidos los impuestos, derechos o tasas que se causen al tiempo y por el hecho de la exportación, así como los gastos de todo trámite que deba cumplir para cargar la mercancía.
9. Suministrar al comprador la factura comercial apropiada que facilite el cumplimiento de las regulaciones aplicables y ante petición y por cuenta del mismo, el certificado de origen.
10. Prestar al comprador, si éste lo solicita, pero por su cuenta y riesgo, toda la ayuda necesaria para obtener los documentos, aparte de los contemplados en el Art. anterior, que se expidan en el país de carga y/o de origen y que pueda necesitar el comprador para la importación de la mercancía al país de destino (y llegado el caso para su tránsito a través de terceros países).
11. Suministrar por su cuenta el seguro de transporte de acuerdo a lo convenido en el contrato y en condiciones tales que le den, al comprador o a cualquier persona que tenga interés en el seguro de la mercancía, el derecho a presentar una demanda directamente contra el asegurador, y entregar al comprador la póliza y otra evidencia de la cobertura del seguro. El seguro debe contratarse con un asegurado o una compañía de buena reputación y salvo estipulación explícita, en condiciones que desde el punto de vista del vendedor sean adecuadas teniendo en cuenta, las costumbres comerciales, la naturaleza de la mercancía y otras circunstancias que afecten el riesgo. En ese caso, el vendedor debe informar al comprador la amplitud de la cobertura del seguro para permitirle tomar cualquier seguro adicional que él pueda considerar necesario, antes de asumir los riesgos de la mercancía de acuerdo con el Art. B.2.
El seguro debe cubrir el valor estipulado en el contrato aumentando en un 10% y si fuese posible se debe proveer en la moneda del contrato. Ante petición del comprador y por cuenta del mismo, suministrarle un seguro contra riesgo de guerra, si fuese posible en la moneda del contrato (*)

(*) Conviene observar que las condiciones del seguro del Art. A.11 del presente término difieren de las del Art. A.5 del término C.I.F..

B. El Comprador debe:

1. Recibir la mercancía en el punto convenido en el lugar de destino, pagar el precio estipulado y asumir, exceptuando el flete y costo del seguro de transporte, todos los costos o gastos causados sobre la mercancía durante su transporte, hasta su llegada al punto de destino, así como los gastos de descargue, a menos que estos gastos estén comprendidos en el flete o hayan sido recaudados por el transportista en el momento de pago del mismo.
2. Asumir todos los riesgos de la mercancía a partir del momento en que haya sido puesta bajo custodia del primer transportista de acuerdo con lo dispuesto en el Art. A.3.
3. Si se ha reservado un plazo para que le sea despachada la mercancía y/o el derecho a escoger el punto de destino y si no da las instrucciones oportunamente, asumir los gastos adicionales resultantes de ésta situación y cuanto riesgo pueda correr la mercancía a partir de la fecha de vencimiento del plazo convenido, siempre y cuando la mercancía haya sido individualizada en forma apropiada, es decir, claramente separada o identificada de cualquier otra forma que indique que se trata de la mercancía objeto del contrato.
4. Asumir los gastos de obtención y el costo de los documentos contemplados en el Art. A.10 (transcripto anteriormente), incluidos los costos del certificado de origen y de los documentos consulares.
5. Asumir los impuestos de aduana y cualesquiera otros derechos y tasas exigibles en el momento de la importación.

D.E.S. – Delivered ex Ship – Sobre Buque en Puerto de Destino

...(indicando puerto de destino convenido)

"Sobre el Buque", significa que el vendedor pone la mercancía a disposición del comprador a bordo del buque, en el lugar de destino convenido en el contrato de venta. El vendedor debe asumir todos los gastos y riesgos inherentes al transporte de la mercancía hasta este punto. Este término puede usarse únicamente para el transporte por mar o vías acuáticas interiores.

A. El Vendedor debe:

1. Entregar la mercancía de acuerdo con los términos del contrato de venta, suministrando todas las pruebas de conformidad requeridas por el mismo contrato.
2. Tener efectivamente la mercancía a disposición del comprador, dentro de los plazos convenidos en el contrato, a bordo del buque en el sitio de descargue en el puerto convenido, de manera que permita el descargue del buque por los medios adecuados a la naturaleza de la mercancía.
3. Asumir todos los gastos y riesgos de la mercancía a partir del momento en que efectivamente ésta haya sido puesta a disposición del comprador conforme al Art. A.2, siempre y cuando la mercancía haya sido individualizada en forma apropiada, es decir, claramente separada o identificada de cualquier otra forma que indique que se trata de la mercancía objeto del contrato.
4. Proveer por su cuenta el embalaje usual de la mercancía a menos que sea costumbre en el mercado enviar el producto sin embalar.
5. Asumir los gastos de las operaciones de verificación (tales como verificación de calidad, medida, peso y recuento) necesarios para poner la mercancía a disposición del comprador de conformidad con lo dispuesto en el Art. A.2.
6. Avisar sin demora al comprador y por su cuenta, de la fecha de llegada del buque señalado y suministrarle oportunamente el conocimiento de embarque o una orden de entrega y/o todos los documentos necesarios para que el comprador pueda tomar posesión de la mercancía.

7. Suministrar al comprador siempre que éste así lo solicite y lo pague (ver B.3) el certificado de origen y la factura consular.
8. Prestar al comprador, si éste lo solicita, pero por su cuenta y riesgo, toda la ayuda necesaria para obtener los documentos, aparte de los contemplados en el Art. A.7, que se expidan en el país de embarque y/o de origen y que pueda necesitar el comprador para la importación de la mercancía al país de destino (y llegado el caso para su tránsito a través de terceros países).

B. El Comprador debe:

1. Pagar el precio, según lo dispuesto en el contrato de compraventa.
2. Tomar posesión de la mercancía en el momento en que sea puesta a su disposición de conformidad con lo estipulado en el Art. A.2 y pagar el precio convenido.
3. Asumir todos los gastos y riesgos de la mercancía a partir del momento en que efectivamente ésta haya sido puesta a su disposición conforme al Art. A.2, siempre y cuando la mercancía haya sido individualizada en forma apropiada, es decir, claramente separada o identificada de cualquier otra forma que indique que se trata de la mercancía objeto del contrato.
4. Asumir todos los gastos y gravámenes incurridos por el vendedor para obtener los documentos mencionados en los Art. A.7 y A.8.
5. Obtener por su cuenta y riesgo las licencias o el permiso de importación o cualquier otro documento del mismo género, que pueda necesitar para la importación de la mercancía.
6. Asumir los derechos o impuestos de aduana, así como los gastos de liberación de la mercancía y todos los demás derechos, impuestos o tasas que se causen al tiempo y por el hecho de la importación.

D.E.Q. – Delivered ex Quay – Sobre el Muelle en Puerto de Destino

...(impuestos de aduana a cargo del comprador)

"Sobre el Muelle", significa que el vendedor pone la mercancía a disposición del comprador, sin despachar para la importación, sobre el muelle, en el lugar de destino convenido en el contrato de venta. El vendedor debe asumir todos los gastos y riesgos hasta la entrega de la mercancía, incluidos los de descarga de la misma.

Este término puede usarse únicamente para el transporte por mar o vías acuáticas interiores.

A. El Vendedor debe:

1. Entregar la mercancía de acuerdo con los términos del contrato de venta, suministrando todas las pruebas de conformidad requeridas por el mismo contrato.
2. Poner efectivamente la mercancía a disposición del comprador Sobre el Muelle en el puerto convenido y dentro de los plazos previstos en el contrato.
3. Asumir todos los gastos y riesgos de la mercancía hasta el momento en que efectivamente ésta haya sido puesta a disposición del comprador conforme al Art. A.2, siempre y cuando la mercancía haya sido individualizada en forma apropiada, es decir, claramente separada o identificada de cualquier otra forma que indique que se trata de la mercancía objeto del contrato.
4. Proveer por su cuenta el acondicionamiento y el embalaje usual de la mercancía, teniendo en cuenta su naturaleza y su retirada del muelle.
5. Asumir los gastos de las operaciones de verificación (tales como verificación de calidad, medida, peso y recuento) necesarios para poner la mercancía a disposición del comprador de conformidad con lo dispuesto en el Art. A.2.
6. Suministrar por su cuenta la orden de retiro y/o cualquier otro documento que pueda necesitar el comprador para tomar posesión de la mercancía y retirarla del muelle.

B. El Comprador debe:

1. Pagar el precio, según lo establecido en el contrato de compraventa.

2. Tomar posesión de la mercancía en el momento en que sea puesta a su disposición de conformidad con lo estipulado en el Art. A.2 y pagar el precio convenido.
3. Asumir todos los gastos y riesgos de la mercancía a partir del momento en que efectivamente ésta haya sido puesta a su disposición conforme al Art. A.2, siempre y cuando la mercancía haya sido individualizada en forma apropiada, es decir, claramente separada o identificada de cualquier otra forma que indique que se trata de la mercancía objeto del contrato.
4. Obtener por su cuenta y riesgo las licencias o el permiso de importación o cualquier otro documento del mismo género, que pueda necesitar para la importación de la mercancía, y asumir todos los derechos o impuestos de aduana, así como los gastos de liberación de la mercancía y todos los demás derechos, impuestos o tasas que se causen al tiempo y por el hecho de la importación.

D.A.F. – Delivered at Frontier – Entrega en Frontera

...(lugar de entrega convenido en la frontera) (+)

"Entregar en Frontera", significa que el vendedor cumple con sus obligaciones cuando la mercancía llega a la frontera pero antes "de la frontera aduanera" del país convenido en el contrato de venta.

Este término está concebido para ser utilizado principalmente cuando la mercancía deba transportarse por ferrocarril o carretera, pero puede utilizarse cualquiera que sea el medio de transporte.

Debe prestarse especial atención a las interpretaciones formuladas en el punto 9 de la introducción.

(+) Para evitar cualquier malentendido se recomienda a las partes que hagan uso de este término comercial, incluir después de la palabra "Frontera" la indicación de los dos países que esta frontera separa y añadir el lugar de entrega convenido. Por ejemplo: "Entregado en la Frontera Franco-Italiana (Novalesa)"

A. El Vendedor debe:

1. Entregar la mercancía de acuerdo con los términos del contrato de venta, suministrando todas las pruebas de conformidad requeridas por el mismo contrato.
2. Por su cuenta y riesgo:
 - a) Poner la mercancía objeto del contrato, a disposición del comprador en el lugar de entrega convenido en la frontera, en la fecha o dentro del plazo estipulado en el contrato de venta y, simultáneamente, suministrar un documento usual de transporte, un certificado de depósito o de puesta sobre el muelle, una orden de entrega o un documento análogo, según sea el caso, asegurando por endoso u otro medio la entrega de la mercancía al comprador o a su orden en el lugar de entrega convenido en la frontera acompañado de una licencia de exportación y si fuere necesario de cualquier otro documento que el comprador pueda necesitar para tomar posesión de la mercancía en ese momento y lugar teniendo en cuenta su movimiento posterior, como se prevé en los Art. B.1 y B.2. La mercancía así puesta a disposición del comprador debe ser claramente separada o identificada de cualquier otra forma que indique que se trata de la mercancía objeto del contrato.
 - b) Cumplir con todos los trámites que le sean necesarios para estos propósitos y pagar todos los impuestos y gastos de aduana, impuestos internos, impuestos de venta o de consumo, tasas de estadísticas y otros análogos recaudados en el país de despacho u otro lugar, en los que deba incurrir en el cumplimiento de sus obligaciones hasta el momento en que ponga la mercancía a disposición del comprador conforme al Art. A.2(a).
3. Asumir todos los riesgos que pueda correr la mercancía hasta el momento en que cumpla sus obligaciones en los términos del Art. A.2 (a).
4. Obtener por su cuenta y riesgo, además de los documentos contemplados en el Art. A.2(a), cualquier autorización de control de cambio u otro documento

administrativo similar, necesario para el cumplimiento de los trámites de aduana para la exportación de la mercancía al lugar de entrega convenido en la frontera, así como cualquier otro documento que pudiera necesitar para despachar la mercancía hacia dicho lugar pasándola en tránsito a través de uno o más terceros países (si ello fuere necesario) y ponerla a disposición del comprador de acuerdo con éstas reglas.

5. Contratar por su cuenta y riesgo en las condiciones usuales, el transporte de la mercancía (incluyendo, si fuere necesario, su tránsito a través de uno o varios terceros países) hasta el lugar de entrega convenido en la frontera, y asumir y pagar el flete o, cualquiera otros gastos de transporte hasta ese lugar y también sujeto a las disposiciones de los Art. A.6 y A.7, cualesquiera otros gastos imprevistos en el movimiento de la mercancía hasta el momento en que sea debidamente puesta a disposición del comprador en ese lugar.

Sin embargo, el vendedor tendrá, sujeto a las disposiciones de los Art. A.6 y A.7, y por su cuenta y riesgo, la libertad de utilizar sus propios medios de transporte, a condición que en el ejercicio de esa libertad, cumpla con todas las obligaciones que le impongan estas Reglas.

Si en el contrato de venta no se ha estipulado un punto particular en el lugar de entrega en la frontera (estación, muelle, desembarcadero, depósito o cualquier otro lugar) ni señalado en el reglamento de la aduana o de cualquier otra autoridad competente o del transportista público, el vendedor puede escoger –en el caso de que existan varias posibilidades- el punto que más le convenga, siempre y cuando éste tenga un puesto de aduana y otras facilidades adecuadas que permitan a las partes cumplir con sus respectivas obligaciones de acuerdo con éstas reglas (*). El vendedor debe avisar (Ver Art. A.8) al comprador el punto elegido de esta manera, que a partir de ese momento será el lugar de entrega convenido en la frontera para poner la mercancía a disposición del comprador y transferirle el riesgo.

6. Suministrar al comprador si este lo solicita, pero por su cuenta y riesgo, el documento de transporte directo que normalmente puede obtenerse en el país de despacho para el transporte de la mercancía en las condiciones usuales, del punto de partida de este país hasta el punto final de destino en el país de importación señalado por el comprador, teniendo en cuenta, al hacer esto, que ello no implique para el vendedor asumir ningún gasto o incurrir en ningún riesgo o en ningún pago distinto de aquellos que normalmente le correspondería asumir, incurrir o pagar en virtud de estas reglas.
7. Si es necesario o habitual que la mercancía sea descargada o desembarcada al llegar al lugar de entrega convenido en la frontera, asumir los gastos de esas operaciones (incluidos los gastos de carga sobre las barcasas y manejo de la mercancía).

Si el vendedor decide utilizar su propio medio de transporte para enviar la mercancía al punto de la frontera convenido para la entrega, debe asumir y pagar todos los gastos de las operaciones necesarias o usuales contempladas en el párrafo anterior.

8. Avisar al comprador, por cuenta del vendedor, del despacho de la mercancía al lugar de entrega convenido en la frontera. Esta notificación debe hacerse con tiempo suficiente para que el comprador pueda tomar las medidas necesarias para tomar posesión de la mercancía. (**)
9. Proveer por su cuenta, el embalaje usual para el transporte de la clase de mercancía descrita en el contrato, hasta el lugar de entrega convenido, a menos que sea costumbre en ese mercado enviar el producto sin embalar.
10. Asumir y pagar los gastos relativos a todas las operaciones de verificación (tales como verificación de calidad, medida, peso y recuento) necesarias, que le permitan transportar la mercancía hasta el lugar de entrega en la frontera y ponerla a disposición del comprador en ese lugar.
11. Asumir y pagar, además de los gastos contemplados en los artículos anteriores, cualquier otro gasto o imprevisto que se presente en el cumplimiento de sus obligaciones para poner la mercancía a disposición del comprador en el lugar de entrega convenido en la frontera.
12. Prestar al comprador, si éste lo solicita, pero por su cuenta y riesgo, toda la ayuda necesaria para obtener los documentos, aparte de los mencionados anteriormente que se expidan en el país de despacho y/o de origen o en

ambos y que pueda necesitar el comprador para los fines contemplados en los Art. B.2 y B.6.

(*) Si en el lugar de entrega convenido en la frontera existen dos puestos de aduana de distinta nacionalidad se recomienda a las partes indicar el que se convino o dejar la elección al vendedor.

(**) Esta notificación podrá ser enviada por el vendedor al comprador por correo aéreo y a la dirección del comprador señalada en el contrato de venta. Es conveniente que la notificación se haga por telegrama, cable, telex o swift.

B. El Comprador debe:

1. Pagar el precio, según lo dispuesto en el contrato de compraventa.
2. Tomar posesión de la mercancía tan pronto el vendedor la haya puesto debidamente a su disposición en el lugar de entrega convenido en la frontera y asumir la responsabilidad de todo movimiento posterior de la mercancía.
3. Cumplir por su cuenta y riesgo todo trámite aduanero o de otro tipo que pudiere exigirse en el lugar de entrega convenido en la frontera o en cualquier otro lugar y pagar cualquier impuesto al tiempo o con ocasión de la entrada de la mercancía al país vecino o por cualquier movimiento de la mercancía después de que ella haya sido debidamente puesta a su disposición.
4. Asumir y pagar todos los gastos correspondientes a descargue o desembarque de la mercancía a su llegada al lugar de entrega convenido en la frontera, siempre y cuando estos gastos no deba pagarlos el vendedor de acuerdo con las disposiciones del Art. A.7.
5. Asumir todos los gastos y riesgos de la mercancía, incluidos todos los impuestos y gastos de aduana, a partir del momento en que haya sido debidamente puesta a su disposición en el lugar de entrega convenido en la frontera.
6. Si él no toma posesión de la mercancía, tan pronto ésta sea puesta debidamente a su disposición, asumir todos los gastos y riesgos adicionales incurridos tanto por el vendedor como por el comprador a causa de esta omisión, siempre y cuando la mercancía haya sido claramente separada o identificada de cualquier otra forma que indique que se trata de la mercancía objeto del contrato.
7. Obtener por su cuenta y riesgo, tan pronto la mercancía haya sido debidamente puesta a su disposición en el lugar de entrega convenido en la frontera, cualquier licencia o permiso de importación, autorización de control de cambio, los permisos u otros documentos, expedidos en el país de importación o en cualquier otro lugar, que pudiera necesitar para los movimientos de la mercancía.
8. Asumir y pagar cualquier gasto adicional en el que el vendedor incurra para obtener un documento de transporte directo de acuerdo al Art. A.6.
9. Poner a disposición del vendedor, si éste lo solicita, pero por cuenta del comprador, la licencia o permiso de importación, autorización de control de cambio, los permisos u otros documentos, o sus copias certificadas con el fin de obtener el documento de transporte directo contemplado en el Art. A.6.
10. Indicar al vendedor, si éste lo solicita, la dirección del destino final de la mercancía en el país de importación, si esta información le fuese necesaria para obtener las licencias y otros documentos contemplados en los Art. A.4 y A.6.
11. Asumir y pagar todos los gastos en el que el vendedor incurra para obtener el certificado de peritaje de un tercero, que pruebe la conformidad de la mercancía, cuando el contrato de venta lo exige.
12. Asumir y pagar todos los gastos en que pueda incurrir el vendedor al prestar su ayuda al comprador para obtener uno de los documentos contemplados en el Art. A. 12.

D.D.U. – Delivered Duty Unpaid – Entregada Derechos NO Pagados

...(indicando lugar de destino convenido)

Significa que el vendedor ha cumplido su obligación de entregar la mercancía cuando ha sido puesta a disposición del comprador en el lugar convenido del país de importación. El vendedor ha de asumir todos los gastos y riesgos relacionados con llevar la mercancía hasta

aquel lugar (excluidos derechos, impuestos y otras cargas oficiales exigibles a la importación), así como los gastos y riesgos de llevar a cabo las formalidades aduaneras.

El comprador ha de asumir y pagar cualesquiera gastos adicionales y soportar los riesgos en caso de no poder despachar la mercancía en aduana para su importación en su debido tiempo.

Si las partes desean incluir de las obligaciones del vendedor alguno de los gastos pagaderos a la importación de la mercancía (tales como el impuesto al valor agregado, IVA), esto debería ser claramente expresado, añadiendo las palabras: *"Delivered Duty Unpaid, VAT Paid"* (Entregada Derechos No Pagados, IVA Pagado)... (lugar de destino mencionado).

Este término puede emplearse en cualquier modo de transporte, incluido el multimodal.

A. El Vendedor debe:

1. Entregar la mercancía de acuerdo con los términos del contrato de venta, suministrando todas las pruebas de conformidad requeridas por el mismo contrato.
 2. Por su cuenta y riesgo:
 - a) Poner efectivamente la mercancía objeto del contrato a disposición del comprador con impuestos de exportación pagados, hasta la entrega de la mercancía, en el lugar de destino convenido, dentro de los plazos previstos en el contrato de venta y simultáneamente suministrar al comprador un documento usual de transporte, un certificado de depósito o de puesta sobre el muelle, una orden de entrega o un documento similar, según sea el caso, asegurando por endoso u otro medio la entrega de la mercancía al comprador o a su orden, en el lugar de destino en el país de importación y si con eso, fuere necesario, cualquier otro documento que sea estrictamente necesario al comprador, para tomar posesión de la mercancía en ese momento y lugar, de conformidad al Art. B.1. La mercancía puesta así a disposición del comprador debe ser claramente separada o identificada de cualquier otra forma que indique que se trata de la mercancía objeto del contrato.
 - b) Cumplir con todos los trámites que le sean necesarios para estos propósitos.
 3. Asumir todos los riesgos de la mercancía hasta el momento en que el vendedor haya cumplido con sus obligaciones de acuerdo con los términos del Art. A.2. (a).
 4. Obtener por su cuenta y riesgo, además de los documentos contemplados en el Art. A.2. (a), cualquier licencia o permiso de exportación, autorización de control de cambio, certificados, factura consular u otros documentos expedidos por las autoridades públicas competentes que le puedan ser necesarios para despachar la mercancía, exportarla desde el país de despacho pasándola en tránsito a través de uno o varios países, si ello fuere necesario, e importarla al país del lugar de destino convenido y ponerla a disposición del comprador en ese lugar.
 5. Obtener por su cuenta y riesgo, en las condiciones usuales, el transporte de la mercancía desde el punto de partida en el país de despacho hasta el lugar de entrega convenido, y asumir y pagar el flete o, cualquier otro gasto de transporte hasta ese lugar y también sujeto a las disposiciones del Art. A.6, cualesquiera otros gastos imprevistos en el movimiento de la mercancía hasta el momento en que sea debidamente puesta a disposición del comprador en el destino convenido.
- Sin embargo, el vendedor tendrá, por su cuenta y riesgo, la libertad de utilizar su propio medio de transporte, a condición de que en el ejercicio de esa libertad, cumpla con todas las obligaciones que le impongan estas Reglas.
- Si en el contrato de venta no se ha estipulado un punto particular (estación, muelle, desembarcadero, depósito o cualquier otro lugar) en el lugar de destino convenido, en el país de importación, ni señalado en el reglamento de aduana o de cualquier otra autoridad competente o por el transportista público, el vendedor puede escoger —en el caso de que existan varias posibilidades— el punto que más le convenga, siempre y cuando éste tenga un puesto de aduana y otras facilidades adecuadas, que permitan a las partes

cumplir con sus respectivas obligaciones de acuerdo con éstas reglas. El vendedor debe avisar (Ver Art. A.7) al comprador el punto elegido de esta manera, que a partir de ese momento será el lugar de destino convenido en el país de importación para poner la mercancía a disposición del comprador y transferirle el riesgo.

6. Si es necesario o habitual que la mercancía sea descargada o desembarcada al llegar al lugar de entrega convenido, con el fin de ponerla en ese lugar a disposición del comprador con impuestos pagados, asumir y pagar todos los gastos de esas operaciones (incluidos los gastos de alijo, de puesta sobre el muelle, de depósito y manejo de la mercancía).
7. Avisar al comprador, por cuenta del vendedor, de que la mercancía ha sido entregada al primer transportista para su despacho al lugar de destino convenido, o que fue despachada a ese lugar de destino por el propio medio de transporte del vendedor según sea el caso. Esta notificación debe hacerse con tiempo suficiente para que el comprador pueda tomar las medidas que normalmente son necesarias para habilitarlo a tomar posesión de la mercancía. (*)
8. Proveer por su cuenta el acondicionamiento y embalaje usual para el transporte de la mercancía hacia el lugar de destino convenido, a menos que sea costumbre en el mercado enviar el producto, objeto del contrato, sin embalaje.
9. Asumir y pagar los gastos de las operaciones de verificación tales como verificación de calidad, medida, peso y recuento, necesarios para permitirle el transporte de la mercancía hacia el lugar de destino convenido y ponerla a disposición del comprador en ese lugar.
10. Asumir y pagar, además de los gastos contemplados en los Art. A.1 al 9, incluido, cualquier otro gastos o imprevisto que se presente en el cumplimiento de sus obligaciones para poner la mercancía a disposición del comprador en el lugar de destino convenido, de conformidad con las presentes reglas.
11. Prestar al comprador, si éste lo solicita, pero por su cuenta y riesgo, una ayuda razonable para obtener cualquier documento expedido en el país de exportación y/o de origen, que el comprador pueda necesitar para la importación de la mercancía.

(*) Esta notificación podrá ser enviada por el vendedor al comprador por correo aéreo y a la dirección del comprador señalada en el contrato de venta. Es conveniente que la notificación se haga por telegrama, cable, telex o swift.

B. El Comprador debe:

1. Pagar el precio según lo dispuesto en el contrato de compraventa.
2. Tomar posesión de la mercancía tan pronto el vendedor la haya puesto debidamente a su disposición en el lugar de destino convenido y asumir la responsabilidad de todo movimiento posterior de la mercancía.
3. Asumir y pagar todos los gastos correspondientes a descargue o desembarque de la mercancía a su llegada al lugar de destino, siempre y cuando estos gastos no deba pagarlos el vendedor de acuerdo con las disposiciones del Art. A.6.
4. Asumir y pagar todos los gastos y riesgos de la mercancía, a partir del momento en que haya sido debidamente puesta a su disposición en el lugar de destino convenido de acuerdo a las disposiciones del Art. A.2. (a), y asumir también, el costo de cualquier impuesto o derecho de importación, incluidos los gastos de los derechos de aduana, así como cualesquiera otros impuestos, gastos o cargos pagaderos en el lugar de destino convenido, al momento de la importación de la mercancía, siempre y cuando estos pagos sean necesarios para llevar a cabo las formalidades aduaneras exigibles a la importación de la mercancía.
5. Si él no toma posesión de la mercancía, tan pronto ésta sea puesta debidamente a su disposición, asumir todos los gastos y riesgos adicionales incurridos tanto por el vendedor como por el comprador, siempre y cuando la mercancía haya sido claramente separada o identificada de cualquier otra forma que indique que se trata de la mercancía objeto del contrato.

6. Asumir y pagar todos los gastos en el que el vendedor incurra para obtener el certificado de peritaje de un tercero, que pruebe la conformidad de la mercancía, cuando el contrato de venta lo exige.

D.D.P. – Delivered Duty Paid – Entregada Derechos Pagados

...(indicando lugar de destino convenido en el país de importación)

Mientras el término "En Fábrica" implica la obligación mínima del vendedor, el término "Entregado con Derechos Pagados", seguido por una leyenda que indique el establecimiento del comprador, denota el otro extremo, la obligación máxima del vendedor. El término DDP puede utilizarse cualesquiera sea el medio de transporte.

Si las partes desean excluir de las obligaciones del vendedor alguno de los gastos pagaderos a la importación de la mercancía (tales como el impuesto al valor agregado, IVA), esto debería ser claramente expresado, añadiendo las palabras: "*Delivered Duty Paid, VAT Unpaid*" (Entregada Derechos Pagados, IVA No Pagado)... (lugar de destino mencionado).

Este término puede emplearse en cualquier modo de transporte, incluido el multimodal.

A. El Vendedor debe:

1. Entregar la mercancía de acuerdo con los términos del contrato de venta, suministrando todas las pruebas de conformidad requeridas por el mismo contrato.
2. Por su cuenta y riesgo:
 - a) Poner efectivamente la mercancía objeto del contrato a disposición del comprador con impuestos pagados, en el lugar de destino convenido, dentro de los plazos previstos en el contrato de venta y simultáneamente suministrar al comprador un documento usual de transporte, un certificado de depósito o de puesta sobre el muelle, una orden de entrega o un documento similar, según sea el caso, asegurando por endoso u otro medio la entrega de la mercancía al comprador o a su orden, en el lugar de destino en el país de importación y si con eso, fuere necesario, cualquier otro documento que sea estrictamente necesario al comprador, para tomar posesión de la mercancía en ese momento y lugar, de conformidad al Art. B.1. La mercancía puesta así a disposición del comprador debe ser claramente separada o identificada de cualquier otra forma que indique que se trata de la mercancía objeto del contrato.
 - b) Suministrar la licencia o el permiso de importación y asumir el costo de cualquier impuesto o derecho de importación, incluidos los gastos de los derechos de aduana, así como cualesquiera otros impuestos, gastos o cargos pagaderos en el lugar de destino convenido, al momento de la importación de la mercancía, siempre y cuando estos pagos sean necesarios para que el vendedor pueda poner la mercancía con impuestos pagados a disposición del comprador en el lugar convenido.
 - c) Cumplir con todos los trámites que le sean necesarios para estos propósitos.
3. Asumir todos los riesgos de la mercancía hasta el momento en que el vendedor haya cumplido con sus obligaciones de acuerdo con los términos del Art. A.2. (a).
4. Obtener por su cuenta y riesgo, además de los documentos contemplados en el Art. A.2. (a), cualquier licencia o permiso de exportación, autorización de control de cambio, certificados, factura consular u otros documentos expedidos por las autoridades públicas competentes que le puedan ser necesarios para despachar la mercancía, exportarla desde el país de despacho pasándola en tránsito a través de uno o varios países, si ello fuere necesario, e importarla al país del lugar de destino convenido y ponerla a disposición del comprador en ese lugar.
5. Obtener por su cuenta y riesgo, en las condiciones usuales, el transporte de la mercancía desde el punto de partida en el país de despacho hasta el lugar de entrega convenido, y asumir y pagar el flete o, cualquier otro gasto de

transporte hasta ese lugar y también sujeto a las disposiciones del Art. A.6, cualesquiera otros gastos imprevistos en el movimiento de la mercancía hasta el momento en que sea debidamente puesta a disposición del comprador en el destino convenido.

Sin embargo, el vendedor tendrá, por su cuenta y riesgo, la libertad de utilizar su propio medio de transporte, a condición de que en el ejercicio de esa libertad, cumpla con todas las obligaciones que le impongan estas Reglas.

Si en el contrato de venta no se ha estipulado un punto particular (estación, muelle, desembarcadero, depósito o cualquier otro lugar) en el lugar de destino convenido, en el país de importación, ni señalado en el reglamento de aduana o de cualquier otra autoridad competente o por el transportista público, el vendedor puede escoger –en el caso de que existan varias posibilidades– el punto que más le convenga, siempre y cuando éste tenga un puesto de aduana y otras facilidades adecuadas, que permitan a las partes cumplir con sus respectivas obligaciones de acuerdo con éstas reglas. El vendedor debe avisar (Ver Art. A.7) al comprador el punto elegido de esta manera, que a partir de ese momento será el lugar de destino convenido en el país de importación para poner la mercancía a disposición del comprador y transferirle el riesgo.

6. Si es necesario o habitual que la mercancía sea descargada o desembarcada al llegar al lugar de entrega convenido, con el fin de ponerla en ese lugar a disposición del comprador con impuestos pagados, asumir y pagar todos los gastos de esas operaciones (incluidos los gastos de alijo, de puesta sobre el muelle, de depósito y manejo de la mercancía).
7. Avisar al comprador, por cuenta del vendedor, de que la mercancía ha sido entregada al primer transportista para su despacho al lugar de destino convenido, o que fue despachada a ese lugar de destino por el propio medio de transporte del vendedor según sea el caso. Esta notificación debe hacerse con tiempo suficiente para que el comprador pueda tomar las medidas que normalmente son necesarias para habilitarlo a tomar posesión de la mercancía. (*)
8. Proveer por su cuenta el acondicionamiento y embalaje usual para el transporte de la mercancía hacia el lugar de destino convenido, a menos que sea costumbre en el mercado enviar el producto, objeto del contrato, sin embalaje.
9. Asumir y pagar los gastos de las operaciones de verificación tales como verificación de calidad, medida, peso y recuento, necesarios para permitirle el transporte de la mercancía hacia el lugar de destino convenido y ponerla a disposición del comprador en ese lugar.
10. Asumir y pagar, además de los gastos contemplados en los Art. A.1 al 9, incluido, cualquier otro gastos o imprevisto que se presente en el cumplimiento de sus obligaciones para poner la mercancía a disposición del comprador en el lugar de destino convenido, de conformidad con las presentes reglas.

(*) Esta notificación podrá ser enviada por el vendedor al comprador por correo aéreo y a la dirección del comprador señalada en el contrato de venta. Es conveniente que la notificación se haga por telegrama, cable, télex o swift.

B. El Comprador debe:

1. Pagar el precio según lo dispuesto en el contrato de compraventa.
2. Tomar posesión de la mercancía tan pronto el vendedor la haya puesto debidamente a su disposición en el lugar de destino convenido y asumir la responsabilidad de todo movimiento posterior de la mercancía.
3. Asumir y pagar todos los gastos correspondientes a descargue o desembarque de la mercancía a su llegada al lugar de destino, siempre y cuando estos gastos no deba pagarlos el vendedor de acuerdo con las disposiciones del Art. A.6.
4. Asumir y pagar todos los gastos y riesgos de la mercancía, a partir del momento en que haya sido debidamente puesta a su disposición en el lugar de destino convenido de acuerdo a las disposiciones del Art. A.2. (a).

5. Si él no toma posesión de la mercancía, tan pronto ésta sea puesta debidamente a su disposición, asumir todos los gastos y riesgos adicionales incurridos tanto por el vendedor como por el comprador, siempre y cuando la mercancía haya sido claramente separada o identificada de cualquier otra forma que indique que se trata de la mercancía objeto del contrato.
6. Indicar al vendedor, si éste lo solicita, la dirección del destino final de la mercancía en el país de importación, si esta información le fuese necesaria para obtener las licencias y otros documentos contemplados en los Art. A.2. (b).
7. Asumir y pagar todos los gastos en el que el vendedor incurra para obtener el certificado de peritaje de un tercero, que pruebe la conformidad de la mercancía, cuando el contrato de venta lo exige.
8. Prestar al vendedor, si éste lo solicita, pero por su cuenta y riesgo, una ayuda razonable para obtener cualquier documento expedido en el país de importación que el vendedor pueda necesitar para poner la mercancía a su disposición de conformidad a las presentes reglas.

Los Incoterms y los Contratos de Arribo y de Embarque

Por lo expuesto precedentemente podemos percibir que existen importantes diferencias entre los contratos de arribo y los contratos de embarque:

Es necesario destacar la diferencia vital entre los **"D-Terms"** y los otros términos comerciales respecto a la determinación del punto crítico cuando el vendedor ha cumplido con su obligación de entrega. Solo con los "D-Terms" la obligación de entrega del vendedor se extiende en el país de destino. Bajo los otros términos, esa obligación se cumple en su propio país, ya sea poniendo la mercancía a disposición del comprador desde la fábrica o entregándola al transportista para embarcar.

Los "D-Terms" transforman un contrato de venta en contrato de arribo y los "F-Terms" o "C-Terms" lo transforman en un contrato de embarque.

Un vendedor habiendo vendido su mercancía bajo los **"C-Terms"** es considerado que ha cumplido su obligación de entrega aún si algo le pasara a la mercadería después del puerto de embarque, mientras que el vendedor habiendo vendido la mercancía bajo los "D-Terms" no ha cumplido su obligación en similares circunstancias.

Consecuentemente si la mercadería se pierde o es accidentalmente dañada después del embarque, pero antes de que haya arribado al puerto de destino acordado, el vendedor habiendo vendido la mercancía bajo los "D-Terms" no ha cumplido su parte y puede ser intimado a hacerlo. Tendrá que proveer la mercadería en reemplazo por aquellas dañadas o perdidas.

Los Incoterms y los Contratos de Venta

1. Los Términos Comerciales constituyen sólo una parte del Contrato de Venta.
2. Mientras que el Contrato de Venta determina la cantidad, calidad y precio de la mercadería, los Términos Comerciales tratan con las cuestiones relacionadas a la entrega de la misma.
3. No es suficiente que el Contrato de Venta, haga referencia a los Términos Comerciales como FAS, FOB, CIF, etc., ya que esos términos, sólo indican que la mercadería debería ser entregada de una manera tradicional y que ciertos costos deberían ser pagados por el vendedor o comprador.
4. Las partes contratantes deben determinar con exactitud:
 - a). Quien debe pagar los costos de carga y descarga.
 - b). Cómo deberían ser divididos los riesgos.
 - c). Quien debería sacar el seguro como protección contra estos riesgos.
5. Porqué aplicar los Incoterms:
 - a). Los incoterms no entran en el Contrato de Venta automáticamente, de la misma manera que una Ley Nacional o Internacional, es decir deben ser incorporados en el contrato de compraventa.
 - b). En los Contratos de compraventa entre partes de diferentes regiones del mundo, es recomendable que las menciones a las Incoterms sean específicas para evitar discrepancias.

CAPÍTULO 8

MEDIOS DE PAGO

Generalidades

Las transacciones comerciales entre dos o más países, determinan a nivel internacional, las operaciones de Importación y Exportación, que en conjunto y para cada país en particular conforman la llamada Balanza Comercial. Estas operaciones comerciales de importación y exportación llevaron a su vez, a la creación de instrumentos formales o medios de pagos como son: el Crédito Documentario y la Cobranza Documentaria (en sus diversas formas y modalidades y a las normas de carácter internacional que las reglamentan), Ordenes de Pago, etc.

Crédito Documentario

Definición y alcances

Por crédito entiéndese el **instrumento o título comercial** mediante el cual un banco ("Banco Emisor"), obrando a petición y de conformidad con las instrucciones de un cliente ("Ordenante / importador") o en su propio nombre: **I:** Se obliga a hacer un pago a un tercero ("Beneficiario / exportador") o a su orden, o a aceptar y pagar letras de cambio (instrumento/s de giro) librados por el Beneficiario. o **II.** Autoriza a otro banco para que efectúe el pago, o para que acepte y pague tales instrumentos de giro, o **III.** Autoriza a otro banco para que negocie, contra la entrega de los documentos exigidos, siempre y cuando se cumplan los términos y las condiciones de Crédito. Las sucursales de un banco en países diferentes se considerarán como otro banco.- Vale decir que el crédito evidencia el compromiso legal ineludible en virtud del cual el emisor debe pagar o hacer pagar al beneficiario una vez cumplidos por este último las condiciones y términos estipulados. En otro término el crédito constituye y equivale para su beneficiario-exportador la garantía de un banco respecto del cobro del valor de la exportación, una vez que ésta se hubiere concretado y las condiciones y estipulaciones acerca de la presentación de documentos hubieren sido debidamente cumplidos.

El crédito se utiliza no solo como **medio o instrumento de pago** del tráfico internacional de mercaderías, sino también suele tener una complementaria **función de financiación** tanto para el importador (ordenante) como para el exportador (beneficiario).-

Aquí el aspecto de la confianza recíproca entre ordenante (comprador-importador) y el beneficiario (vendedor-exportador) virtualmente se neutraliza y compensa, ya que al par que el segundo goza de garantía y seguridad de cobro una vez embarcado, el primero también de que el pago sólo se efectúa una vez realizado el embarque y contra los documentos representativos de la mercadería y de su propiedad.

Por su naturaleza el crédito constituye una **transacción u operación totalmente independiente, diferente y distinta** de las compras-ventas de mercadería y/o de los contratos sobre los cuales pueden - y suelen - estar basados, pero que formalmente le son del todo ajenos y extraños.

Por lo mismo en las transacciones u operaciones con créditos, todas las partes interesadas e intervinientes manejan y operan obviamente solo con documentos, nunca con mercaderías.

Independientemente de que los pagos, aceptaciones y negociaciones se efectúan sólo contra los documentos estipulados y por lo que ellos muestran o evidencian (aspecto

formal), debiendo estar **formalmente de acuerdo** con los términos y condiciones establecidas en el crédito.

Clases, Tipos, Modalidades o Variantes

En función de su Naturaleza y Esencia: los créditos se dividen en: Simples o Libres, Documentados o Documentarios y Combinados.

Crédito Simple o Libre: es utilizable contra un simple recibo, una mera letra de cambio, una factura pro-forma, o algún documento o elemento análogo o similar.

Crédito Documentado o Documentario: Es el utilizable contra presentación y entrega de determinados documentos de embarque entre los cuales figuran como de esencial prioridad los del transporte de la mercadería (conocimiento de embarque, carta de porte, guía aérea, etc.).

Crédito Combinado: Es el resultante de la combinación de los dos tipos anteriores referidos, siendo utilizable parcialmente como crédito documentario o documentado. Es el caso típico de los **packing credits** o créditos de financiamiento directo.

En función de su Forma de Emisión: los créditos se dividen en: Cartas de Crédito Comerciales, Acreditivos, Subsidiarios, o back-credits, y locales o domésticos.

Carta de Crédito Comercial: es el crédito directamente establecido por el banco emisor o abridor a nombre del beneficiario, *sin intervención en cuanto a su notificación*, de ningún banco corresponsal de la plaza del beneficiario de la carta de crédito. A lo sumo alguno de estos bancos corresponsales suele ser intercalado como mero transmisor del original del crédito, oficiando en este caso como mero correo.

Con este medio de pago, el beneficiario puede optar por remitir sus documentos al banco emisor con las instrucciones respecto al pago de los mismos, o remitirlos por intermedio de un banco con el cual negocia la carta de crédito.

Esta carta de crédito tiene como ventajas, que es más económica que la Carta de Crédito Documentaria, porque no se utilizan los servicios de otro banco, ya sea para notificarla o confirmarla, y además el beneficiario puede negociar la en cualquier banco de la plaza donde él resida, ya que no está restringida a un banco determinado. Pero a su vez tiene como desventajas que solo pueden ser negociadas si las emiten bancos de primera línea y además son siempre pagaderas en las cajas del banco emisor.

Acreditivo: es el crédito establecido por el banco emisor o abridor por intermedio de un Banco Corresponsal que procede a avisárselo o notificárselo oficialmente al beneficiario.

Back-Credit o Crédito Back to Back: es aquel reabierto por el Banco Corresponsal por cuenta y orden del beneficiario originario a favor de un nuevo y distinto beneficiario, con cargo e imputación a un crédito principal que aquel tiene abierto a su favor, y utilizable básicamente contra los mismos (o casi los mismos) documentos que el crédito principal, cuya confirmación indirecta por otra parte y de hecho implica.- Este tipo de créditos suele establecerse a favor de los proveedores de mercaderías, o a favor del mismo beneficiario del crédito principal (u originario) cuando este último, le es abierto por alguna razón especial, sobre otro país.-

En el primer supuesto (proveedor) suele también sustituirse en la práctica (a menos que el interesado quiera contar con la absoluta certeza y garantía de pago implícita) en un crédito por la denominación **carta-cesión** que constituye una mera afectación, generalmente de carácter irrevocable, a favor de un tercero, sin darle empero a éste último ninguna seguridad acerca de la efectivización de su derecho de cobro mientras el propio beneficiario del crédito no haya dado total y estricto cumplimiento a sus estipulaciones.

Crédito Subsidiario: el banco emisor es el que abre el crédito primitivo y también el subsidiario a deducirse del primero.

Crédito local o Doméstico: es el establecido a favor de un beneficiario radicado en la misma plaza o en otra plaza pero del mismo país del ordenante, cubriendo o amparando transacciones comerciales (entrega de mercaderías o prestación de servicios) u operaciones

financieras (préstamos). En el primer caso tal crédito suele ser calificado de **real o puro**, en tanto en el segundo suele caracterizarse como **figurativo o simulado**.

En función de su forma de Notificación: los créditos se dividen en: Telegráficos o Aéreos.-

Crédito Telegráfico: es el abierto o establecido por el banco emisor por vía cablegráfica, por télex o en la actualidad la inmensa mayoría por Swift. Aquí pueden darse las siguientes variantes: **aviso sin valor**, cuando el banco emisor sólo informa estar tramitando la apertura de un crédito; **preaviso**, cuando el banco emisor notifica la apertura como tal, pero suministrando tan solo alguno de los términos y condiciones del crédito, y **apertura completa**, cuando el banco emisor notifica la apertura detallando la totalidad de los términos y condiciones del crédito.

Crédito Aéreo: es el abierto o establecido por el banco emisor por vía postal (aérea). Aquí también pueden darse las siguientes variantes: apertura común no preavisada con anterioridad por cable, télex o swift, y confirmación de apertura, sea que ésta solo hubiere sido preavisada parcialmente por cable, télex o swift, sea que hubiere sido cursada en su totalidad por cable, télex o swift.

En función de su Seguridad y Garantía: los créditos se dividen en: Revocables, Irrevocables, no-confirmados y confirmados.

Crédito Revocable: es el que puede ser cancelado, anulado y/o modificado en cualquier momento sin necesidad de previo consentimiento del beneficiario, ya que no constituye ningún compromiso legal de carácter definitivo por parte del Banco Emisor o Abridor. De cualquier manera, si un crédito de estas características hubiere sido transmitido y hecho utilizable en un Banco Corresponsal, su modificación o cancelación tan solo surte efecto en la medida en que previamente no hubiere sido ya utilizado. Con esto se busca preservar los intereses del Banco Corresponsal negociador de buena fe que en el interín hubiere efectuado pagos, aceptaciones o negociaciones.

Crédito Irrevocable: es el que una vez establecido no puede ser cancelado, anulado y/o modificado sin expreso consentimiento previo de **todas las partes** involucradas en el crédito, ya que constituye un compromiso legal de carácter definitivo por parte del Banco Emisor o Abridor. Esta condición o carácter de irrevocabilidad no puede presumirse ni sobreentenderse, debiendo en todos los casos constar en forma clara y expresa, más allá de que en el inciso c) del artículo 6 de la Brochure 500 revisión 1993 del Consejo de la C.C.I., se expresa que a falta de tal indicación, el crédito se considerará irrevocable.

Respecto de las **modificaciones** de que de hecho es susceptible todo crédito, pueden darse las siguientes variantes en cuanto a la índole y alcances de las mismas que pueden ser: **favorables** cuando benefician o favorecen al beneficiario; **facultativas** cuando no lo obligan sino meramente le dan una opción, y **perjudiciales** cuando le imponen condiciones que le son adversas o desfavorables.

Obviamente, solo en este último supuesto, suele requerirse del beneficiario el consentimiento o aceptación expresa de las modificaciones del caso, siendo que aquél tiene pleno derecho para rechazarlas.

Crédito no confirmado: es el que el Banco Corresponsal transmite o notifica al beneficiario sin ningún compromiso ni responsabilidad legal para él de pagarlo o negociarlo en su momento. En este caso, el beneficiario tan solo cuenta con la responsabilidad, compromiso y garantía del Banco Emisor o Abridor. Es así como, aparte de que la ausencia de compromiso o responsabilidad por parte del Banco Corresponsal notificador lo faculta incluso a pagar al beneficiario recién una vez recibido los fondos del Banco Emisor o Abridor, también lo habilita para negarse o rehusarse a recibir, para su pago o negociación los documentos que le presente el beneficiario. Naturalmente todo depende de la calidad y solvencia del Banco Emisor o Abridor que aquí constituye la clave de la cuestión.

Por otra parte, por principio y como regla general cabe señalar que si en este caso el Banco Corresponsal, no obstante su carácter de no comprometido ni responsable, efectuare negociaciones, lo hace manteniendo en todos los casos, reservados y expeditos sus derechos de recurso o acción de regreso contra el beneficiario.

Crédito Confirmado: es aquel al cual el Banco Corresponsal notificador, agrega generalmente a pedido expreso del Banco Emisor o Abridor, aunque en casos excepcionales también a solicitud del beneficiario, su propio compromiso y responsabilidad legal definitiva de pago, de tal manera que en virtud de ello el beneficiario, goza de una doble garantía: la del Banco Emisor o Abridor y la del Banco Corresponsal-Confirmante. Además de estar legalmente comprometido a efectuar el pago que correspondiere, el Banco Confirmador tampoco puede negarse o rehusarse a recibir los documentos cuando les sea presentado por el beneficiario.

Solo pueden confirmarse los créditos irrevocables. La confirmación implica un encarecimiento de la operación para el ordenante. Esta confirmación generalmente la solicita el beneficiario cuando desconoce al banco emisor o por la inestabilidad política y/o económica del país donde está radicado el banco emisor.

En función de su Utilizabilidad: los créditos se dividen en Intransferibles, Transferibles y Rotativos o Renovables.

Crédito Intransferible: es el que no puede ser cedido por el beneficiario a otro u otros segundos beneficiarios, vale decir que sólo y en forma única y exclusiva puede ser utilizado por él mismo. Por principio y salvo expresa indicación en contrario es de suyo intransferible.

Crédito Transferible: es el que puede ser cedido por su primer beneficiario (originario), total o parcialmente a uno o más segundos beneficiarios, aunque por una sola vez, (vale decir que el segundo beneficiario no puede volver a cederlo a un tercero, únicamente al primer beneficiario) y siempre que aquellos fueran de un mismo país (vale decir que el segundo beneficiario no puede ser de otro país), salvo que estuviere autorizado lo contrario, porque respecto a la transferibilidad en general podría, en principio entenderse que el domicilio del segundo beneficiario no constituye impedimento para la transferencia del crédito. Sin embargo la cuestión pasa en primer término por lo que dispone el Art. 48 de la Publicación 500 de la CCI, en especial los incisos b), c), d) y h), según los cuales el crédito deberá estar emitido específicamente como transferible; el banco transferente no estará obligado a transferir salvo en lo que expresamente consienta aceptar; comunicar o no al segundo beneficiario eventuales modificaciones y que el crédito original indique que no puede ser utilizable para el pago o negociación en un lugar distinto al estipulado en el crédito. Si dichos aspectos no están en oposición a la solicitud de transferencia, la misma sería posible.

Para que un crédito sea transferible debe autorizarlo y proveerlo en forma expresa o explícita mediante la indicación de que es "transferible" ya que esa condición no puede presumírsela o sobreentendérsela. Por su parte, el Banco Corresponsal ante quien se transfiere un crédito (cediéndole o endosándolo) – con o sin aviso simultáneo al banco emisor o abridor según lo que estuviere estipulado o convenido – por el mero hecho de la transferencia no varía por eso su situación o grado de compromiso o responsabilidad. No obstante resulta facultativo del Banco Corresponsal, Notificador y/o Confirmante el efectuar o convertir tales transferencias, respecto de lo cual aquel suele reservarse los derechos del caso, máxime cuando se trata de un crédito confirmado por él.-

Cuando el crédito transferible prohíbe embarques parciales, su transferibilidad obviamente queda limitada a un solo segundo beneficiario. En cambio, cuando estuviesen autorizados embarques parciales, la transferibilidad puede ejercerse en favor de tantos segundos beneficiarios distintos como embarques parciales se efectuaren. Con anterioridad al 1.7.63, para esto último, se utilizaban los términos "divisible" o "fraccionable" que empero, ahora está recomendado el no utilizarlos por superfluos o redundantes.-

En toda transferencia de crédito el primer beneficiario (originario y transferente) debe efectuarla bajo los mismos términos y condiciones estipulados en el crédito, con excepción del monto, del precio unitario y del período de validez y/o embarque que pueden ser reducidos. El primer beneficiario (originario) tiene también el derecho de sustituir las facturas del o de los segundos beneficiarios (nuevos) por la suya propia y girar bajo el crédito la correspondiente diferencia de valor, sin empero, ninguna responsabilidad ulterior para el Banco Corresponsal y/o Abridor si dicho canje no se efectuase en el momento debido.-

Crédito Rotativo, Renovable o Revolving: es el que a medida que es utilizado vuelve a entrar en vigor automáticamente por su importe originario tantas veces como ello

estuviere previsto en sus términos, vale decir reponiéndose en su valor y Utilizabilidad a lo largo de períodos determinados. Pueden ser Acumulativos o No Acumulativos.

Las ventajas de este tipo de créditos son: 1) En el caso de que no sea utilizado totalmente resulta más económico, pues las comisiones de apertura, aviso y confirmación serán cobradas solamente sobre los tramos utilizados. 2) Se difiere el pago de comisión por apertura al momento de su efectiva utilización. 3) Evita trámites bancarios por cada operación, e incluso evita que el banco emisor pueda cambiar de opinión en cuanto a la oportunidad de efectuar la operación y pueda negarse por consiguiente a abrir nuevos créditos.

En función de su oportunidad de cobro los créditos se dividen en: a la vista, de pago diferido, de aceptación, de packing-credits o de financiamiento.-

Crédito a la vista: es el pagadero (o cobrable) al contado y de inmediato, vale decir cuyo pago es exigible no bien presentados los documentos requeridos y cumplidos los términos y condiciones estipuladas. Aquí, la utilización del crédito coincide con su pago (o cobro), resultando el ordenante (importador) el financiador – durante el lapso del período de "viaje" de la mercadería – del beneficiario (exportador).-

Crédito de pago diferido: es el pagadero (o cobrable) a plazo y una vez transcurrido un determinado lapso (contado generalmente a partir de la fecha de embarque), vale decir cuyo pago es exigible recién al vencimiento o término del plazo en cuestión, sin quedar, empero, instrumentado por letra de cambio a cargo de alguno de los bancos intervinientes. Aquí, la utilización del crédito difiere en el tiempo de su pago (o cobro) siendo que es el beneficiario (exportador) el que le financia al ordenante (importador) otorgándole una facilidad de pago. Ello no implica que el beneficiario (exportador) no pueda a su vez, obtener de su banco una financiación por cuerda por separado de ese su crédito de exigibilidad diferida. En el crédito de pago diferido el *compromiso* de pagar al vencimiento del plazo estipulado para el pago es tan sólo del banco emisor o abridor, salvo que al mismo tiempo fuere también confirmado, en cuyo caso existe asimismo el co-compromiso solidario de hacerlo por parte del banco confirmante la validez de cuya confirmación abarca hasta el vencimiento del plazo estipulado para el pago.-

En otras palabras, el crédito de pago diferido otorga un plazo para el cumplimiento de la obligación de pago a cargo del banco emisor o abridor (y/o del banco confirmante, si el crédito fuere confirmado), pero sin incorporar por regla general dicha obligación a una letra de cambio debidamente aceptada (y, como tal, descontable).

Crédito de aceptación: es el que prevé un cambio de reembolso diferido al Banco Corresponsal una vez transcurrido un determinado lapso (contado generalmente a partir de la fecha de embarque), instrumentando mediante una letra o plazo que acepta por cuenta y orden del banco emisor y abridor descontándola simultáneamente y sin derecho de recurso o acción de regreso al beneficiario (exportador) librador o girador de la letra.-

Los gastos de ese descuento suele tomarlo generalmente a su cargo el ordenante (importador), aunque también suelen ser regulados muchas veces fuera del crédito. Aquí, la utilización del crédito si bien formalmente difiere en el tiempo con la de su pago (o cobro), de hecho suele coincidir con ella, de producirse el descuento mencionado. En este tipo de crédito en realidad no es el beneficiario (exportador) el que le financia al ordenante (importador) sino más bien se da el caso de que éste último obtiene una facilidad de pago de su banco emisor o abridor como consecuencia de la que éste obtiene, a su vez del Banco Corresponsal aceptante de la letra a plazo, todo ello sin perjuicio de que el beneficiario (exportador) cobre de inmediato (a través del descuento de esa letra). *El plazo usual* en este tipo de operaciones no suele exceder de 180 días de la fecha de embarque, lo que constituye, por otra parte, el plazo máximo normal tratándose de operaciones comerciales corrientes.-

En el crédito de aceptación, que generalmente suele ser al mismo tiempo confirmado por el banco notificador, el compromiso de aceptar la letra y de pagarla a su vencimiento es de ambos, o sea tanto del banco emisor o abridor como del banco notificador y confirmante, en cuyo caso éste último tiene adquirido el co-compromiso solidario de hacerlo emergente tanto de su disposición de aceptar letras – implícita en el hecho de notificar un crédito de esa naturaleza – como de la confirmación que en éste tipo de crédito suele por regla general agregar. En otras palabras, el crédito de aceptación incorpora a una letra de cambio debidamente aceptada (y, como tal, descontable) cuyos gastos incluso muchas veces suelen

correr a cargo del propio banco emisor o abridor) la obligación de pago a un plazo predeterminado a cargo de un banco aceptante.-

Packing-Credit o Crédito de Financiamiento: es el total o parcialmente (por lo general esto último) utilizable por el beneficiario por anterioridad al embarque y, por ende, a la entrega de los correspondientes documentos de embarque, en virtud de la autorización que el banco emisor o abridor le confiere al Banco Corresponsal de efectuar por cuenta, orden y riesgo un anticipo de pago a cuenta de la negociación definitiva del crédito. Esta última en realidad recién queda perfeccionada a posteriori en oportunidad de que el beneficiario (exportador) cumplimente la entrega de los documentos de embarque. Es el caso típico de una financiación directa del ordenante (importador) a favor del beneficiario (exportador) a través de los canales bancarios pertinentes.-

Hay dos tipos o variantes de packing-credits: el denominado de **cláusula roja**, pagadero contra simple recibo y compromiso de efectuar el embarque y entregar en ese entonces los pertinentes documentos, en su defecto, reintegrar el anticipo percibido, y el denominado de **cláusula verde**, en cuyo caso a lo anterior se agrega – como respaldo o garantía más efectivo – la caución o prenda de mercaderías (warrants o certificado de depósitos).-

En lo que respecta a la **financiación** de esos anticipos de pago, usualmente suele tomarla a su cargo directamente el banco emisor o abridor que de inmediato reembolsa al Banco Corresponsal negociador los pagos efectuados. En casos aislados suele oficiar de financiador el propio Banco Corresponsal negociador, que obtiene el reembolso de sus pagos recién en oportunidad de que le sean presentados los documentos de embarque o, en su defecto, al vencimiento del crédito aunque – eso sí – bajo la responsabilidad y garantía del banco emisor o abridor.-

En función de su Negociabilidad: podemos considerar el Restringido y el No restringido.

Crédito Restringido: Es el que solo puede ser utilizado o negociado en el banco corresponsal expresamente indicado al efecto por el propio banco emisor.

El hecho de que la negociación de un crédito esté restringido a un banco corresponsal, no impide al beneficiario escoger a su elección el banco donde negociarlo. Solo que ese tercer banco NO PODRÁ hacerlo directamente frente al banco emisor, remitiendo los documentos o solicitando el reembolso, sino que debe hacerlo indefectiblemente por intermedio del banco corresponsal, con el consiguiente mayor costo e insumo de tiempo. Para que este tercer banco pueda negociar el crédito, debe solicitarle al banco corresponsal que se lo transfiera y este a su vez solicitarle autorización al banco emisor.

Crédito No Restringido: Es aquel que puede ser utilizado o negociado libre e inmediatamente en cualquier banco a elección.

La **legislación**, vale decir, el conjunto de normas y reglas que rigen en materia de uso y manejo de créditos está dado por el contenido de Folleto o Brochure nº 500 (revisión año 1993) del Consejo de la Cámara Internacional de Comercio que, con vigencia desde el 01.10.94 reglamenta las denominadas "Prácticas y Usos Uniformes para Créditos Documentarios". En cambio, la figura del crédito no está actualmente legislada como tal a través de expresas normas positivas en nuestro ordenamiento jurídico comercial. Sólo que se tiene proyectado incorporar próximamente algún tipo de modificación al respecto en el Código de Comercio.-

En función de su Divisibilidad: Se clasifican en Divisibles e Indivisibles.

Divisibles: Son aquellos que permiten los embarques parciales

Invisibles: Son los que prohíben los embarques parciales

Partes Intervinientes en el Crédito Documentario y sus Funciones

Tomador u Ordenante: Es el que solicita la apertura de la carta de crédito al banco del cual es cliente; obviamente se trata del importador.

Banco Emisor o Abridor: Es el banco del cual el importador es cliente, es la institución que recepciona y concreta la solicitud del tomador, abriendo o haciendo abrir el crédito y que se compromete en forma irrevocable y definitiva ante el banco corresponsal o pagador a reembolsar el pago de la Carta de Crédito.

Banco Corresponsal o Pagador: Es la entidad bancaria ubicada en la plaza del beneficiario crédito, que efectúa el pago al exportador (beneficiario) por cuenta del banco Emisor o Abridor.

Hay algunos documentos cuya presentación es indispensable, como condición de pago, (como por Ej.: Factura Comercial, Conocimiento de embarque, Seguro, Packing List, Certificados, etc.) y que el Banco Pagador, actuando como mero intermediario entre el Exportador y el Banco Emisor, debe revisar de acuerdo a lo establecido en la Brochure 500 de la CCI. En esta revisión se debe verificar que se satisfagan las condiciones del Crédito, pero no es responsable por el cumplimiento de los acuerdos comerciales entre comprador y vendedor. La responsabilidad del banco es revisar todos los documentos con razonable cuidado para comprobar que concuerden con los términos y condiciones del Crédito Documentario.

Es responsabilidad exclusiva del ordenante, determinar que clase y tipo de documentación será exigida en el crédito documentario para poder efectivizar el mismo, ya que los bancos no pueden conocer el grado de confianza existente entre el ordenante y el beneficiario del crédito.

Beneficiario: Es el vendedor-exportador, que cobra el importe de la Carta de Crédito y es lógicamente a favor de quien se abre la misma.

Banco Reembolsador: Es por lo general un tercer banco que de acuerdo con instrucciones recibidas del Banco Emisor, acredita o pone a disposición del Banco Corresponsal o Pagador, los importes que hubiera pagado o tuviera que pagar, en virtud de la disposición del Crédito Documentario. Esta figura se da cuando los Bancos Emisor y Corresponsal o Pagador no mantienen cuentas corrientes entre sí.

Banco Notificador: Es un banco de la plaza del exportador, que por cuenta y orden del banco emisor, notifica al beneficiario del Crédito, que se ha abierto éste a su nombre.

Banco Acreditante: También puede ser este banco el que pague la Carta de Crédito al beneficiario. Podría ser el mismo banco Emisor, o una sucursal de éste, u otro banco (que a menudo es el Banco Notificador).

Cuando el crédito es utilizable mediante Letras de Cambio, entonces el banco Pagador o Acreditante, resulta ser el *Banco Girado*, pues las mismas se giran contra él, y luego si las Letras de Cambio son a plazo, al aceptarlas actúa como *Banco Aceptante*.

No se trata de distintos bancos, sino de distintas funciones o roles que puede cumplir un mismo banco, según las circunstancias.

La denominación *Banco Pagador*, se utiliza principalmente cuando el pago se efectúa contra el crédito y sin Letras de Cambio.

Banco Negociador: Es el que descuenta una Letra girada contra otro banco, que puede ser el banco emisor u otro distinto designado por este. O también el que adelanta fondos sobre la Carta de Crédito y los Documentos especificados en ésta, sin Letras, pagaderos a la presentación a otro banco, que puede ser el Emisor u otro designado por éste.

Diferencias entre Bancos Pagador y Negociador: Las diferencias entre los dos bancos, son muy importantes.

Cuando un segundo banco actúa como banco Pagador, se establece una relación de mandatario a mandante, entre él y el banco Emisor. Esta relación no existe cuando actúa como banco Negociador, ya que en este caso interviene por su propia cuenta.

El examen de los documentos que realiza el banco Pagador, lo hace cumpliendo una obligación, mientras que el banco Negociador lo lleva a cabo por su propia conveniencia. Incluso podría omitirlo.

Lo esencial es que el banco Pagador cumple órdenes del mandante o emisor, en cambio el banco Negociador interviene voluntariamente en la operación, es decir actúa por su cuenta y riesgo, decide por sí mismo si le interesa participar y lo hace introduciéndose en la relación Banco Emisor-Beneficiario.

Secuencia de una Carta de Crédito Documentaria

Dentro de la secuencia de una Carta de Crédito Documentaria podemos considerar tres etapas, una es la **Apertura**, otra es la **Utilización** y la última es la **Liquidación**.

Apertura:

El **Importador** solicita a su Banco (Emisor o Abridor), la apertura de una CCD a favor del exportador, según las condiciones establecidas en la Factura Pro forma recibida del exportador y previamente consensuadas.

El **Banco Emisor o Abridor**, procede a emitir el crédito solicitado por su cliente (importador), y pide al Banco Corresponsal que lo Notifique o lo Confirme según el caso.

El **Banco Corresponsal** Notifica al exportador de la apertura del crédito que se ha realizado a su favor y eventualmente lo Confirma.

Utilización:

El **Exportador** notificado de la apertura de la CCD, procede a preparar la mercadería, consigue bodega para el embarque, obtiene todos los documentos requeridos en la Carta de Crédito, y embarca la mercadería, por lo que recibe del Agente de Transporte el Conocimiento de Embarque (título de propiedad que representa a la mercadería), y que junto a todo el resto de la documentación complementaria requerida (Letras de Cambio, Factura Comercial, Packing List, Certificados, etc.) las entrega al Banco Corresponsal.

El **Banco Corresponsal**, una vez revisada con razonable cuidado toda la documentación recibida del exportador la envía al Banco Emisor.

El **Banco Emisor** presenta la documentación a su cliente (el importador) para que éste pague o acepte las Letras.

Liquidación:

El **Importador** realiza el pago al Banco Emisor, de todo aquello que fuera como pago a la vista y/o acepta las letras a plazo, para honrar su pago al vencimiento. Con el resto de la documentación en mano, procede junto con su Despachante de aduana, a retirar la mercadería del depósito provisorio Aduanero, pagando los impuestos correspondientes para la nacionalización y liberación de la misma.

El **Banco Emisor** transfiere al Banco Corresponsal (ya sea por Reembolso Directo o Indirecto) los importes cobrados y si hubiere financiamiento con Letras, las Letras de Cambio "aceptadas" las que serán canceladas a su vencimiento.

Cuando el **Banco Corresponsal** recibe la acreditación de los fondos, procede a pagarle al exportador todo aquello que se hubiere vendido contra pago a la vista y también le entrega las Letras aceptadas, para que el beneficiario las cobre a su vencimiento.

Cartas de Crédito STAND BY

Stand by, significa literalmente "en reserva" o sea para ser utilizado si fuera necesario. Es de naturaleza contingente. Básicamente es un instrumento utilizado como garantía de cumplimiento de un contrato de préstamo u otro tipo de contrato vinculados a prestaciones de servicios diversos como ser: ofertas en licitaciones públicas, mantenimiento de precio, provisión de obras, etc.

Tienen por objeto otorgar una mayor seguridad a las transacciones comerciales y financieras entre residentes de diferentes países. Sustituyendo así a las llamadas "collaterals" (depósitos en garantía) o caución de valores mobiliarios.

La utilización de este instrumento y su amplia difusión podría reconocer como origen el impedimento que tienen los bancos de EE.UU. para emitir *garantías*, operatoria que no contempla la legislación bancaria norteamericana. El Crédito Stand by fue el sustituto hábil de la garantía específica por su característica de obligación autónoma, totalmente independiente del contrato al cual protege. En otras palabras estos créditos pagaderos a solicitud, cumplen el mismo fin que el de una simple garantía.

Observa un grado importante de similitud con el crédito documentario a partir de los intervinientes que en todos los casos serán:

- 1.- Solicitante y ordenante.
- 2.- Banco emisor
- 3.- Banco confirmador (generalmente se trata de un interviniente exigido por el beneficiario atento a la existencia del riesgo país).
- 4.- Beneficiario (generalmente acreedor del ordenante).

Los Usos y Prácticas Uniformes para Créditos Documentarios, incorporaron este instrumento, cuando la CCI emitió la Brochure 400 y mantuvo similar papel protagónico en la Brochure 500, que en su Art. 2 dice: A los fines de estos artículos las expresiones "Créditos Documentarios" y "Cartas de Crédito Stand by" utilizadas en el presente, en adelante denominados "créditos" comprenderán todo convenio.....

Estos conceptos se mantienen en la Brochure 500.

Cobranza Documentaria

Definición y alcances

Por cobranza entiéndese la *operación comercial* (y, en nuestro caso, bancaria) mediante la cual un remitente (generalmente un banco), actuando por cuenta, orden y riesgo de un cliente, (el girador) por regla general por intermedio de otro banco corresponsal o cobrador, tramita el cobro de valores o efectos ante un deudor (el girado), sin más compromiso ni responsabilidad que ejecutar las instrucciones de su mandante o cliente (el girador). Vale decir que en la operatoria de la cobranza **excluye** todo compromiso y responsabilidad legal directa por parte de los bancos intervinientes en todo lo concerniente a la aceptación. En otros términos la actuación de los bancos intervinientes se limita a ejecutar un mandato, siguiendo al efecto las instrucciones e indicaciones que se les impartan. Es así como las **responsabilidades y compromisos** de levantamiento (de documentos), aceptación (de letras) y/o de pago corren exclusivamente a cargo directo del girado (deudor), sin ninguna clase de responsabilidad o corresponsabilidad para los bancos intervinientes que sólo actúan aquí en calidad de mandatarios.

Una las cuestiones prácticas a tener en cuenta, es considerar la posibilidad de remitir la Cobranza al banco del exterior (Corresponsal o Cobrador) con el que opere el importador.

Cualquier documento enviado para su cobro, debe ir acompañado por una orden de cobro que contenga instrucciones completas y precisas. Los bancos solo están autorizados para actuar según instrucciones suministradas en dicha orden de cobro y de acuerdo con estas reglas.

Entre las instrucciones no deben faltar: Si la cobranza es "Con o Sin Protesto"; Condiciones para entregar la documentación (pago o aceptación de la letra); Indicar si se quiere que las letras aceptadas les sean devueltas; Indicar en forma precisa Nombre y Dirección del girado; Detalle completo de la documentación requerida (con respecto al Conocimiento de Embarque, indicar cuantos juegos se envían, y si son originales o copias)

Si un banco no puede por alguna razón obrar de acuerdo con las instrucciones suministradas en la orden de cobro que ha recibido, debe inmediatamente avisarlo a la parte de la que recibió la orden de cobro.

La cobranza se utiliza no sólo como medio o instrumento de cobro y pago del tráfico internacional de mercaderías, sino también suele tener una complementaria **función de financiación** tanto para el exportador (girador) como para el importador (girado).-

Aquí el aspecto de la **confianza** está dado por parte del girador (exportador-vendedor) hacia el girado (importador-comprador), ya que aquel no cuenta en el caso de este tipo de operatoria de ninguna garantía, responsabilidad o compromiso por parte de algún banco, dependiendo, por ende, en lo que respecta al cobro final de su crédito de la solvencia, moralidad y buena fe del deudor (girado).-

Clases Tipos, Modalidades o Variantes

Existen documentos **Financieros** entre los que podemos mencionar: Letras de Cambio, Cheques, Pagarés, Comprobantes de Pago y/o cualquier otro documento similar que se utilice para obtener el pago de dinero, y existen también los documentos **Comerciales**,

como las Facturas, Documentos de Embarque, Documentos de Legitimación o cualquier otro documento, siempre y cuando no sea un documento financiero. De esto surge una clasificación de las Cobranzas en Simples y Documentada.

Cobranza Simple: es el cobro de documentos financieros a los que no se le agregan documentos comerciales.

Cobranza Documentada: es aquella mediante la cual se tramita a) el cobro de Documentos Financieros acompañados de Documentos Comerciales y b) el cobro de Documentos Comerciales No acompañados de Documentos Financieros.

Las podemos además clasificar:

En función de su oportunidad de Pago: a la Vista, Contra entrega de los documentos de embarque y la Documentación Complementaria y a Plazo

A la Vista: Contra entrega de los documentos de embarque y la Documentación Complementaria.

A Plazo: En esta se distinguen 2 momentos: a) La Aceptación y b) El Pago. Aquí el importador acepta las letras y recibe la documentación para retirar la mercadería de la Aduana.

En función de su Seguridad y Garantía: La Cobranza puede ser Con Aval o Sin Aval. En el primer caso el aval puede ser Bancario o de Terceros.

En función de sus Recaudos Legales: Puede optarse por: Sin Protesto o Con Protesto

En función de su Pago y Reembolso: 1) Pago Telegráfico; 2) Reembolso Directo (es aquel cuyo producido es acreditado directamente en la cuenta que el Banco Remitente mantiene con el Banco Corresponsal o Cobrador); 3) Reembolso Indirecto (es aquel que se produce a través de un tercer banco Reembolsador, con el cual mantienen cuenta el Banco Remitente y el Banco Corresponsal o Cobrador).

La legislación, y el conjunto de normas y reglas que rige en materia de manejo de cobranzas están dados por el contenido de la Brochure n° 522 del Consejo de la Cámara Internacional de Comercio que, reglamenta las denominadas "Reglas Uniformes para la Cobranza de Documentos Comerciales". En cambio, la institución de la cobranza bancaria como tal no está contemplada en nuestro ordenamiento legal positivo en forma específica.- No obstante, la figura de la **letra de cambio** – instrumento habitualmente utilizado en este tipo de operaciones – si está legislado como tal.-

Secuencia de una Cobranza

Dentro de la secuencia de una *Cobranza* podemos considerar dos etapas, una es la **Utilización** y la otra es la **Liquidación**.

Utilización: El Exportador en esta etapa realiza el embarque de la mercadería, por lo que recibe del Agente de Transporte el Conocimiento de Embarque (título de propiedad que representa a la mercadería), y que junto a todo el resto de la documentación complementaria requerida (Letras de Cambio, Factura Comercial, Packing List, Certificados, etc.) y las instrucciones correspondientes, es entregada al Banco Remitente. Este banco remite todos los documentos recibidos del exportador al Banco Corresponsal, quien avisa al Importador para que proceda a retirar los documentos previo pago.

Liquidación: El Importador paga todo aquello que fuera como pago a la vista y/o acepta las letras a plazo, para honrar su pago al vencimiento. Con el resto de la documentación en mano, procede junto con su Despachante de aduana, a retirar la mercadería del depósito provisorio Aduanero, pagando los impuestos correspondientes para la nacionalización y liberación de la misma. A su vez, el Banco Corresponsal o Cobrador, (ya sea por Reembolso Directo o Indirecto) transfiere al Banco Remitente los importes cobrados y si hubiere financiamiento con Letras, las Letras de Cambio "aceptadas" las que serán canceladas a su vencimiento. Cuando el Banco Remitente recibe la acreditación de los

fondos, procede a pagarle al exportador todo aquello que se hubiere vendido contra pago a la vista y también le entrega las Letras aceptadas.

Orden de Pago o Transferencia

Definición y alcances

Por **Orden de Pago** entiéndese la **transferencia de fondos** que un ordenante o tomador efectúa a favor de un beneficiario o destinatario, generalmente por intermedio de una institución bancaria.

La orden de pago se utiliza no solo como **medio o instrumento de pago** del tráfico internacional de mercaderías, sino también suele tener una complementaria **función de financiación** para el exportador (beneficiario) en los casos en que se trate de transferencias de fondo como pago anticipado de exportaciones a efectuar a posteriori, en cuyo supuesto incluso el ordenante (importador) exterioriza confianza con el beneficiario (exportador).

Clasificación de las Órdenes de Pago

En función de su Naturaleza y Esencia: Podemos dividir las en Simples, Condicionadas y Documentarias.

Simples: El beneficiario puede cobrar este tipo de transferencias de fondos contra un simple recibo, sin ninguna condición previa, lo cual no impide que en la orden conste alguna indicación o referencia acerca del concepto al cual corresponde la operación.

Condicionada: En este caso el cobro por parte del Beneficiario, se halla sujeto al cumplimiento de algún requisito o condición previo o simultáneo, (como por ejemplo, la entrega de algún tipo específico de valores o efectos).

Documentaria: Aquí el cobro está supeditado a la entrega previa o simultánea de documentos de embarque relativos a la exportación que originó la orden de pago.

En función de su Utilización: Las O.P. pueden ser Intransferibles o Transferibles.

Intransferibles: Se aquella que solamente puede ser cobrada por el beneficiario a favor de quien fue emitida. En principio y salvo expresa indicación en contrario, toda orden de pago es intransferible.

Transferible o Asignable: En este tipo de O.P. el beneficiario original puede transferirla o ceder sus derechos a un segundo beneficiario.

En función de su Seguridad y Garantía: Las O.P. pueden ser Revocables o Irrevocables.

Revocables: Es aquella que puede ser anulada o cancelada sin consentimiento del beneficiario en cualquier momento, siempre y cuando no haya sido cobrada con anterioridad.

Irrevocable: Este tipo de O.P., es aquella que no puede ser anulada o cancelada sin previo consentimiento del beneficiario. Estas O.P. por lo general llevan asignada una fecha máxima de validez hasta la cual rige su irrevocabilidad.

En función de su Forma de Pago: Pueden ser: Indivisibles y Divisibles.

Indivisibles: En este caso el cobro por parte del beneficiario, debe ser efectuado en forma íntegra y de una sola vez, por lo tanto el cobro no puede ser fraccionado ni parcializado.

Divisibles: Este tipo de O.P. puede ser cobrada por el beneficiario en forma escalonada o fraccionada, o sea a medida que el beneficiario decida utilizarla.

Las Órdenes de Pago emitidas en divisas de convenio, no pueden ser fraccionadas, salvo que las mismas expresamente estipulen lo contrario.

En función de su Oportunidad de Cobro: Podemos distinguir entre las Anticipadas o las A Posteriori.

Anticipadas: Es la que se origina en una operación de exportación cuyo embarque aun no fue efectuado, es decir, en este caso actúa como una prefinanciación, ya que el embarque se realizará posteriormente.

A posteriori: En este caso el embarque relacionado con la exportación se produjo con anterioridad al cobro.

En función de su forma de Emisión: Puede ser Telegráfica o Postal.

Partes Intervinientes

Ordenante: Es quien remite y paga los fondos transferidos. Puede ser el mismo importador.

Banco Emisor: Es la institución bancaria del país del remitente que por orden y riesgo del tomador efectúa la transferencia de fondos.

Banco Corresponsal: o Pagador: Es la entidad bancaria del país de quien recibe los fondos, que por cuenta, orden y riesgo del Banco Emisor, paga al beneficiario de la orden.

Beneficiario: Es el destinatario.

Formas de Poner los Fondos a Disposición del Banco Pagador

Los fondos depositados por el Ordenante, el Banco Emisor los puede poner a disposición del Banco Corresponsal o Pagador, de distintas maneras, según sea la vinculación que exista entre ambos, y puede ser:

Mediante acreditación simultánea en la cuenta que el Banco Corresponsal o Pagador, posee en el mismo Banco Emisor.

Mediante Autorización a Debitar de la cuenta que el propio Banco Emisor, mantiene en el Banco Corresponsal o Pagador.

Mediante un Cheque o Giro que el Banco Corresponsal deberá efectivizar antes o simultáneamente con el Pago al Beneficiario.

Mediante Autorización a Reembolsarse, desde un Banco Reembolsador con el que mantengan corresponsalia y cuenta corriente, tanto el Banco Emisor, que será el debitado, como el Banco Pagador, a quien se le acreditarán los fondos.

Mediante Autorización a Reembolsarse, con cargo a una cuenta de Divisas de Convenio con el Banco Central del país del Banco Emisor.

Secuencia de una Orden de Pago

Existen tres momentos en una operación con *Ordenes de Pago* y ellos son: la **Emisión**, la **Notificación** y la **Liquidación**.

Emisión: En esta primera etapa, el Ordenante (Importador), deposita los fondos a transferir en su banco (Banco Emisor), y ordena la transferencia de los mismos, a favor de un beneficiario. El Banco Emisor a través de cualesquiera de las maneras indicadas en el punto anterior, transfiere los fondos al Banco Pagador.

Notificación: Habiendo recibido los fondos transferidos, el Banco Pagador, le comunica (notifica) al Beneficiario de la Emisión y existencia de una Orden de Pago remitida a su favor y por lo tanto la disponibilidad del dinero a cobrar.

Liquidación: Es la oportunidad en que se hace efectivo el pago al beneficiario, por medio de la puesta a disposición de los fondos. Dependiendo del tipo de Orden de Pago, según su Naturaleza y Esencia, el beneficiario deberá presentar él o los documentos requeridos, para que el dinero le sea acreditado.

Cuenta Abierta

Son transacciones que ocasionalmente realizan algunos exportadores. En este caso la documentación de embarque necesaria, es enviada por correo al importador antes de cualquier pago u obligación definitiva por parte del comprador. El exportador está asumiendo el riesgo total a que el importador omita el pago. Generalmente, un exportador vende bajo

estas condiciones, si la relación comercial se ha extendido en un tiempo prolongado y en forma exitosa. Por lo general, este acuerdo se establece cuando el importador y el exportador son miembros del mismo grupo corporativo.

Letra de Cambio

Es un documento necesario, porque la posesión es indispensable para ejercitar el derecho indicado en ella. Es literal, por cuanto quién la emite se encuentra obligado en los límites del tenor del documento. Es autónomo porque confiere al poseedor de buena fe un derecho propio y originario, independiente de cualquier relación habida entre el anterior poseedor y el deudor. Es un título de crédito abstracto, es decir, desvinculado de la operación que dio origen a su emisión o transferencia. Por último es un título a la orden, es decir transmisible por endoso completo o en blanco. Fernando Legón, define que: **“Letra de Cambio es un título de crédito abstracto por el cual una persona, llamada librador, da la orden a otra, llamado girado, de pagar incondicionalmente a una tercera persona, llamada tomador o beneficiario, una suma determinada de dinero en el lugar y plazo que el documento indica”** Podemos observar que es una “Orden escrita por la cual una persona encarga a otra el pago de una suma de dinero”.

Como vemos, cuando se emite una letra de cambio, aparece una relación entre tres personas: 1) el Girador, Librador o Emisor, es la persona que suscribe la letra, mediante la cual ordena a otro su pago. 2) el Girado, Librado, Pagador o Aceptante, es la persona que paga o acepta la letra. 3) el Beneficiario o Tenedor, es la persona a cuyo favor se emite la letra.

El responsable del pago de la letra en primera instancia es el Girado, luego de la aceptación y solidariamente con él, lo es el avalista. Pero siendo la Letra de Cambio, un título de crédito, y por lo tanto, estando destinada a circular, la figura del tomador o beneficiario se convertirá en la de sucesivos endosantes y endosatarios, que de esta manera intervienen en la circulación de la letra, y que en virtud de la posición de su firma en el documento, son responsables solidariamente por el pago de la misma.

La letra de Cambio, presenta las siguientes características: 1) Es un título de crédito abstracto. 2) Es un título a la orden. 3) Es un título formal, ya que debe responder a los requisitos *de forma* prescriptos por la ley nacional y las disposiciones internacionales. 4) Es un título que vincula solidariamente hacia el acreedor, a todos los que en calidad de librador, aceptante, endosante o avalista, han colocado en él su firma.

Entre los requisitos de la Letra de Cambio debe existir: 1) la Denominación “letra de cambio” inserta en el texto del título y/o “cláusula a la orden”. 2) Promesa incondicional de pagar una suma determinada de dinero. 3) Nombre del que debe pagar (girado). 4) Plazo de pago. 5) Indicación del lugar de pago. 6) Nombre de la persona a la cual debe pagarse (beneficiario). 7) Indicación del lugar y fecha de origen de la letra. 8) Firma del que crea la letra (librador).

Este instrumento está regulado internacionalmente, desde siglos pasados, por ejemplo, en 1848 lo fue en Alemania en 1896 en Estados Unidos y ya en 1930 en Ginebra, se aprobaron distintas Convenciones al respecto de las Letras de Cambio.

En Argentina, con la sanción del decreto 5965 del 19 de julio de 1963, quedaron derogados los artículos 589 al 741 del Código de Comercio, que rigieron a la letra de cambio durante cien años en nuestro país. Posteriormente mediante la ley 16478, se adecuó nuestra legislación positiva a la Ley Uniforme de Ginebra de 1930.

Diferencias con el Pagaré:

El pagaré “es un documento por el cual el firmante se compromete incondicionalmente a pagar una suma de dinero a determinada persona o a su orden en el plazo especificado en el mismo” y está regulado por los artículos 75 al 78 de la Ley Uniforme de Ginebra y adoptados en los artículos 101 al 104 de la legislación Argentina.

La diferencia fundamental entre el pagaré y la letra de cambio, es que en el pagaré el *librador* del mismo se confunde con el *librador* y el *girado* de la letra de cambio. Es decir que en la **letra de cambio** existen el *librador* (exportador), el *girado* (importador) y el *beneficiario* (que puede ser el exportador o acreedor de este) y en el caso del **pagaré** el librador es el deudor directo del beneficiario, quien se compromete al pago, no así en la letra de cambio, que el girado por medio de la aceptación es el que se compromete a pagar al beneficiario.

Características de la Aceptación y el Protesto

Aceptación

La letra de cambio contiene una orden de pagar dada por el librador al girado, a favor del beneficiario. Pero el girado, a pesar de la orden que contra él contiene la letra, no es obligado cambiario hasta que acepte el documento. Por esta aceptación, la letra de cambio, de orden de pagar efectuada por el librador, se convierte en una promesa de pago del girado-aceptante. Por medio de la aceptación, el girado se convierte en obligado cambiario directo y principal respecto del pago de la suma indicada en la letra de cambio.

Según Raymundo Fernández, se puede definir la aceptación, como *“el acto jurídico unilateral, de naturaleza cambiaria, en virtud del cual el girado contrae la obligación abstracta, literal, directa y autónoma con relación a las demás obligaciones que constan en la letra, de pagar a su vencimiento, en primer término, como deudor principal, la suma mencionada en la misma”*

Debemos aclarar que el girado, aunque sea deudor del librador, nunca está obligado cambiariamente a aceptar la letra. No obstante, si el girado ha prometido al librador aceptar la letra, le debe la aceptación y su negativa a darla en el momento oportuno puede generar en el librador el derecho de resarcimiento por los daños y perjuicios.

Protesto

En el caso de negarse a la aceptación o si la letra de cambio aceptada luego no se cancela a su vencimiento, para poder habilitar la vía ejecutiva cambiaria es necesario demostrar fehacientemente estos hechos (la negativa de aceptación o el no pago a su vencimiento).

La legislación Argentina obliga a que esto se haga a través de un instrumento público que realiza un escribano bajo la forma de un acta de protesto “por falta de aceptación” o “falta de pago”, en el domicilio del girado. Es decir que la letra de cambio, por ser un título de crédito, mediante su protesto, coloca al aceptante o deudor en estado de mora por lo que se transforma en un título ejecutivo que permite la ejecución del moroso.

Por lo mencionado precedentemente, es importante que cuando el exportador envía la documentación comercial y/o financiera debe prever en las instrucciones dadas al banco cobrador, que en caso de falta de aceptación o pago se realice el acta de protesto correspondiente en salvaguardia de sus intereses ante un posterior cobro judicial de la documentación respectiva.

Endosos

La letra de cambio, por naturaleza y en apoyo a la internacionalización del comercio, es un título destinado a circular y la manera por la cual se realiza esta circulación es a través del endoso.

Para que pueda transmitirse por endoso debe confeccionarse con la cláusula “a la orden”, no obstante el decreto 5965/63 establece: “la letra de cambio es transmisible por vía de endoso aún cuando no estuviere confeccionada a la orden”. Por tanto aunque no diga nada al respecto se puede transmitir vía endoso.

El endoso debe escribirse en el reverso de la letra de cambio y se puede realizar de dos formas:

- 1) **En Blanco** cuando el endosante firma al dorso sin especificar ninguna orden en especial o con la leyenda de “endoso al portador”. Es decir quien tenga en poder dicha letra de cambio es el beneficiario y tiene todo el derecho de cobro de la misma.
- 2) **Completo** cuando el endosante firma la orden de pagar a una persona determinada.

El endoso cumple tres funciones fundamentales:

- 1) **Transferencia de Derechos:** Es la primera y más importante de las funciones porque transmite todos los derechos resultantes de la letra de Cambio.

2) **Legitimación del Endosatario:** La circulación de la letra de cambio por endoso, significa la sucesiva substitución de un legitimado por otro. La función legitimante del endoso significa atribuir al endosatario la calidad de acreedor cambiario.

3) **De Garantía:** El librador garantiza la aceptación y el pago de la letra, pudiendo solo eximirse de la garantía de aceptación. Pero toda cláusula por la cual se libere de la garantía de pago se considera no escrita. De esta forma, en las sucesivas transferencias de la letra de cambio por endoso, se va multiplicando el número de obligados cambiarios, que responden solidariamente al tenedor legitimado, es decir el último portador de la misma, quien puede iniciar acción judicial por falta de aceptación y/o pago, contra cualquiera de las personas intervinientes en la letra de cambio (librador, girado, aceptante, endosarios anteriores a él y avalistas).

Si el librador de la letra de cambio quiere impedir la transmisión vía endoso, debe colocar la cláusula **“no a la orden”** o una expresión equivalente.

El Aval

El aval es una regla propia y característica del derecho cambiario que tiene por finalidad la garantía de pago de una letra de cambio.

El artículo 679 del Código de Comercio definía el aval como la “obligación escrita que toma un tercero de garantizar a su vencimiento el pago de una letra de cambio. El aval es una obligación particular, independiente de la que contraen el endosante y el aceptante”.

El nuevo ordenamiento jurídico de la letra de cambio, decreto ley 5965, no define el aval, solo nos dice que “el aval puede garantizar total o parcialmente el pago de una letra de cambio”.

Precisando los conceptos expuestos, se puede definir el aval como “un acto jurídico unilateral, abstracto y completo, de naturaleza cambiaria, que obliga en forma autónoma, distinta y personal”

Es decir el aval consiste en una obligación de garantía y se transforma en obligado a través de la firma del avalista en la letra de cambio. El aval es un agregado que tiene por función exclusiva la garantía y seguridad del pago de la misma, pero no es necesario para la circulación de la letra como lo es la firma del librador y de los endosantes.

El aval debe ser por escrito en la misma letra de cambio, puede ser en el anverso o reverso de la misma y para no confundirse con el librador, aceptante o endosantes, la firma del avalista debe ir precedida por la leyenda **“por aval”** u otra equivalente. Puede efectuarse el aval por documento separado, este caso es utilizado entre empresas distribuidoras y compradores habituales a crédito, para no tener que recurrir a los avalistas cada vez que es necesario firmar documentos. En estos documentos separados, los avalistas se obligan hasta determinada suma y por un tiempo determinado, requisito éste que no debe faltar.

Para que el aval por acto separado conserve su fuerza ejecutiva, es preciso que las letras de cambio que constituyan la obligación principal sean protestadas contra el avalista si no son pagadas en sus vencimientos, aunque el avalista no aparezca firmando el documento impago, pero se encuentre dentro de las previsiones del aval dado por separado.

Características del Aval

Del aval podemos señalar las siguientes características:

- a) El aval solo es *admisible en los títulos cambiarios*: Con ello se quiere significar que no es aplicable a otro tipo de operaciones.
- b) *Unilateral*: Se obliga por la sola voluntad manifiesta del avalista.
- c) *Abstracto*: Es decir que prescinde de la causa que lo origina.
- d) *No recepticio*: La obligación del avalista es perfecta, irrevocable e incondicionada desde el origen, sin que tales calidades se adquieran después de ninguna aceptación expresa o tácita.
- e) *Formal*: La ley exige una determinada forma para la constitución del aval: escrita.
- f) *Autónomo*: La obligación asumida será válida con independencia de lo que suceda respecto de las otras que emerjan del título.

El aval puede ser total o parcial: Total o Parcial

- 1) **Total:** cuando el avalista es responsable solidariamente de pago de la letra, en la misma forma que el librador y los endosantes.
- 2) **Parcial:** cuando el avalista reduce su garantía a una cantidad menor a la letra de cambio, en el tiempo o personas expresamente determinadas.

Avalistas pueden ser cualquier persona física o jurídica que esté en condiciones de disponer de sus bienes. Generalmente en operaciones de mediano y largo plazo se solicita que los avalistas sean bancos de la plaza del importador.

Efectos Jurídicos del Aval.

El efecto principal lo determina la ley cuando expresa "el avalista queda obligado en los mismos términos que aquel por quién se ha obligado"

La obligación es válida aún cuando la principal sea nula por cualquier causa que no sea un vicio de forma.

El avalista que paga la letra de cambio adquiere los derechos que derivan de la letra, contra el avalado y contra los que están obligados cambiariamente hacia este.

Prescripción

En concordancia con lo dispuesto por el artículo 70 y 71 de la Ley Uniforme concerniente a la Letra de Cambio y el Pagaré a la Orden de la Convención de 1930 de Bruselas, la legislación Argentina dispone según el artículo 96 del decreto 5965/63: *"Toda acción emergente de la letra de cambio contra el aceptante se prescribe a los tres años, contados desde la fecha de vencimiento. La acción del portador contra los endosantes y contra el librador se prescribe al año, contado desde la fecha del protesto formalizado en tiempo útil o desde el día del vencimiento, si la letra contuviese la cláusula "sin gastos".*

En los casos de protesto mediante notificación postal a cargo de un Banco, se considerará como fecha de protesto, a los efectos del cómputo de la prescripción, la de la recepción de la notificación postal por el requerido o, en su caso, la de la constancia de la devolución de la pieza por el correo.

La Fianza

Es el acto por el cual una persona física o jurídica compromete su responsabilidad para asegurar el cumplimiento de una obligación contraída por otro.

La Fianza puede ser un contrato civil o comercial. La comercialidad del mismo la determina el artículo 478 del código de comercio: "Para que una fianza se considere mercantil, basta que tenga por objeto asegurar el cumplimiento de un acto o contrato de comercio, aunque el fiador no sea comerciante".

Características de la Fianza

De la Fianza podemos señalar las siguientes características: 1) Acto Unilateral. 2) Accesoriedad. 3) Formalidad. 4) Gratuidad. 5) No aplicación del beneficio de excusión. 6) No aplicación del beneficio de división.

- 1) **Acto Unilateral:** Es unilateral, pues genera obligaciones solamente a cargo del fiador, sin que cambien tal carácter ni los deberes de diligencia o abstenciones impuestas al acreedor para subsistencia y efectividad de su derecho, que no constituyen prestaciones activas a favor del fiador, ni las obligaciones a cargo del deudor, que como se ha dicho no es parte contractual de la fianza.
- 2) **Accesoriedad:** La fianza es una operación subsidiaria, en tanto su existencia, como principio, exige se cuente con una obligación principal asegurada.
- 3) **Formalidad:** La fianza no requiere forma escrita, pero si es negada en juicio solo podrá ser probada por escrito (Art. 2006 C.C.). Ello significa que la fianza civil, para ofrecer alguna seguridad, siempre deberá ser constituida por escrito.

En materia comercial no rigen estos principios, y la fianza puede probarse por todos los medios de prueba, incluso por testigos si existe principio de prueba por escrito. En la práctica se hace constar por escrito y en instrumentos bien precisos.

- 4) **Gratuidad:** Es gratuita en su naturaleza, concediéndose habitualmente la fianza en desinteresado beneficio del deudor. No desaparece la gratuidad por el ofrecimiento o satisfacción de una remuneración por parte del deudor, pues la fianza se celebra entre fiador y acreedor.
- 5) **No aplicación del beneficio de excusión:** La ley excluye en materia comercial el beneficio de excusión, que consiste en que el fiador no puede ser compelido a cumplir la obligación del deudor sin que este previamente, sea perseguido o se haya hecho una excusión de sus bienes. Excusión es el embargo de los valores pertenecientes al deudor directo, venta y cobro por parte del acreedor; por el saldo responde el fiador. En la fianza comercial, la regla es pues, que se puede perseguir directamente al fiador, sin excusar los bienes del deudor, con la sola limitación de: a) la interpelación judicial previa al deudor; y b) el derecho del fiador, ejecutado directamente, de ofrecer bienes del deudor a embargo.
- 6) **No aplicación del beneficio de división:** El beneficio de división consiste en el derecho del fiador, cuando hay varios fiadores –no solidarios– de una misma deuda, de que la responsabilidad se divide entre ellos por partes iguales, no pudiendo el acreedor exigir a ninguno de los fiadores, sino la cuenta que le corresponde (Art. 2024 del C.C.). Este beneficio de división obra en sentido contrario a la solidaridad común (Art.629 y 705 del C.C.).

En materia comercial no existe el beneficio de división, y se puede demandar a cualquier fiador por el todo, con la única condición previa que hemos señalado en el punto anterior: interpelación judicial previa del deudor y ofrecimiento de bienes de éste por el fiador ejecutado.

Diferencias entre el Aval y la Fianza

Pese a su aparente semejanza, existen numerosas diferencias entre ellos:

- 1) El Aval solo puede garantizar operaciones cambiarias (Art.32); la Fianza puede recaer sobre obligaciones de cualquier tipo (Art.1993 del C.C.).
- 2) El Aval es un acto formal, debe constar por escrito en la letra o fuera de ella (Art.33); la Fianza es un acto no formal, puede contraerse de cualquier forma, negada en juicio debe probarse por escrito (Art. 2006 C.C.).
- 3) El Aval es siempre comercial, según sea la obligación garantizada (Art. 478 del C.C.).
- 4) El Avalista se convierte en deudor cambiario, por ello queda obligado con solidaridad de ese tipo frente a todo portador (Art. 34 y 51); el Fiador es deudor común, pudiendo serlo con obligación solo subsidiaria y simplemente mancomunada (fianza civil común, Arts. 2013, 2024 C.C.).
- 5) El ejercicio de la responsabilidad contra el avalista no requiere excusión ni interpelación judicial previa al avalado (Art.50); en la fianza civil existe el derecho de excusión previa del deudor principal y aún de los otros cofiadores (Arts. 2012/16/17/19 C.C.); en la Fianza comercial no se otorga el beneficio de excusión pero el acreedor debe interpelar judicialmente; el fiador puede valerse de todas las defensas del deudor garantizado, aún en contra de la voluntad de éste (Arts.2004, 2020 y 2023 del C.C.).
- 6) La obligación del avalista es directa e independiente (Arts. 7.34 y 50); la del fiador es siempre accesorio (Arts.1986, 1994, 2004, 2020 y 2023 C.C.).
- 7) El avalista que paga tiene derecho a cambiarlo contra el avalado y los que responden frente a éste; ello importa el ejercicio de un derecho autónomo y literal, como legítimo portador del título y sus deudores son solidarios (Art. 34); el fiador deviene acreedor por subrogación (Art. 2029 C.C.) y su repetición puede impedirse si dejó de oponer excepciones que correspondían al deudor principal o si pagó sin haber sido demandado o dar conocimiento al deudor principal (Arts. 2034 y 2035 C.C.).

- 8) El Aval no puede estar sujeto a condición (Art. 32); la Fianza puede contenerla (no existe prohibición y se aplica el Art. 528 C.C.).
- 9) El Aval no puede retractarse (Art. 51); el fiador puede hacerlo cuando no se aceptó su oferta o cuando se trata de operaciones futuras, en ciertos casos (Arts. 1986, 1987, 1990 C.C.).
- 10) El Aval debe referirse a operación cambiaria determinada (aún cuando se otorgue en conjunto para varios documentos) (Arts. 32 y 33); la Fianza puede referirse a operaciones futuras e indeterminadas, hasta un monto cierto o incierto (Art. 1998 C.C.).
- 11) En ciertas circunstancias, la ley presume la existencia del aval (cuando la sola firma consta en el anverso, sin ser la del librador o aceptante (Art. 33) La Fianza no se presume (Arts. 2006, 2007, 2008 C.C.).
- 12) El Aval no tiene derecho a ser relevado de su garantía (no existe precepto que lo admita); el Fiador puede ser exonerado de ella (Arts. 2025 2026 C.C.; Arts. 482 y 483 C.Com.).
- 13) El Aval se constituye solo por la declaración cartular (Art.33); la Fianza puede tener origen convencional, legal o judicial (Art. 1998 C.C.).
- 14) Si el avalista quiebra, el portador no puede requerir que se le presente a otro en su lugar (no existe precepto que lo admita): en tal caso, en la Fianza se puede requerir otro fiador (Art. 2001 C.C.).

Performance Bond (Garantía de Buena Ejecución - Indemnización)

Equivale a una garantía que tiene por objeto indemnizar una de las partes (exportador-vendedor o importador-comprador) de los perjuicios del incumplimiento de algún compromiso contractual en que eventualmente incurra la otra parte. Esta garantía generalmente se otorga a través de los bancos.

Es decir, cuando no hay una buena ejecución de la obra, el importador-comprador podrá solicitar el pago de esa garantía.

Así también, el exportador-vendedor puede cubrirse de los **perjuicios** derivados de la imposibilidad de embarcar como consecuencias de causas imputables al importador-comprador (no-obtención de la licencia de importación, no-apertura del crédito documentario, falta de puesta a su disposición del medio de transporte, etc.)

Trust Receipt (Recibo de Confianza)

Sus orígenes en la Argentina

El *Trust Receipt* es un procedimiento mediante el cual una persona que tiene ciertos derechos sobre una mercadería entrega la misma a otra, exclusivamente para determinados fines especificados, pero sin desprenderse de ninguno de sus derechos. Se establece expresamente que esa entrega no tendrá las consecuencias jurídicas que suele aparejar normalmente.

Según Carlos Rueda, en su libro "Cuestiones del Derecho Bancario", esta práctica de origen anglosajón, fue introducida en la Argentina hacia 1936 por fabricantes belgas que, habiendo concertado ventas en nuestro país, querían asegurarse la percepción del precio, mientras que los compradores no estaban dispuestos a pagar sin antes verificar la calidad de la mercadería. Para conciliar estas dos posiciones se acordó incluir en los contratos una cláusula de "Trust Receipt" en virtud de la cual el vendedor realizaba la entrega de la mercadería vendida al solo efecto de comprobar su calidad, pero reservándose el dominio de la misma.

Concepto moderno del Trust

Se ha definido al "Trust" como una relación fiduciaria por la cual una persona detenta el título de propiedad de un bien, pero sujeto a una obligación de equidad de mantener o usar esa propiedad para beneficio de otro.

Las partes que intervienen son: el creador o fundador, "setlor", que es quien establece deliberadamente el "Trust"; el fideicomisario o "trustee", que detenta el título para beneficio de otro y por último el beneficiario o "beneficiary".

Función del "Trust Receipt"

Dentro del marco del "Trust" anglosajón ha nacido y se ha desarrollado en los Estados Unidos una modalidad de creciente aplicación, el "Trust Receipt" o recibo de confianza. La misma ha sido legislada mediante la "Uniform Trust Receipt Act".

La denominación de "Trust Receipt" se aplica indistintamente al procedimiento que estamos estudiando y al recibo correspondiente.

Los bancos han adoptado esta misma práctica, que aquí no está legislada por una norma jurídica específica ni podrá, probablemente, estarlo nunca, ya que choca frontalmente con la estructura misma de nuestro sistema de derechos patrimoniales.

La finalidad perseguida por el "Trust Receipt" consiste en facilitar ciertos trámites aduaneros o la revisión de la mercadería por el comprador, pero con el declarado propósito de no alterar la situación jurídica existente.

Dice A. Diez Mieres en su libro "Función Económica y Naturaleza Jurídica del Trust Receipt" que *"El comprador no expide el Trust Receipt para acordar al agente bancario un título sobre la propiedad de los bienes cuya tenencia éste transfiere a aquél. No es así. Porque el banco continúa con el mismo título posesorio que recibió del vendedor reembolsado y, a su turno, solo hace tradición de la tenencia, no se desprende de ningún derecho. El Trust Receipt no es un instrumento constitutivo de derechos, sino un instrumento declarativo por el que el otorgante reconoce que la situación jurídica permanece inalterada, no obstante la entrega material y precaria de los efectos"*.

En síntesis, el "Trust Receipt" tiene una función específica, la entrega de la cosa exclusivamente para un efecto establecido. Es el documento suscripto por el receptor mediante el cual se hace constar que la respectiva entrega de valores (documentos de embarque) se hace en confianza sin transferencia de dominio y al solo efecto de realizar determinados tramitaciones o gestiones, reconociendo simultáneamente que la propiedad de esos valores pertenece y continua perteneciendo al que los entrega.-

En operaciones de importación/exportación, suele utilizárselo cuando el importador-comprador del exterior, previo al retiro definitivo de la mercadería y de su pago (o aceptación de letra) desea efectuar su inspección, (por ejemplo: un ignorando contenido) o las disposiciones y/o legislación que en su país exigen, por ejemplo, una previa inspección sanitaria oficial de las mismas. También cuando las mercaderías caucionadas en garantía de un anticipo recibido por el exportador en virtud de un crédito documentario con cláusula verde deban ser liberadas transitoriamente al solo efecto de realizar el embarque.

La escasa jurisprudencia tiene declarado que "... el otorgamiento de los créditos documentarios no supone la transferencia al banco acreedor de la propiedad de la mercadería, sino solo su derecho a adoptar las medidas de seguridad que estime pertinentes para resguardar su crédito ... ". El banco resulta ajeno a la operación de compraventa de la mercadería importada; y si, en ejercicio de sus derechos que lo legitiman para su disponibilidad, llegare a su realización, quedando un remanente luego de satisfecha su total acreencia, es evidente que el mismo debería ser entregado al cliente importador, precisamente por ser el dueño de tal mercadería, lo que confirma la conclusión expuesta, al igual que la constitución de la prenda que se hace en la Solicitud respectiva.

Los derechos del banco abridor de la carta de crédito, sobre la mercadería importada, consisten y derivan de lo siguiente:

- a) Tiene un derecho de prenda comercial común sobre la misma, que en el caso suele estar pactada en la solicitud de apertura del crédito documentario. Así lo estipulan también las condiciones a que se sujeta la misma.
- b) El Banco cuenta con derecho de retención sobre tal mercadería (así reconocido por la sala B de la Cámara Nacional de Apelaciones en lo Comercial de Capital Federal
- c) Adviértase que conforme lo indican los formularios de "Trust Receipt", el cliente importador recibe del Banco la documentación de embarque al solo fin del despacho a plaza de la mercadería o para su verificación, asumiendo el rol de depositario y mero tenedor, sin poder disponerla ni gravarla, incurriendo en caso contrario "en las responsabilidades penales correspondientes".

Los riesgos del “Trust Receipt”

El “Trust Receipt” prolonga financieramente la operación de crédito documentario, pudiendo ser definido como un elemento de seguridad sobre la mercadería mediante el cual el comprador que adeuda su precio, reconoce los derechos que sobre esta conserva el agente financiero o el banco que adelantó su valor y este, a su vez, le transfiere la tenencia de dichos efectos, o de sus títulos representativos provisoriamente y con el solo objeto de que el comprador realice determinados trámites con estos. Esta figura no tiene regulación legal en nuestro derecho positivo y es producto de una real práctica bancaria. La jurisprudencia no le ha negado valor entre las partes y si el Banco fuera desposeído fraudulentamente de los bienes, podría obtener su restitución (Art. 3944 del Cód. Civil), pero la jurisprudencia es vacilante cuando se trata de los derechos de terceros.

Dice Olarra Jiménez “el propósito perseguido por el “Trust Receipt” no se consigue plenamente, ya que en nuestro sistema jurídico las consecuencias de la entrega de los bienes al comprador, no obstante las reservas aceptadas por éste, son diferentes de las que el procedimiento que consideramos pretende.

El hecho de que la mercadería se lleve a los depósitos del importador hace nacer para los terceros que desconocen lo acordado entre el Banco y el comprador, la presunción de que esa mercadería pertenece al importador. Y esa presunción ha sido recogida por la ley.

En su libro “Cuestiones de Derecho Bancario”, Carlos Rueda, en un muy interesante trabajo se ocupa de dos casos: a) el riesgo que deriva de la quiebra del importador que ha obtenido la tenencia de la mercadería sobre la base del “Trust Receipt”; y b) el que procede de las acciones de terceros sobre esos bienes.

En el primer caso, si sobreviene la declaración o pedido de quiebra del importador estando las mercaderías en sus depósitos, aunque sea sobre la base de un “Trust Receipt”, estos bienes resultan absorbidos por la masa alimentaria, lo cual impide la reivindicación de la cosa. Y según el juicio de este autor, debido a que mediaría la “posesión efectiva” sobre la cosa, lo cual torna imposible el ejercicio de la acción reivindicatoria (Art. 133 ley de Quiebras). La reivindicación de la mercadería que el vendedor (o en este caso su subrogatario, el banco) podría intentar, no es viable si la mercadería está ya en los almacenes del comprador fallido, y este es así porque la ley trata de proteger a los terceros que habiendo conocido que el fallido tenía en su poder la mercancía, han supuesto que ella le pertenecía y sobre la base de esa creencia, razonable y lógica, pueden haberle otorgado el crédito. Si bien es cierto que no se ha operado la tradición y por ello el importador no tiene la posesión jurídica, esa tenencia material o aprehensión, esa unión del comprador con el bien adquirido, admiten una “posesión efectiva” que para los terceros implica la presunción de que la tradición ha tenido lugar.

El segundo caso, es el relativo a las eventuales acciones de terceros sobre los bienes que el importador ha llevado a sus depósitos. Tal sería el caso de un tercero que accionando por cobro de pesos contra el importador, obtiene el embargo sobre las mercancías entregadas bajo “Trust Receipt”.

Implicancia del “T.R.” en la Consignación de los Documentos de Embarque.

La temática se vincula directamente con las responsabilidades que pueden surgir para el Banco en el supuesto de ser indicado como consignatario de la mercadería en los documentos de embarque, por un lado, y con la posibilidad del recupero de las sumas pagadas por el Banco en cumplimiento del compromiso asumido al emitir la carta de crédito.

En primer lugar, debemos señalar que, de conformidad con el Código Aduanero el responsable del pago de los tributos vinculados con la importación, es quien realiza el hecho imponible “importación”, esto es, quien en su nombre importa mercadería (Arts. 91,635 y 777 Cód. Ad.).

La calidad de importador de la mercadería convierte a dicho sujeto, asimismo en responsable del impuesto al valor agregado que grava la importación definitiva.

En lo mencionado precedentemente, partimos del supuesto de que se realiza la importación definitiva de la mercadería (destinación para consumo), pero existen supuestos como, la destinación transitoria de almacenaje en las que la persona que tiene el poder de disposición de la mercadería es responsable de los tributos adeudados como consecuencia del faltante de mercadería (Art. 293 del Cód. Aduanero).

A lo antes expuesto debe agregarse que los gastos inherentes al transporte, acarreo, almacenaje, etc. De la mercadería, están a cargo de quien tiene la disposición de la misma.

Es por ello que, en todos los casos en que el Banco sea consignatario de los documentos de embarque, será el responsable directo de estos últimos gastos, como así también de los tributos adeudados por el faltante de mercadería, y de las multas por los incumplimientos de efectuar las presentaciones en tiempo oportuno, en tanto que será responsable de los gravámenes de importación y del IVA, sólo si despacha la mercadería en su nombre.

Tanto el Conocimiento de transporte marítimo (B/L), como la Carta de Porte son títulos de legitimación de la disposición de las mercaderías, por lo que la “indicación del Banco como consignatario de las mismas, puede acarrear para éste la necesidad de afrontar con las erogaciones por los conceptos indicados (gastos de flete, acarreo, almacenaje y, en ciertos casos los impuestos vinculados con la importación), aún cuando no realice la importación de la mercadería.

Es por las razones expuestas que la mayoría de los bancos en el caso del “Trust Receipt” han adaptado sus formularios en uso de acuerdo al siguiente modelo y contenido:

TRUST RECEIPT

Señores

Banco

Presente

| | | | |
|---------------------|------------------|---------------------|----------------|
| <u>Cliente</u> | | <u>Corresponsal</u> | |
| Créd. Doc. nº | Vapor | Vencimiento | Importe |
| Conocim.de Embarque | Guía Aérea | Carta de Porte | Conoci. Rodov. |
| Facturas Comerc. | Lista de Empaque | Certific. de Origen | |

Por el presente manifestamos y convenimos lo siguiente:

- Hemos revisado los documentos relacionados con el crédito documentario precedentemente citado, a los que prestamos nuestra entera conformidad, que se nos entregan en confianza, solo a los efectos de realizar los trámites aduaneros correspondientes.
- Reconocemos que dicha documentación y la mercadería cubierta por ella, de la que nos constituimos depositarios, esta y seguirá estando prendada a favor de ese Banco, en garantía de nuestras obligaciones derivadas de la apertura del crédito documentario citado.
- El Banco podrá exigimos la devolución de los documentos, la entrega de la mercadería o el pago de los importes adeudados en virtud de la carta de crédito al producirse cualesquiera de los siguientes hechos: a) Incumplimiento a su vencimiento de cualquier deuda u obligación nuestra hacia ustedes; b) Nuestra presentación en Concurso Preventivo; c) Interposición de medidas por o contra nosotros de acuerdo a las disposiciones de la ley de Concursos nº 19551 y disposiciones concordantes de la legislación Argentina; d) Traba de medidas cautelares sobre nosotros o nuestros bienes.
- El vencimiento del presente Trust Receipt tendrá lugar el plazo que consideramos necesario y suficiente a fin de efectuar la tramitación arriba indicada. Al vencimiento del plazo acordado, o al notificarnos fehacientemente de los hechos precedentemente citados en punto 3., haremos devolución inmediata a ese Banco de toda la documentación y/o mercadería, sin demora ni excusa alguna.

CAPÍTULO 9

5. Nos comprometemos a iniciar los trámites aduaneros de despacho a plaza dentro de los tres (3) días hábiles de la fecha de este documento, activándolo para obtener el correspondiente despacho aprobado por la DGA a la mayor brevedad posible. En caso de que no lo hiciéramos, el Banco podrá declarar caduco el presente Trust Receipt.
6. Dejamos perfectamente establecido que, en nuestro carácter de depositarios de los documento y los bienes a que se refieren los mismos, carecemos de todo derecho para disponer de ellos o transferirlos, enajenarlos o gravarlos por cualquier acto o causa jurídica, como asimismo modificar su estado o naturaleza, salvo que ese Banco lo autorizara por escrito.
7. Estamos de acuerdo asimismo, en almacenar o depositar por nuestra cuenta y cargo en debida forma, antes y después del despacho aduanero, tales mercaderías haciendo posible la fácil separación o identificación y asumimos toda la responsabilidad derivada de pérdidas, daños o deterioros que puedan afectar tal documentación y/o mercadería.
8. Nos obligamos a pagar los fletes, costos de transporte, almacenamiento y otros gastos debidos o que eventualmente se produzcan en el futuro con respecto a dicha documentación y/o mercadería, asumiendo en forma especial, todas las obligaciones que el Código Aduanero y sus disposiciones complementarias establezcan en cabeza de los importadores o de quienes en definitiva resulten responsables y/o deudores de las obligaciones citadas, a juicio de la Dirección General de Aduanas,
9. Autorizamos a ese Banco a examinar nuestros libros de comercio y archivos en relación directa con la documentación y/o mercadería cubierta por el presente Trust Receipt.
10. Nos obligamos expresamente a mantener la documentación o mercadería asegurada por su valor total contra pérdida, daño por incendio u otros riesgos que ese Banco estime que deban ser cubiertos. Tales seguros serán abonados por nosotros con los derechos debidamente transferidos a ese Banco para el caso de un siniestro y entregaremos a ese Banco las correspondientes pólizas de seguros a tal efecto.
11. En caso de cualquier incumplimiento por nuestra parte, ese Banco queda autorizado, de acuerdo a lo dispuesto en este Trust Receipt a vender la documentación y/o mercadería e imputar los fondos obtenidos por tal venta a nuestras obligaciones para con ese Banco vinculadas con la carta de crédito de referencia.
12. Cualquier renuncia de derechos por parte del Banco respecto de cualquier incumplimiento existente no significa renuncia a derechos que le puedan corresponder en el caso de incumplimientos futuros y todos los derechos acordados en el presente son acumulativos y no alternativos y se establecen como complemento de cualquier derecho que les pudiera corresponder por ley.
13. En el caso de que este compromiso no sea cumplido a su vencimiento, el Banco queda facultado para proceder al cierre de cambio y a debitar el importe en moneda Argentina, más los intereses y los gastos del caso en nuestras cuentas corrientes o de caja de ahorros, ya sea contra fondos existentes o en descubierto, en cuyo caso correrán intereses calculados a la tasa que el mismo tenga establecido. Igual derecho tendrá sobre nuestras cuentas corrientes o de caja de ahorros en moneda extranjera. Tales débitos no constituirán novación, efectuándose a todo evento, la reserva del Artículo 803 del Código Civil, respecto de la subsistencia de los privilegios y garantías.
14. A todos los efectos legales o extrajudiciales del presente compromiso y para cualquier comunicación, notificación, demanda o emplazamiento, constituimos domicilio especial en y nos sometemos a los Tribunales de competencia en lo comercial de con expresa renuncia al fuero federal.

.....
Firma

OTROS INSTRUMENTOS UTILIZADOS EN OPERACIONES DE COMERCIO EXTERIOR

El Warrant (Certificado de Depósito)

Warrant es un vocablo de origen inglés que significa "garantía, comprobante, justificativo,....". Es el certificado emitido por administradores de almacenes o depósitos, sean fiscales o privados deben emitirse por duplicado. Este duplicado se designa con el nombre de Warrant y en el que se detallan las mercaderías depositadas a nombre de un titular. Son susceptibles de transmisión por endoso, constituyendo asimismo documentos de transmisión o disposición que documentan la propiedad de las mercaderías en ellos evidenciadas (al igual que el caso de los conocimientos de embarque marítimos).

Consideraciones Generales sobre Warrants

¿Qué es la operatoria en Warrants?

Es una operatoria establecida por la ley nº 9643, que permite al sector agrícola, comercial e industrial del país obtener créditos, entregando en garantía **mercaderías** que se encuentren **depositadas en almacenes Warrants**; y :

- 1.- que cuenten con su correspondiente seguro.
- 2.- que estén libres de gravámenes o embargo judicial
- 3.- las mercaderías de origen extranjero, deberán acreditar la legítima introducción de las mismas al país, mediante la documentación aduanera correspondiente.

Es una forma apropiada de obtener financiamiento de stocks, a corto y a mediano plazo, siendo muy ágil en su constitución y operación y a un costo reducido.

¿Qué son los depósitos o almacenes warrants?

Son almacenes debidamente autorizados por la Ley Argentina, para recibir un depósito mercaderías diversas, con el objeto de constituir las en garantía de créditos o de facilitar la transacción de las mismas.

Estos almacenes pueden ser de titularidad de una empresa privada o del depositante.

En este último caso la empresa privada dueña del almacén asume mediante un contrato el uso, manejo, y control total del almacén para habilitarlo como "Depósito Warrants".

¿Qué mercaderías pueden darse en garantía?

En general productos agrícolas, mineros, materias primas y productos en proceso o terminados de origen nacional.

¿Cómo se ingresa a la operatoria Warrants?

Al recibir la empresa (almacén Warrants), un depósito de mercadería, le entrega al depositante un **CERTIFICADO DE DEPÓSITO**, con un documento anexo que se llama **"WARRANTS"**.

El **CERTIFICADO DE DEPÓSITO**, es el título representativo de la propiedad de la mercadería depositada, cuya transferencia de dominio se realiza a través de su endoso.

El **WARRANT**, representa el derecho de prenda sobre los bienes que involucra el documento, es el documento de crédito que mediante su endoso permite entregar en garantía los derechos creditorios de los bienes del **CERTIFICADO DE DEPÓSITO**.

Endosos

1. El primer endoso se extenderá al dorso del documento, debiendo para su validez, ser registrado en los libros de la empresa.
2. Los endosos siguientes, cuyo registro no es obligatorio, podrán hacerse en blanco o a continuación del primero.
3. El endoso del Warrant produce la transmisión de sus derechos creditorios.
4. El endoso deberá contener:
 - 1.1 Fecha, nombre, domicilio y firma del endosante y endosatario
 - 1.2 Cantidad prestada.
 - 1.3 Fecha de vencimiento.
 - 1.4 Lugar convenido para el pago
5. El acreedor del Warrant tendrá derecho a exigir a su vencimiento la entrega del valor consignado, con la sola presentación de aquel.
6. Todos los firmantes son solidariamente responsables.
7. El tenedor de un Warrant, tendrá derecho a examinar los efectos depositados y detallados en el mismo.

Ley de Warrants

Ley 9.643 sancionada el 30/09/1914

Crédito Mobiliario – Certificados de Depósito y Warrants

ARTÍCULO 1. Las operaciones de crédito mobiliario sobre frutos, productos agrícolas, ganaderos, forestales, mineros o de manufactura nacionales, depositados en almacenes fiscales o de terceros serán hechas por medio de "certificados de depósitos" y "warrants" expedidos de acuerdo con las disposiciones de esta ley y en la forma que reglamente el Poder Ejecutivo.

ARTÍCULO 2. Los almacenes o depósitos particulares sólo podrán emitir certificados de depósito y warrants a los efectos de esta ley, previa autorización del Poder Ejecutivo publicada en el *Boletín Oficial*, la cual no podrá ser otorgada sino después de haberse comprobado:

- a) El capital con que se establecen;
- b) Las condiciones de seguridad, previsiones contra incendios y causa de deterioro que ofrezcan las construcciones y el seguro de las mismas;
- c) La forma de administración y sistema de vigilancia, clasificación y limpieza que se adoptará en los almacenes;
- d) Las tarifas máximas que se cobraran por depósitos y demás operaciones anexas, como seguros, elevación de cereales, limpieza y desecación de granos.
- e) Las obligaciones de la administración respecto de la entrada y salida de las mercaderías o productos, su conservación y responsabilidad en los casos de pérdidas y averías;
- f) Los nombres y domicilio de los representantes de la sociedad o empresa de depósito;
- g) El Poder Ejecutivo podrá fijar las garantías que estime convenientes para asegurar, por parte de los depositantes, autorizados a expedir certificados de depósito y warrants, el cumplimiento de sus obligaciones; cuando se trate de garantía de valores, ella será hecha efectiva con títulos nacionales de renta, depositados en el Banco de la Nación, y que representen hasta el diez por ciento del capital empleado como máximo.

Prohibiciones:

- **De efectuar operaciones de compraventa**

ARTÍCULO 3. Es absolutamente prohibido a las empresas de depósito a que se refiere la presente ley, efectuar operaciones de compra-venta de frutos o de productos de la misma naturaleza de aquellos a que se refieren los certificados de depósito o warrants que emitan.

El Poder Ejecutivo no otorgará la autorización exigida por el artículo anterior, a las que se hallen en tales condiciones o retirará la misma, en su caso, si la operación prohibida se efectúa con posterioridad a dicha autorización.

Las empresas emisoras de warrants que quieran descontar o negociar con esta clase de papeles, sólo podrán hacerlo con autorización del Poder Ejecutivo y en las condiciones que el mismo fijare.

- **De almacenar mercaderías susceptibles de alterarse**

ARTÍCULO 4. Queda prohibido almacenar en un mismo local o en locales contiguos mercaderías susceptibles de alterarse recíprocamente.

Obligación del Seguro:

ARTÍCULO 5. Los depositarios asegurarán contra incendios y por cuenta de los depositantes, si éstos no lo hubiesen hecho, las mercaderías recibidas, con sujeción a las condiciones y en la forma que determine el decreto reglamentario, el que, a la vez, especificará las constancias relativas al seguro, que habrán de inscribirse o agregarse al certificado de depósito y al Warrant.

Emisión del Certificado de Depósito y del Warrants:

ARTÍCULO 6. Contra la entrega de productos o frutos depositados, la administración del respectivo almacén expedirá a la orden del depositante un certificado de depósito y Warrant referente a aquellos, con expresión de la fecha de expedición, el nombre y domicilio del depositante, la designación del almacén y la firma del administrador, la clase de productos, su cantidad, peso, clase y número de envases, calidad y estado del mismo, su valor aproximado y toda otra indicación que sirva para individualizarlo, con arreglo a las prácticas establecidas en el comercio de los productos respectivos, el monto del seguro, nombre y domicilio del asegurador, el tiempo por el cual se efectúa el depósito y el monto del almacenaje; todo ello en formularios de tipo uniforme que el Poder Ejecutivo reglamentará, dejando consignadas las mismas circunstancias en los talonarios y en los libros rubricados especiales que deberá llevar, a fin de registrar diariamente y por orden todas las operaciones que intervenga.

Mercaderías en Warrants no podrán tener gravámenes y deberán estar aseguradas:

ARTÍCULO 7. Para que puedan emitirse certificados de depósito y warrants por frutos o productos depositados, es menester:

- 1) Que dichos efectos estén asegurados, ya sea directamente por el dueño o por intermedio de las empresas emisoras, de acuerdo al Art.2, inc. d);
- 2) Que su valor no sea inferior a quinientos pesos moneda nacional;
- 3) Que estén libre de todo gravamen o embargo judicial notificado al administrador del depósito, sin cuyo requisito se reputarán no existentes.

Primer endoso es nominativo. Obligación de registrarlo:

ARTÍCULO 8. El Warrant será siempre nominativo. El primer endoso del certificado de depósito o, en su caso, del Warrant, se extenderá al dorso del respectivo documento, debiendo, para su validez, ser registrado en los libros de la empresa emisora dentro del término de seis días. Los endosos subsiguientes, cuyo registro no es obligatorio, podrán hacerse en blanco o a continuación del primero.

Endoso del certificado transfiere la propiedad de los bienes:

ARTÍCULO 9. El efecto del endoso, tratándose de un certificado de depósito, es la transmisión de la propiedad de las cosas a que se refiere, con los gravámenes que tuvieren en caso de existir Warrant negociado, y tratándose del Warrant, de los derechos creditorios del mismo.

Contenido del endoso: Efectos

ARTÍCULO 10. El endoso deberá contener la fecha, nombre, domicilio y firma del endosante y endosatario, cantidad prestada, fecha del vencimiento y lugar convenido para el pago, y todos los que firmen un certificado de depósito o Warrant son solidariamente responsables.

El pago hecho al prestamista del importe extingue, junto con éste, su responsabilidad, quedando desligado de toda obligación en caso de negociarse nuevamente el Warrant con un tercero.

En el libro al que se refiere el Art.6 deberán registrarse las firmas de los depositantes y, en cuanto fuere posible, la de los nuevos endosantes de certificado de depósito o warrants.

Contenido del Endoso: Registro

ARTÍCULO 11. Negociado el Warrant, se anotará al dorso del certificado de depósito respectivo el monto de crédito, nombre y domicilio del prestamista, fecha de vencimiento y lugar de pago, debiendo estos mismos datos consignarse en el Libro de Registro de la empresa emisora al anotarse la primera transferencia del Warrant, de acuerdo al Art.8.

Facultad del tenedor del Warrants para examinar la mercadería – Muestras:

ARTÍCULO 12. Todo adquiriente de un certificado de depósito o tenedor de un Warrant tendrá derecho a examinar los efectos depositados y detallados en dichos documentos, pudiendo retirar muestras de los mismos si se prestan a ello por su naturaleza, en la proporción y forma que determine el decreto reglamentario.

Devolución de mercaderías:

ARTÍCULO 13. Los efectos depositados por los cuales hayan sido expedidos warrants, no serán entregados sin la presentación simultánea del certificado de depósito y del Warrant.

En caso de haber sido registrada la transferencia del Warrant, éste debe ser presentado con la constancia de la cancelación del crédito.

Facultad del propietario:

ARTÍCULO 14. El propietario de un certificado de depósito con Warrant tiene derecho a pedir que el depósito se consigne por bultos o lotes separados, y que por cada lote se le den nuevos certificados con los warrants respectivos, en sustitución del certificado y Warrant anterior, que será anulado, no pudiendo ser cada uno de valor menor de quinientos pesos nacionales.

Facultad de pago anticipado:

ARTÍCULO 15. El propietario del certificado de depósito, separado del Warrant respectivo negociado, podrá antes de vencimiento de préstamo, pagar el importe del Warrant. Si el acreedor de éste no fuese conocido o, siéndolo, no estuviere de acuerdo con el deudor sobre las condiciones en que tendrá lugar la anticipación del pago, el dueño del certificado consignará judicialmente la suma adeudada.

Las mercaderías depositadas serán entregadas a la presentación de la orden del juez ante quien se hubiere hecho la consignación, previo pago del almacenaje e impuesto del Art. 25 que adeudaren, conforme a la disposición del Art. 27.

El acreedor Warrant tendrá derecho a exigir a su vencimiento, la entrega del valor consignado con la sola presentación de aquél.

Acción del cobro del crédito:

ARTÍCULO 16. Si el Warrant no fuere pagado al vencimiento de la obligación, el acreedor tendrá la acción que reglamenta esta ley para el cobro de su crédito, y para hacer efectivo su privilegio sobre los efectos a los que se refiere el Warrant, y, en su caso, sobre las sumas del seguro.

Procedimiento – Plazo – Remate:

ARTÍCULO 17. El acreedor del Warrant deberá pedir, dentro de diez días de la fecha de vencimiento, la venta en público remate de la mercadería afectada al mismo; cuando no hubiere endoso podrá usar de éste derecho dentro del mismo término. El pedido de venta se hará ante el administrador del depósito, quien, una vez comprobada la autenticidad del Warrant, por su conformidad con las constancias del registro, ordenará el remate por intermedio de los Mercados de Cereales o Bolsas de Comercio donde existan: y donde no los hubiere por martilleros especiales designados por orden de nombramiento, dentro de una nómina que anualmente formarán los tribunales superiores de comercio de la jurisdicción respectiva. Esta resolución será comunicada al deudor y a los endosantes, cuyos domicilios consten en el registro, por carta certificada con recibo de retorno.

La comunicación se hará dentro del segundo día, si los interesados estuviesen domiciliados en el lugar del depósito, y por el segundo correo si tuviesen el domicilio en otro punto.

El remate tendrá lugar en la plaza comercial donde estuviere situado el depósito, y, en su efecto, en una de las más inmediatas, y se anunciará, durante diez días a lo menos, en dos periódicos del lugar donde debe efectuarse el remate o de la plaza comercial más próxima,

debiendo especificarse en los avisos los productos, materia de venta, la fecha de constitución y la primera negociación del Warrant y el nombre de su dueño primitivo.

Para los casos en que la venta de la mercadería deba realizarse por un Warrant del que sea tenedor o endosante la misma empresa de depósitos, el Poder Ejecutivo determinará quien debe desempeñar las funciones que éste artículo encomienda al administrador del depósito.

Quiebra, incapacidad y muerte del deudor:

ARTÍCULO 18. La venta de los efectos por falta del pago del Warrant no se suspenderá por quiebra, incapacidad o muerte del deudor, ni por otra causa que no sea orden judicial escrita, previa consignación del importe de la deuda, sus intereses y gastos calculados.

Distribución de fondos:

ARTÍCULO 19. El producido del remate será distribuido por el administrador del depósito respectivo, siempre que no mediare oposición dentro del tercer día.

En caso contrario, lo depositará a la orden del juez correspondiente, para su distribución dentro del orden de preferencias consignadas en el artículo 22.

El sobrante, si lo hubiere, quedará a disposición del dueño del certificado de depósito respectivo.

Acción ejecutiva por el saldo:

ARTÍCULO 20. Por el saldo que resultare, el acreedor del Warrant tendrá acción ejecutiva contra los endosantes del mismo, siempre que se hubiese solicitado la venta de las mercaderías afectadas al mismo en los plazos con anterioridad establecidos y que la enajenación de aquellos se hubiere realizado, ajustándose a los procedimientos prescriptos por el Art. 17.

Efectos de la suspensión del remate:

ARTÍCULO 21. Si la venta fuera suspendida, de conformidad a lo dispuesto en el Art.18, se entregará inmediatamente al acreedor del Warrant la suma consignada, dando fianza para el caso de obligado a devolver su importe, y debiendo aquélla tenerse por extinguida, si no de dedujera la acción correspondiente a tal efecto, dentro de los treinta días subsiguientes a la entrega.

Privilegio del acreedor:

ARTÍCULO 22. Sobre los efectos comprendidos en el Warrant, sobre su importe una vez enajenados aquellos o en los casos de consignación autorizados, y sobre el valor del seguro constituido, el acreedor de aquel goza de un privilegio superior con respecto a cualquier otro crédito, que no sean los derechos del depósito especial, las comisiones y gastos de venta y el impuesto establecido por el Art.25.

Pérdida o extravío de un Certificado de Depósito o Warrants – Duplicados:

ARTÍCULO 23. El dueño o acreedor, respectivamente, de un certificado de depósito o de un Warrant, en caso de pérdida o destrucción del mismo, dará aviso inmediato a la empresa emisora y podrá, mediante orden del juez, justificando ante él la propiedad y dando fianza, obtener un duplicado del certificado o del Warrant. La fianza será cancelada si a los seis meses del otorgamiento del duplicado no se hubiere formulado reclamo presentando el Warrant o certificado originales, y en caso de deducirse acción a base de los últimos, deberá judicialmente declararse el derecho discutido.

Inspecciones del Poder Ejecutivo:

ARTÍCULO 24. El Poder Ejecutivo inspeccionará las empresas emisoras de warrants a fin de asegurar el cumplimiento de las obligaciones consignadas en esta ley o retirar, en su defecto, la autorización necesaria para continuar funcionando en dicho carácter.

Impuesto de 0,25 %/00:

ARTÍCULO 25. Crease un impuesto de un cuarto por mil sobre el valor atribuido a las mercaderías depositadas, que será percibido por las mismas empresas emisoras, previamente a la entrega de los efectos, junto con los gastos y derechos por el depósito.

Vigencia:

ARTÍCULO 26. Sin perjuicio de su renovación total o parcial, el Warrant sólo produce efectos a los fines de su negociación, durante los seis meses siguientes a la fecha de su emisión.

Jurisdicción:

ARTÍCULO 27. El ejercicio de las acciones para el cobro y ejecución del Warrant corresponderá, a opción del acreedor, a la jurisdicción del domicilio de éste o del lugar donde se halle el depósito, en caso de no haberse estipulado el lugar el pago.

Exención de impuesto de sellos:

ARTÍCULO 28. Exonéranse de todo impuesto de sellos las operaciones de crédito que se realicen sobre warrants emitidos por depósitos sitos en jurisdicción nacional.

Exención de patentes:

ARTÍCULO 29. Exonéranse del impuesto de patentes a los depósitos autorizados a emitir warrants que se establezcan en jurisdicción nacional, dentro de los dos años de promulgada esta ley.

Clasificación de productos:

ARTÍCULO 30. El Poder Ejecutivo, al reglamentar esta ley, procurará fijar, en cuanto sea posible, los tipos de clasificación de los productos a depositarse en los almacenes, a efecto de la emisión de warrants sobre los mismos.

Libros:

ARTÍCULO 31. Las personas o sociedades autorizadas para establecer almacenes que emitan certificados de depósito y warrants, se consideran comerciantes y están obligados a llevar los libros exigidos por la ley.

Industria vinícola:

ARTÍCULO 32. No será indispensable el traslado a almacenes de terceros para la expedición de certificados de depósito y warrants, en los productos de la industria vinícola, pudiendo el Poder Ejecutivo autorizar a los bodegueros que se constituyan en depositarios y, siempre que reúnan las condiciones establecidas en el Art. 2, a emitir los referidos documentos, los que, para ser negociables, deben previamente ser autorizados por la Dirección de Impuestos Internos de la Nación del distrito correspondiente.

Formularán, además, parte integrante de aquellos, los análisis correspondientes al producto sobre que se emiten. A la referida repartición competirán los actos que deben realizar las empresas de depósito, de acuerdo con los artículos 7, incisos 3), 8,17,19 y 23.

Incorporación:

ARTÍCULO 33. Quedan incorporadas al Código de Comercio las disposiciones de los artículos precedentes.

Régimen punitivo: Abandono de mercaderías

ARTÍCULO 34. El depositario que abandone las cosas afectadas a un Warrant, con perjuicio del dueño o acreedor, incurrirá en la pena de arresto o de prisión, según la importancia del daño, graduado a razón de dos meses de arresto o uno de prisión por cada 100 pesos.

Enajenación o retiro de mercaderías

ARTÍCULO 35. El depositario a que se refiere el artículo anterior que enajene o retire del depósito, gravando como propios los bienes depositados, incurrirá en pena de prisión hasta tres años si el perjuicio no excediese de diez mil pesos; pasando ésta suma, hasta cincuenta mil pesos, de tres a seis años de penitenciaría, y si fuese mayor, presidio de seis a diez años. Si el daño fuese inferior a quinientos pesos, se aplicará la penalidad del artículo anterior.

Fraude – Falsedad del título:

ARTÍCULO 36. Todo el que, con intención fraudulenta y en perjuicio de terceros, emita, use o ponga en circulación un Warrant falso, será castigado con arreglo a las disposiciones de la ley n° 3972, sobre falsificación de moneda.

Prohibición para Directores y Gerentes:

ARTÍCULO 37. Sin perjuicio de la pérdida de la autorización para continuar funcionando como empresa emisora de warrants y de los daños y perjuicios que sean responsables ante los depositantes, incurrirán igualmente en las penas del Art. 35 los directores o gerentes de aquella, que efectúen, por cuenta propia o ajena, las operaciones de compra-venta prohibidas

por el Art. 3. Quedan exceptuadas las bodegas a que se refiere el Art. 32, de la prohibición del Art. 3º y penalidad correlativa del presente.

Incorporación:

ARTÍCULO 38. Declárase incorporadas al Código Penal las disposiciones comprendidas en los Arts. 34, 35, 36 y 37 de la presente ley.

ARTÍCULO 39. De forma.**Factoring**

El factor es el intermediario que efectúa a favor del fabricante o comerciante las tareas de gestión y cobro global de sus créditos comerciales, prestándole, además, un conjunto de servicios especializados.

Puede ser internacional: para cobrar o pagar las importaciones o exportaciones a favor del comprador o vendedor, respectivamente. Es decir que paga o cobra todas las facturas que sus clientes tengan que pagar o cobrar internacionalmente.

Puede o no notificarse al cliente del traspaso de la factura, según la clase de contrato estipulado.

El factor puede pagar al cliente al vencimiento del plazo de la factura (maturity factoring), o pagar inmediatamente las facturas al adherente, cualquiera fuere la fecha de su vencimiento, agregándole el cobro de los intereses (Credit cash factoring).

Servicios que prestan los factores: Estudio del mercado, selección de los clientes. Informaciones estadísticas sobre la duración media de los créditos otorgados, temporadas de ventas, formas de pago, rendimiento de los vendedores, estados de cuentas, controlador de las facturas. Servicios de cobro de las facturas, sea extrajudicial o judicialmente. Servicio de contabilidad. Seguro de cobro de las facturas.

Costos: De acuerdo con el volumen de las operaciones y del importe de las mercaderías, facturas impagas (seguro de cobro), gastos de cobro de otros y el interés del dinero para aquellos contratos que pagan anticipadamente las cuentas a los comerciantes.

Conveniencia o Inconveniencia: Es una técnica cara que presta múltiples servicios, además del crédito a corto plazo que otorga a los clientes.

Empresas para las cuales le es inconveniente: Para las empresas fuertes y bien administradas o en expansión.

Útil para las empresas medianas. No es útil para las muy grandes empresas que ya tienen todos los servicios que puede brindarle el factor, ni para las muy pequeñas por el mayor costo.

Tampoco es beneficioso para aquellas que tienen muy pequeño margen de venta o venden productos primarios o básicos, ni para las que tienen pocas facturas a cobrar de elevado monto, o aquellas que tienen muchas facturas de un monto muy pequeño.

Nociones Generales

Es una operación que instrumenta la prestación de una serie de servicios del banco o entidad financiera o una empresa especializada, a un cliente, vinculados con la atención financiera, administrativa y contable de su cartera de créditos, por un precio previamente estipulado.

El factor – en nuestro caso, un banco o entidad financiera – brinda al cliente todos esos servicios y, especialmente, le provee de financiación, mediante la compra de la cartera de créditos que este posee y que provienen de sus ventas (de bienes o servicios).

Es una operación de ejecución continuada, que no se agota inmediatamente, por la cual el banco se compromete a adquirirla al cliente todos los créditos que se originen de su actividad económica, reservándose la facultad de selección y rechazo de esos créditos.

Participan pospartes: el factor y una empresa, pero involucra también a un tercer elemento, que son los deudores de esta última.

Las actividades que el factor toma a su cargo son:

- financiación
- gestión de la cartera de deudores
- cobros de los créditos de la empresa
- protección frente al riesgo de crédito

Las características principales de esta operación son:

- Es de financiamiento parcial: A diferencia del Leasing, el factor no financia el 100% de los créditos que compra, sino normalmente un determinado porcentaje entre un 80 y 90% del importe de las facturas cedidas. El saldo constituye una garantía para el factor, que este restituirá al cliente en el momento del pago de los créditos cedidos.
- El cliente se debe obligar a transferir todos sus créditos: No se puede permitir que él seleccione los créditos que va a ceder o no al factor, pues de otra forma el factor asumirá un grave riesgo. Es el factor quien efectúa la selección de los créditos que comprara o no.
- Comprende otros servicios: A este servicio financiero se incorporan otros, como los administrativos contables, de asesoramiento sobre clientes, proveedores, marketing, ventas, etc.

Distintas clases de Factoring

Puede no contener financiación de los créditos, pero esta variante lo descartaría como contrato de crédito.

El factor puede o no asumir el riesgo de insolvencia, pero el Factoring típicamente financiero requiere que el factor asuma ese riesgo, pues de otro modo se desnaturaliza como operación de crédito.

Se puede notificar a los deudores cedidos la existencia del contrato de Factoring y el nombre factor, o callar dicha circunstancia. Pero el Factoring financiero requiere tal notificación como garantía del mejor funcionamiento de la operación para el banco.

El Factoring Internacional

El Factoring internacional se vincula con la financiación y la cobranza de las exportaciones.

a) El Factoring de exportación o fobertización: En esta modalidad el banco adquiere las facturas de empresas locales, a cargo de empresas extranjeras a las cuales se les ha vendido mercaderías. De modo que las empresas locales "exportadoras" necesitan realizar sus acreencias contra las extranjeras "importadoras".

Para ello el banco actuara por intermedio de sus causas del exterior, si es un banco internacional, o por medio de sus bancos corresponsales.

Dentro de este esquema se desenvuelve la técnica de la fobertización la cual supone la compra, sin recurso, hecha por un banco del país del exportador, de las letras de cambio aceptadas por el importador o de los pagares otorgados por éste, previamente avalados por un banco de su país. Su utilización resulta interesante si el crédito a la exportación es inadecuado o más costoso, o el seguro de crédito a la exportación deja algún riego en cabeza del vendedor, pues tiene todas las ventajas derivadas del Factoring, como son la posibilidad de cotizar a crédito y obtener el precio de contado, la eliminación del riesgo comercial y de los riesgos políticos, de transferencia y cambiarios. Pero también se debe reconocer que se trata de una financiación costosa porque los bancos o sociedades fobertizadoras cobran precio que tiene en cuenta el costo de las distintas variables tanto financieras como de cobertura de los diversos riesgos.

El banco se obliga a comprarle a la empresa cliente exportadora todas las facturas provenientes de embarques aprobados por su departamento de crédito, asumiendo el riesgo completo de su cobro.

Se debe aclarar que el banco asume el riesgo de no pago por la insolvencia del cliente pero no si ello se debe a otras razones, como pueden ser el envío de mercaderías distintas a las compradas, en mal estado, reclamos por calidad diversa o mal embalaje, etc.

Factoring de importación: en este caso, el banco adquiere facturas o documentos de clientes extranjeros a cargo de empresas importadoras ubicadas en su país. Es decir, que la empresa cliente del banco está en el exterior mientras que los deudores residen en su propio país, situación que le permite realizar un estudio más rápido y directo de las condiciones financieras y capacidad de los deudores cedidos.

Naturaleza Financiera

En nuestro país es un contrato innominado, atípico, bilateral, consensual, oneroso, de ejecución continuada, no formal y de adhesión.

No es una simple cesión de créditos a la financiación van incorporados otros servicios que el banco o factor se compromete a prestar al cliente lo que excede la figura tradicional de la cesión de créditos.

Se distingue del contrato de descuento, por cuanto aquí se da una venta lisa y llana de los créditos provenientes de la actividad económica normal del cliente, al banco. Este asume el riesgo de la cobranza y desliga totalmente de responsabilidad al cliente. Lo que ocurre con el descuento, donde el descontatario es responsable del efectivo cobro de los documentos descontados.

Nuevas perspectivas ante la sanción de la LEY 24.064

La falta de un título ejecutivo significaba también un déficit legal en cuanto a la seguridad operativa que requiere el banco o entidad financiera que actúa como "factor".

De allí la singular importancia que tiene la sanción de la ley 24.064 que regula sobre la factura conformada, modificando la frustrada legislación del 1963. la nueva ley prevé un régimen sencillo para emitir este documento, que está exento del impuesto de sellos nacional, tiene carácter de título ejecutivo y se transmite por endoso.

De este modo las grandes empresas podrán emitir este tipo de facturas y descontarlas o darlas en Factoring a los bancos y éstos dispondrán de un título ejecutivo para obtener el cobro de las mismas en caso de incumplimiento.

Con esto se elimina el obstáculo más serio que existía en nuestro país para la difusión de este medio de financiación.

En nuestra legislación bancaria se ha previsto esta operación como potestativa para los bancos comerciales y las compañías financieras, y se ha descripto como la que consiste en "otorgar anticipos sobre créditos provenientes de ventas, adquirirlos, asumir sus riesgos, gestionar su cobro y prestar asistencia técnica y administrativa", descripción que ya previó la ley 18.061 y adoptó y autorizó la ley 21.526.

Características: Innominado, oneroso, de adhesión, de abono; debe ser por escrito y es consensual.

Franchising

Orígenes

El término franquicia ya era empleado en la Edad Media, haciendo referencia a las autorizaciones o privilegios que los soberanos otorgaban a favor de algún súbdito en relación a determinadas actividades comerciales, o también de pesca y explotación de recursos forestales. El origen de la palabra franquicia bien podría ser el término francés franc que durante el medioevo fue aplicado como anteriormente se ha expuesto; de hecho el primer documento que refleja la concesión de una franquicia está fechado en marzo de 1232, y fue otorgado en la localidad francesa de Chambey. Con la llegada de la Edad Moderna perdemos la pista al término franquicia en Francia, de la que no tenemos constancia documental hasta ya entrado el siglo XIX, y esta vez en los Estados Unidos de Norteamérica. En efecto, las necesidades de expansión de la industria del Norte, triunfante tras la guerra civil, llevan a los empresarios a buscar la colaboración de los comerciantes del Sur y del Oeste. Reaparece pues el término franquicia, y esta vez ya contiene la esencia que lo caracterizará hasta nuestros días, es decir la colaboración entre empresarios independientes para la obtención de un fin común.

Si debemos fechar la irrupción de la franquicia como sistema de distribución comercial, la fecha es sin duda 1929. General Motors recurre a un contrato que favorece el asociamiento entre la central y sus distribuidores favoreciendo mucho la colaboración entre ambas partes, pero manteniendo en niveles razonables la independencia de las partes. Así fue como la reacción ante las leyes antitrust tendientes a evitar la integración vertical de distribuidores y productores facilitó el desarrollo efectivo del sistema de franquicias, de cuya vitalidad y éxito da fe su actual expansión a prácticamente todos los sectores de la economía. Pero no sólo en los Estados Unidos de Norteamérica las empresas tomaban conciencia de

las ventajas de este sistema, en la vieja Europa, también Francia contaba con empresarios con visión de futuro. Así fue como los propietarios de la fábrica de lanas La Lainiere de Roubaix se aseguraron la salida comercial de sus productos creando la firma Pingouin, asociando a un gran número de minoristas que, al firmar el contrato se aseguraban la exclusividad de la distribución de los productos Pingouin en su zona geográfica. Los años cincuenta conocieron la expansión del sistema de franquicias tal y como lo conocemos hoy en día, y fue en los Estados Unidos de Norteamérica donde encontraron las condiciones necesarias para su despegue definitivo, siendo hoy en día la nación que lidera este sistema de probado éxito comercial.

¿Qué es el franchising?

El franchising es un acuerdo entre dos partes: Por un lado una empresa con un sistema de negocio testeado en una plaza de origen (Franquiciante) que se obliga a cumplir determinadas obligaciones preestablecidas y que autoriza al franquiciado al uso de su marca bajo condiciones definidas y controladas. Y por el otro una persona o compañía que cuenta con capital y habilidad comercial (Franquiciado) que se obliga a respetar las condiciones pactadas en el contrato de franquicias para desarrollar y hacer rentable el negocio en su zona.

A través del franchising, se podrá hacer crecer un negocio más allá de los límites de sus bienes y capital existentes, cobrando importantes ingresos adicionales. La inversión es menor que el costo de abrir una sucursal propia y se recupera velozmente.

El franchising posibilita, a muchos negocios, crecer "sin capital" y a una velocidad increíble. En estos días, muchas personas están buscando nuevas oportunidades de inversión. Lo que les hace falta para comenzar y operar su propio negocio es la marca, los productos y el conocimiento que otro posee. Es por esta razón que cada día más gente está comprando franquicias.

Implica una gran solución para el consumidor pues pone a su alcance productos y servicios exitosos a precios razonables sumándoles la confianza y calidad del Franquiciante.

Para el fabricante implica un cambio en su sistema de distribución.

Obliga al comerciante minorista a modificar su conducta especulativa pasando a ganar un poco menos pero en forma más regular.

También obliga a una mayor profesionalización de los canales de distribución porque se transmite un conocimiento de la operatoria por parte del Franquiciante.

Es una forma más agresiva de la cadena de distribución para penetrar los mercados.

Permite un mayor crecimiento para las Pymes sin necesidad de grandes recursos propios.

Elementos

Los tres elementos más importantes del franchising son:

El franchisor (la empresa madre, creadora del producto).

El franchisee (el que recibe el derecho para distribuirlo).

El franchise (el sistema de trabajo o franquicia).

El franchisor obtiene capital para su expansión, nuevos mercados y nuevos distribuidores de sus productos o servicios.

El franchisee obtiene las ventajas de los productos, experiencia, estabilidad, solvencia y metodología comercial típicos de la empresa exitosa en su fase de expansión.

Se llama "franquicia comercial" en España, "franchisage" en Francia y "franquia" en Brasil que es el país latinoamericano en donde más se ha desarrollado hasta el momento.

Categorías

Podemos citar dos grandes categorías de franchising:

Franquicia de distribución de productos o servicios (distributionship)

Modelo precursor de franchising, las características son básicamente el desarrollo del producto o servicio, más que la operación del negocio. Se le da mayor libertad al franquiciado, pero también menos soporte operacional. Los ejemplos de estas franquicias son las concesionarias de autos, el canal de distribución de neumáticos, combustibles, embotelladoras de gaseosas, entre otras. Podemos ejemplificar este sistema de la siguiente manera:

Franquiciante → Producto / Servicio + Marca → Franquiciado

Franquicia de negocio (business format)

Es una evolución del modelo anterior. Este método se preocupa no sólo por el desarrollo del producto o servicio, sino también que desarrolla al máximo la operación del propio negocio, de esta forma el franquiciado tiene mayor probabilidad de éxito y el franquiciado mayor competitividad y participación en su mercado. Existe mayor control de los patrones de gestión de las unidades que componen la cadena. Cabe destacar que el grado de relación y la información que se maneja entre el franquiciado y Franquiciante es superior que en el modelo anterior, siendo la libertad del franquiciado menor, igualmente entre las partes el compromiso es muy fuerte en esta categoría de franquicia.

Aspectos más sobresalientes del éxito

Negocio experimentado: se franquician negocios que hayan sido probados durante un período suficiente. Se habla de la regla del 3 x 2, tres establecimientos piloto en dos años. No se trata solo de un proyecto de negocio o idea sobresaliente. El exceso de velocidad conduciría a un resultado negativo.

Negocio en franquicia: el franquiciador se interesa permanentemente por los resultados que el franquiciado va a conseguir.

Demanda durable: no pueden franquiciarse negocios o empresas coyunturales, que se basan en ideas o modas pasajeras. El concepto del negocio del franquiciador debe tener una trayectoria al menos relativamente durable.

Adaptación al medio: lo que ha tenido en una ciudad determinada con un entorno socioeconómico favorable no se puede aplicar a la generalidad, cada experiencia es individual, el franquiciado debe desarrollar el negocio en condiciones comparables a las que tuvo la fórmula del franquiciador.

Negocio transmisible: el saber – hacer del franquiciador es transmisible de forma estandarizada a los franquiciados.

Capacidad empresarial: la gestión y el control de una cadena bajo franquicia requiere poseer una capacitación personal o de equipo empresarial, la posibilidad de rodearse de personal especializado, ya que no es suficiente una fórmula original o un negocio rentable para el desarrollo de una franquicia.

Que existan líneas de crédito bancario o formas de aportar capital blandas y flexibles para el ingreso de potenciales franquiciados.

Que la franquicia se adapte al gusto y el estilo del mercado en el que se va a instalar

Fundamentalmente el franchising evolucionó luego de la Segunda Guerra Mundial con la explosión del consumo desatada por la posguerra.

Tipos de Franquicias

1- Franquicia Individual: Se trata de una franquicia otorgada a una persona o grupos de personas o a una empresa correspondiente a una unidad comercial para ser operada en un sitio o un área geográfica definida. Un franquiciado puede tener más de una franquicia individual, dependiendo de su desempeño y de sus condiciones financieras.

2- Franquicia de unidades múltiples o de desarrollo regional: es una franquicia concedida a una persona, grupo o empresa para un territorio en el que el franquiciado establecerá y operará más de una unidad.

Este tipo de franquicia constituye el medio más rápido de expansión, sobre todo para países grandes que presentan grandes diferencias regionales, pero también ambas partes deberán ser más cuidadosas ya que por un lado el franquiciado tendrá que afrontar una mayor inversión, y en el caso del Franquiciante la situación es que un territorio entero esta en manos de un solo franquiciado por lo cual deberá analizar detenidamente a quien cedérselas.

La variante de este tipo de franquicia se da cuando el Franquiciante otorga al franquiciado regional el derecho de subfranquiciar en su territorio, es decir, vender y controlar franquicias individuales. Esto torna más compleja y delicada a este tipo de franquicia.

3- Franquicia Maestra: es cuando se cede el derecho de implantar y operar unidades en determinado territorio, generalmente un país, y esto puede ser hecho por el franquiciado maestro o por quienes éste elija como subfranquiciados en diferentes localidades. De esta manera el franquiciado maestro podrá subfranquiciar unidades individuales o regionales, de acuerdo con la distribución geográfica aprobada por el franquiciante original.

El nivel de complejidad y riesgo es mayor todavía en este caso, ya que el franquiciado pasa a actuar como franquiciante en ese país y por lo tanto tendrá que absorber toda la cultura y capacidad del Franquiciante original. Además el franquiciado maestro deberá pagar una suma significativa para tener este derecho que dependerá del potencial del territorio. El

Franquiciante original tendrá un control menor sobre el franquiciado maestro. El contrato de franchising con un franquiciado individual será firmado por el franquiciado maestro y no por el Franquiciante original, siendo también el franquiciado maestro el que recibe todos los pagos. Así, aumenta el riesgo del franquiciado individual, quien, además de evaluar la franquicia, deberá evaluar cuidadosamente al franquiciado maestro.

Este tipo de franquicias se usa normalmente para la expansión internacional ya que el Franquiciante encuentra mayores dificultades para instalarse por su cuenta.

4- Franquicia de supervisión: en ésta se cede el derecho de instalar y supervisar las unidades que previamente aprobó el Franquiciante. El contrato es entre el franquiciado y Franquiciante pero en el medio está el franquiciado supervisor que hace los trabajos de capacitación, selección de franquiciados, aprobación del punto comercial, asistencia en la instalación, entrenamiento, inauguración, supervisión de la operación y otros servicios acordados por el Franquiciante. Ésta es la forma de operar de Benetton en algunos países.

El franquiciado supervisor no es un representante, es un vínculo mucho mayor al de este último. El representante tiene por lo general, una responsabilidad mínima y un poder de decisión nulo. El franquiciado supervisor tiene una inversión inicial baja, ya que no esta obligado a instalar una unidad propia de la franquicia y recibe parte de los honorarios de ingreso y de los demás servicios cobrados por el Franquiciante. El franquiciado individual tiene la ventaja de soporte inmediato a un costo menor, que a su vez a través del franquiciado supervisor le informará de forma periódica al Franquiciante que fiscalizará su operación. La posible desventaja es que el franquiciado pueda no tener la misma atención del franquiciado supervisor que la que le daría el Franquiciante directamente, pero esto se puede solucionar si el franquiciado supervisor es remunerado de acuerdo a los resultados de la red y no a la facturación de la misma.

Clasificación de las Franquicias

Las Franquicias Comerciales están clasificadas por tipo A, B, C, D y E.

Franquicias Tipo A: Franquicia integrales, sin distribución de productos. Son aquellas que requieren de regalías y franchise fee adecuados para su supervivencia y desarrollo, en virtud de la magnitud de los servicios que presta el Franquiciante.

Franquicias Tipo B: Franquicias orientadas a la distribución de productos, con obligación de compra de productos o equipamiento al Franquiciante. El objetivo fundamental de estas firmas está constituido por la reventa de productos por parte de una determinada marca. Por lo general no cobran regalías ni franchise fee. El principal servicio del Franquiciante es el abastecimiento, en forma exclusiva, de sus productos.

Franquicias Tipo C: Franquicias en vía de desarrollo. Corresponde a las empresas que comenzaron a expandirse en 1999 o en años anteriores, pero que todavía no han otorgado franquicias.

Franquicias Tipo D: Franquicias de transición. Son aquellas franquicias no incluidas en los puntos anteriores, y que cuentan con menos de dos locales franquiciados.

Generación de franquicias

Dos aspectos que parecen básicos pero que para muchos no son tan obvios: Originalidad del concepto de negocios y compromiso por parte del Franquiciante en hacer las cosas profesionalmente. Cuando alguien analiza la alternativa de franquiciar su negocio una de las primeras preguntas que se hace es ¿Cómo consigo atraer franquiciados para mi franquicia?

La respuesta a esta pregunta está en la "credibilidad". El franchising debe comenzar con un negocio exitoso, pero los potenciales franquiciados, que cada vez están más informados, quieren más. Quieren ver un negocio bien establecido acompañado de una trayectoria impecable. En la Argentina, al igual que en el Brasil (el país más adelantado en franchising en Latinoamérica con más de 800 empresas franquiciantes) existen tres categorías de franquicias: De Primera generación, Segunda generación y Tercera generación.

Las de Primera Generación

Son operaciones rudimentarias en donde el Franquiciante básicamente cede su marca y sus productos para que un tercero los comercialice. Usualmente la operación no está documentada o sólo existe un contrato precario. Tampoco existe Manual de Operaciones (columna vertebral, junto con el contrato, de todo sistema de franquicias).

El interés del Franquiciante está sólo en la venta del producto. No existe ni derecho inicial (franchise fee), ni regalías y aporte al fondo de publicidad.

Además, el Franquiciante puede vender sus productos a través de otros canales de distribución (no hay exclusividad).

Las de Segunda Generación

Son exactamente iguales a las anteriores, salvo que los productos o servicios se venden solo a través de las franquicias o locales propios.

En algunos casos existen regalías y franchise fee, y la documentación es más completa, aunque el Manual de Operaciones rara vez existe.

Las de Tercera Generación

Son las reconocidas por el profesionalismo y éxito de su operación. En este caso el Franquiciante no se limita a la comercialización de un producto o servicio sino que transfiere un concepto integral de negocio y se compromete con el éxito de la operación. Al franquiciado se le entregan Manuales de operación y contratos, existe el pago de regalías y franchise fee, se los entrena intensamente y existen equipos de soporte para la asistencia de los franquiciados. En la Argentina existen aproximadamente 150 empresas franquiciantes (sin contar a las embotelladoras, los fabricantes de autos ni las petroleras).

El 70% son franquicias de primera o segunda generación.

En la medida que los potenciales franquiciados se pongan exigentes antes de invertir su dinero estas franquicias se irán transformando en tercera generación.

En los Estados Unidos, y recientemente en Brasil, se ha legislado sobre lo que el Franquiciante tiene que informar al franquiciado potencial previo a la firma del contrato. Esta legislación tiene por objeto hacer más transparente el sistema y obligar a profesionalizar a aquellos que son reacios a hacerlo. En la Argentina, tarde o temprano habrá que hacer lo mismo.

Cómo identificar a qué categoría pertenece un franquiciante

A continuación se enumeran los 17 elementos básicos que tiene que tener o brindar una empresa que decide franquiciar:

1. Marca; 2. Manual de Operaciones; 3. Contratos; 4. Plan de negocios para la localización elegida; 5. Antigüedad en el negocio; 6. Sucursales propias en funcionamiento; 7. Franquicias otorgadas y en funcionamiento; 8. Venta exclusiva a través de sucursales propias y franquiciadas; 9. Territorio exclusivo; 10. Entrenamiento en locales propios y en locales del franquiciado; 11. Asistencia pre y post inauguración; 12. Equipo de soporte de campo; 13. Publicidad corporativa; 14. Publicidad local; 15. Productos/ servicios exclusivos; 16. Originalidad; 17. Rentabilidad comprobable

Si cuenta con 13 a 17 de los puntos (entre los cuales tienen que estar el 1,2,3, y 17) es una franquicia de Tercera generación.

Si cuenta con 8 a 11 de los puntos (entre los cuales tienen que estar el 1,3 y 17) es una franquicia de Segunda generación.

Si cuenta con menos de 8 de los puntos y no está el 17 entre ellos, salga corriendo.

El franchising desarrollado profesionalmente, es lo suficientemente seguro como para que los inversores, comerciantes que quieren cambiar de rubro, profesionales, desocupados que han percibido una indemnización, etc. inviertan con la certeza de su recupero. En los Estados Unidos, en donde el franchising mueve casi el 40 % de las ventas del mercado minorista de productos y servicios, ha sido el refugio tradicional de los desocupados, ya sean estos "blue collars" (obreros) o "white collars" (profesionales u oficinistas).

Según las estadísticas del Departamento de Comercio de aquel país, el índice de fracasos de los negocios es cercano al 5 % contra el 60 % de los negocios que se inician en forma independiente. Sin lugar a dudas el franchising como sistema de expansión comercial tiene innumerables ventajas: rápida expansión, con poco capital y con recursos humanos motivados. Esas ventajas están al alcance de aquellos que lo hagan con compromiso, seriedad y profesionalismo.

La Marca

La marca es uno de los factores básicos de la franquicia. La marca esta integrada por dos elementos igualmente importantes: el nombre de la marca, que es lo que permite que los

compradores identifiquen un producto o servicio, y el logotipo, que es la expresión gráfica de la marca.

La marca es la palabra usada por los consumidores para solicitar los productos o servicios en un establecimiento. Es aquello que permite distinguir y diferenciar claramente productos que son similares o idénticos en cuanto a su fabricación o utilización.

Utilidades de la marca:

- Identifican un producto, servicio o compañía.
- Sirven para diferenciar productos o servicios.
- Representan un valor añadido para la empresa.
- Constituyen una propiedad legal importante.

La Propiedad Legal de la Marca: Si la marca constituye uno de los elementos fundamentales del contrato de franquicia, parece evidente que el franquiciador deberá ser el propietario legal de dicha marca. Deberán estar inscritos obligatoriamente en el registro correspondiente a su nombre, el(los) nombre(s) de marca(s), logotipos, emblemas y demás signos componentes de la marca del franquiciador.

La Notoriedad: La notoriedad de una marca es un indicador que mide el grado de conocimiento de una marca por parte de una determinada población. El mayor grado de conocimiento de una marca se manifiesta como un factor importante para el éxito, desde su inicio, de un negocio franquiciado. La forma clásica de incrementar el grado de notoriedad de una marca es a través de la utilización de los medios de comunicación. La mayoría de las empresas bien gestionadas tienen dentro de sus objetivos publicitarios el incrementar su notoriedad.

La Imagen: Se define la imagen como un conjunto de actitudes, representaciones y sentimientos que se asocian, en la mente del público, de modo relativamente estable a una marca comercial. Imagen y notoriedad son factores complementarios y, generalmente, coincidentes entre sí. Es decir, las marcas o empresas más conocidas son también las que gozan de una mejor imagen en la mente de los individuos. Sin embargo, esto no es siempre así, puede darse el caso de empresas muy conocidas por su mala imagen e, igualmente, de algunas muy poco conocidas pero de una gran imagen.

Signos distintivos

Una de las mayores ventajas de la franquicia consiste en que el franquiciado pasa a disponer de una marca acreditada (nombre y logotipo), así como de emblemas, enseñas, etc., del franquiciador, en definitiva lo que se conoce en el Derecho Mercantil como signos distintivos de una empresa.

Los signos distintivos más importantes son los siguientes:

Marcas (nombre y logotipo); Nombres comerciales; Rótulos del establecimiento; Indicación de procedencia; Denominación de origen.

El nombre comercial es la denominación que utiliza el empresario en el ejercicio de su empresa.

Se entiende por rótulo de un establecimiento el signo o denominación que sirve para dar a conocer al público un establecimiento y para distinguirlo de otros destinados a actividades idénticas o similares.

Denominación geográfica es la designación directa o indirecta de un punto geográfico como lugar de fabricación, elaboración o extracción del producto.

Saber hacer

El Saber Hacer es el elemento clave del éxito comercial. El mayor o menor contenido del know-how y su adecuación a la realidad se convierte en uno de los puntos valorados de la cadena franquiciada.

El saber hacer se define como un conjunto de conocimientos empíricos que no pueden ser presentados con precisión de una forma aislada. El saber hacer es un conjunto de conocimientos que posee el franquiciador y que derivan o son obtenidos a través de la experiencia al frente de un negocio.

Condiciones del Saber Hacer:

1) -Transmisible (hacer saber): condición indispensable para la existencia de la franquicia el que el saber hacer pueda transmitirse a otros, es decir, a los franquiciados. La transmisión del saber hacer se realiza mediante el paquete de franquicias:

El paquete de franquicia

Llamado también la Biblia de la Franquicia, es el conjunto de documentos operativos que contienen toda la experiencia y el saber hacer del negocio del franquiciador.

El contenido resume la esencia del negocio y sobre todo la codifica y la hace transmisible a terceros. Éstos, siguiendo al pie de la letra las instrucciones de los citados documentos, pueden gestionar un negocio de manera simple y eficaz, beneficiándose del período de experimentación sufrido por el franquiciador hasta poner a punto el sistema utilizado, pudiendo actuar desde el primer día como si de un experto se tratara. La palabra Biblia puede también cambiarse por el término anglosajón PACKAGE pero tanto una como la otra quieren indicar su concepto global de documento de consulta, de todas aquellas dudas que, en el día a día del negocio, puedan surgirle al franquiciado.

El conjunto de documentos que componen el paquete debe ser de suficiente calidad en sus contenidos y, sobre todo, de una claridad mediana en su interpretación.

Su elaboración debe ser simple y eficaz, pensada para un uso frecuente y de suficiente elasticidad, para ser actualizados continuamente. El paquete de franquicia es el elemento de mayor valor en la franquicia, siendo parte esencial de la misma y el principal aporte del franquiciador.

Conjunto de Documentos

El conjunto de documentos que debe contener son los siguientes:

1) El Dossier Informativo; 2) Manual de Imagen Corporativa; 3) Manual de Instrucciones de Instalación de Tienda; 4) Manual Operativo de Funcionamiento; 5) Manual Jurídico

Dossier Informativo

Elemento de suma importancia, ya que es, en muchos casos, el primer y único contacto que el futuro franquiciado tiene de nuestra empresa. Este debe contener todas aquellas informaciones que sean de interés para el franquiciado y todos los elementos que el franquiciador quiera transmitir al franquiciado en el momento de la venta.

Su comprensión debe ser sencilla e inmediata, debiendo estar perfectamente identificados los mensajes emitidos con la verdadera dimensión de la empresa.

Este básicamente debe contener:

- Imagen global del negocio o punto de venta
- Detalle de mobiliario y producto ofrecido
- Filosofía general del negocio
- Mensajes publicitarios identificativos de la compañía
- Ventajas de la Franquicia en cuestión
- Historia de la empresa y su evolución
- Perspectiva de desarrollo
- Implantación actual y fechas de apertura
- Extracto del contrato de franquicia
- Inversión inicial y cuenta de resultados
- Características generales necesarias del local
- Condiciones generales de afiliación

Manual de Imagen Corporativa

La Imagen Corporativa ha de ser clara y diseñada de forma que evita una dispersión de impactos. El diseño de todos los elementos que la componen, debe ser pensado desde una perspectiva central a fin de evitar acciones aisladas y, sobre todo, carentes de coordinación que hagan confundir al espectador de esta imagen.

En Franquicia esta imagen adquiere mucha más importancia, ya que es uno de los puntos fuertes de la misma. Junto con la transferencia de tecnología, la marca y el producto, es La Imagen Global Corporativa lo que da al conjunto su personalidad diferenciadora frente a otros de distribución comercial.

La imagen en su conjunto está recogida en un manual que la sistematiza para su posterior utilización.

El manual recoge medidas, colores, tamaños y todos aquellos soportes que puedan contener o llevar esta imagen: punto de venta, producto material impreso, packaging.

Manual de Instrucciones de Instalación de Tiendas

Cada cadena de franquicias tiene sus características completamente definidas, pero su aplicación puede resultar a veces complicada. Salvo en el caso de que la central se encargue de entregar el punto de venta, conseguir un establecimiento en total consonancia con la imagen y los estándares de operatividad de la cadena, sólo se puede lograr con éxito si contamos con un exhaustivo manual que guíe paso a paso al franquiciado en la instalación de su nuevo negocio.

Manual Operativo de Funcionamiento

Reúne las instrucciones que el franquiciador facilita al franquiciado para la gestión del punto de venta. De fácil utilización, su contenido está dividido en cuatro partes:

Prestación de la Franquicia, histórico e implantación.

Instrucciones de funcionamiento general del punto de venta. Directrices de venta y filosofía del negocio.

Instrucciones administrativas y de facturación.

Instrucciones relativas a la publicidad local y campañas de promoción.

La calidad de un manual de franquicia, afecta directamente a la marcha de la central, este es el elemento unificador de puntos de venta situados en contextos geográficos diferentes y circunstancias variadas. El manual aglutina a su alrededor a los franquiciados, haciendo de todos ellos una fuerza de venta homogénea, con independencia del lugar de ubicación.

Manual Jurídico

Comprende los documentos que informan de los derechos y obligaciones generales a los que están sometidas todas las empresas franquiciadoras y los propios franquiciados, así como todas las informaciones complementarias que pudiesen ser de interés jurídico, para el tipo de franquicia en cuestión.

Este estará compuesto por:

Código deontológico de Franquicia. Precontrato de Franquicia (según el tipo de franquicia). Contrato de Franquicia. Conjunto de conocimientos: que comprende el saber hacer es difícil de precisar de forma individual. Comprende aspectos como surtido adecuado, publicidad adecuada, técnicas adecuadas, buena gestión, correcto aprovisionamiento, etc.

Es aconsejable que el franquiciado tenga un cierto grado de autonomía, siempre dentro del respeto a las políticas comunes a la cadena, de forma que pueda adecuar su negocio al mercado en el que está ejerciendo su actividad. Igualmente, dotarle de la posibilidad de desarrollar sus capacidades, de reaccionar frente a la competencia, etc.

Probado o experimentado con éxito: el know-how es el fruto de conocimientos obtenidos a través de la experiencia. Esto quiere decir, en primer lugar, que estos conocimientos se adquieren a través de un período más o menos amplio de tiempo, lo que supone la introducción de innovaciones, constantes mejoras, que son contrastadas con la realidad. Rechazando las que no produzcan mejores resultados e incorporando las que consigan buenos resultados.

Secreto: el no respeto del secreto por parte del franquiciado puede suponer la ruptura con el franquiciador y la exigencia por este de una fuerte indemnización. Igualmente, se puede exigir que el personal que contrata el franquiciado para su negocio firme en su contrato de trabajo la obligación de respetar el secreto del know-how. Como prueba de este hecho, estos contratos deberán ser remitidos al franquiciador.

Sustancial: cuando decimos debe ser sustancial estamos indicando que debe incluir una información relevante para la venta de productos o la prestación de servicios a los usuarios finales, y de forma particular, en la presentación de los productos para la venta, la transformación de productos en relación con la prestación de servicios, las relaciones con la clientela y la gestión administrativa y financiera.

Identificado: por identificado se entiende el que know-how deba estar escrito de manera suficientemente completa para permitir verificar que cumple las condiciones de secreto y sustancialidad.

Original: la originalidad lleva consigo la diferenciación de los productos o servicios respecto a los competidores. La mayor originalidad, sin duda, aporta una ventaja competitiva. Igualmente, es importante la mayor dificultad para imitar el saber hacer o la posibilidad por el franquiciado de reproducir la actividad prescindiendo del franquiciador.

El Producto o Servicio Ofertado

Las características relativas al producto ofertado se centran en los tres puntos siguientes: diferenciación competitividad y surtido.

La diferenciación es una de las circunstancias que aumentan las posibilidades de éxito de la franquicia. Esto se produce cuando el producto o servicio se diferencia claramente de los competidores, es decir, está dotado de una fuerte personalidad u originalidad.

Además de diferente, el producto debe ser competitivo, bien en el precio, en la calidad o en la relación calidad - precio. Un aspecto relevante, en este apartado, se produce cuando las ventajas competitivas referidas, tecnológicas o de innovación, son inimitables o, lo que es lo mismo, no pueden ser copiadas por los competidores. Respecto al surtido, las condiciones favorables pasan porque la gama de productos ofertados por un punto de venta sea homogénea, completa y especializada.

El Contrato de Franquicia

El elemento clave de la franquicia es el contrato de franquicia. En este contrato fijan las condiciones que van a regir en las relaciones entre el franquiciador y franquiciado.

La franquicia se fundamenta en un contrato escrito y rubricado por dos partes: franquiciador y franquiciado. Muchas veces se ha comparado la franquicia con un matrimonio; nosotros creemos que esta similitud no se corresponde con la realidad, ya que el franquiciador por naturaleza no es monógamo sino polígamo. El contrato es un requisito imprescindible, de forma que si no se ha establecido un contrato podemos afirmar que no existe franquicia.

Hay que remarcar que la no-obligación del franquiciador y franquiciado a sujetarse a un contrato tipo presenta como ventaja la flexibilidad, es decir, que el contrato pueda adaptarse a las personas, situaciones, etc. Por el contrario el principal inconveniente viene dado por la posición de superioridad del franquiciador sobre el franquiciado, que ocasiona, muy frecuentemente, que para este último sea un contrato de adhesión.

Por lo tanto, es consustancial e imprescindible para que hablemos de franquicia que el acuerdo entre franquiciador y franquiciado sea objeto de contrato escrito.

Las características

Las características o principios que deben regir el contenido de este contrato se resumen en los tres apartados siguientes:

Equilibrado: para que la franquicia tenga éxito es esencial que tanto el franquiciador como el franquiciado, como resultado de la convergencia de esfuerzos comunes, obtengan beneficios adicionales a los que podrían conseguir actuando de forma independiente.

Completo: el contrato de franquicia debe ser completo, es decir, debe incluir y prever todas las circunstancias, situaciones y problemas que afecten a las relaciones entre franquiciador y franquiciado.

Preciso: la precisión en el contrato de franquicia hace referencia a que no pueda dar lugar a diferentes interpretaciones, es decir, que no admita ambigüedades entre las partes. Por lo tanto, matizaciones sobre cualquier aspecto para una mejor comprensión del mismo deben ser recibidas con agrado por franquiciador y franquiciado. El contrato de franquicia descansa en el pilar de la mutua confianza y los contratantes tiene que unir sus esfuerzos para evitar malentendidos en sus relaciones recíprocas.

Los pagos

Los acuerdos de franquicia estipulan que el franquiciador proporciona un saber hacer, signos distintivos, servicios, etc., al franquiciado, este a cambio realiza una serie de contraprestaciones financieras: son los pagos.

La filosofía que debe orientar la fijación de los pagos o compensaciones que el franquiciado abona al franquiciador se centra en tres puntos:

Claridad. El franquiciado, a nuestro entender, debe saber de forma diáfana la correspondencia entre lo que abona y lo que recibe del franquiciador.

Objetividad. Los pagos reflejan de forma objetiva las contraprestaciones (se paga algo por algo). La relación de intercambio entre franquiciador y franquiciado debe ser lo más objetiva posible.

Satisfacción de las partes. La satisfacción del franquiciador y el franquiciado en sus relaciones de intercambio evitará la mayor parte de los problemas que se puedan suscitar en la franquicia.

Clasificación de los pagos

Podemos clasificar los pagos que realiza el franquiciado al franquiciador en tres grandes rúbricas:

Derecho o canon de entrada. Derecho o canon periódico (royalty). Otros pagos.

Derecho o Canon de entrada: es la cantidad que el franquiciador exige al franquiciado para entrar a formar parte de la cadena. El canon de entrada consiste en un pago inicial que faculta al franquiciado para iniciar la actividad comercial. Este canon es un elemento característico de toda franquicia, aunque algunos franquiciadores no la exijan.

El canon de entrada es una compensación que abona el franquiciado al franquiciador y que, recoge los siguientes conceptos:

Derecho a usar las marcas y los signos distintivos del franquiciador. Concesión de un territorio de exclusividad al franquiciado. Servicios y asistencias previas a la apertura del negocio.

Derecho o canon periódico (Royalty): los royalties son pagos periódicos (mensuales o, en raros casos, trimestrales o anuales) como contrapartida por los resultados periódicos obtenidos por el franquiciado. Este canon, al igual que el de entrada, debe hacerse constar expresamente en el contrato de franquicia. La filosofía que rige estos pagos se asienta en la idea de que el franquiciado obtiene unos beneficios en su actividad gracias al continuo apoyo, asistencia, servicios, etc., que le presta el franquiciador.

Las cuotas de funcionamiento pagadas por el franquiciador, deberían incluir todos o parte de los servicios siguientes: Publicidad, Formación continua, Asistencia e información continua, Ayudas en la gestión del negocio, Aprovisionamiento, Control, Investigación y desarrollo de nuevos productos o servicios, Etc.

El tipo de canon periódico más frecuente y normal, es decir, que adoptan la mayor parte de las cadenas franquicias, es el que se calcula como un porcentaje sobre el volumen de ventas o ingresos (en algunos casos beneficios) del franquiciado (KFC, Burger King, Protaprint, Wendy, Laboro).

Otra variante, a la hora de establecer el canon periódico, consiste en cobrar un importe fijo, como ya dijimos, normalmente mensual.

Otros Pagos

Los pagos más comunes, que existen o pueden existir, se refieren, por orden de importancia, a los siguientes apartados:

Comunicación en especial referida a la publicidad y promoción de tipo local. Formación. No sólo la formación inicial previa al comienzo de la actividad sino también a la formación continua. Contribución a la innovación y desarrollo de productos, técnicas de gestión, ventas, etc.

Servicios especiales que el franquiciado demande al franquiciador.

Control

Otro elemento de la franquicia es el control que el franquiciador debe ejercer sobre el franquiciado. El control es uno de los pilares básicos de las relaciones entre las partes por dos razones:

Para el éxito del negocio.

Como factor para asegurar y reforzar la confianza de que no hay defraudaciones del franquiciado al franquiciador.

Apartados

El contrato de franquicia debe explicar claramente, respecto al control del franquiciado, los siguientes apartados:

Las normas de control establecidas por el franquiciador al franquiciado: cómo se van a desarrollar las inspecciones, en que van a consistir, la aceptación de los controles, la colaboración en el control, etc.

La forma de llevar la contabilidad del franquiciado, la puesta al día de la misma, su puesta a disposición del franquiciador.

Suministrar al franquiciador los datos y estadísticas en la forma y periodicidad exigidas.

La recogida de información del mercado en las mismas condiciones del apartado anterior.

La obligación para el franquiciado de unas ventas mínimas.

Política Común de Grupo

El contrato de franquicia tiene sus pilares en que el franquiciador pone a disposición del franquiciado una marca, un logotipo y un saber hacer. Por tanto, es una obligación y un derecho que el franquiciado utilice, en todas sus actividades comerciales, estos signos distintivos, fundamentalmente en las tareas que competen a la venta de la indumentaria y en sus campañas promocionales.

Extinción del Contrato

Duración del Contrato: la duración del contrato es muy variable, puede oscilar de 1 a 20 años. No obstante, la mayor parte de los contratos tienen una duración que varía de 3 a 5 años.

Hay que pensar que en muchas franquicias la duración del contrato está en función de la inversión que efectúa el franquiciado. Cuanto más alto sea su montante, parece lógico pensar que su plazo de validez debe ser mayor para que el franquiciado disponga de un período de tiempo apropiado para amortizar la inversión, es normal que los contratos sean por un año, renovándose automáticamente al concluir el año. (Léase tácita reconducción)

Finalización del contrato: el contrato puede especificar o no qué sucede a la finalización del mismo. Un pequeño número de contratos (en torno al 10 por 100) no explícita que sucederá a la finalización del mismo. Cuando termina el contrato en estas condiciones el franquiciado debe inmediatamente restituir al franquiciador y cesar en la utilización de los elementos cedidos (marcas y signos distintivos, saber hacer, manuales, etc.).

No obstante, lo normal es que si las partes llegan a un acuerdo se pueda firmar un nuevo contrato de franquicia; uno de los problemas que se puede plantear en este momento es la exigencia o no de un nuevo canon de entrada al franquiciado.

Tácita reconducción: la existencia en el contrato de una cláusula de tácita reconducción, que establece un nuevo período de validez determinado, es la que se da con mayor frecuencia en la franquicia. Además, es perfectamente lógica, ya que sintoniza con la filosofía de la franquicia de diseñar relaciones duraderas entre las partes.

Renovación: otra de las alternativas que pueden darse a la finalización del contrato, es que este recoja la posibilidad de renovar el contrato. La renovación implica obligatoriamente el establecimiento de un nuevo contrato que servirá para continuar las relaciones entre partes.

Rescisión: la rescisión es la acción que lleva a dejar sin efecto un contrato. La rescisión del contrato puede producirse por diversas causas; algunas de las más frecuentes son las siguientes:

Por acuerdo entre las partes. Por razones de fuerza mayor. Por falta de alguna de las partes.

Obligaciones en la extinción del contrato: la extinción del contrato obliga al franquiciado a la restitución inmediata de los elementos constitutivos de la franquicia (signos distintivos, manuales, stocks, etc.) y al cese en la utilización de los mismos. Igualmente, el franquiciado puede quedar obligado, por las cláusulas de no-competencia, a no competir directa o indirectamente con la cadena por un período de tiempo determinado en un área geográfica determinada.

Respecto al stock del franquiciado se pueden producir dos situaciones que deben estar previstas en el contrato:

El franquiciador recompra el stock del franquiciado a su precio de compra, con objetivo de impedir la competencia de este último.

El franquiciador acuerda un plazo con el franquiciado para deshacerse de su stock

Otro aspecto a tener en cuenta es el relativo a los compromisos adquiridos por el franquiciado con sus clientes. Se pueden prever dos situaciones:

Dar un plazo al franquiciado para acabar las relaciones con sus clientes de franquicia.

El franquiciador toma los acuerdos del franquiciado bajo su responsabilidad.

Igualmente, en el caso de rescisión por falta de una de las partes, la otra puede pedirle indemnizaciones siempre que éstas estén recogidas en el contrato

Algunos franquiciadores incluyen en el contrato cláusulas que le proporcionan el derecho a disponer del local del franquiciado una vez terminado el contrato. De esta forma se aseguran, si lo estiman oportuno, la continuación del negocio con otro franquiciado, y por tanto, el que el punto de venta no cierre y cuente como fracaso de la franquicia.

Convertirse en franquiciado

En los últimos años la proliferación en todo el mundo de ofertas para entrar en cadenas franquiciadas es muy abundante. Los franquiciadores presentan en forma muy atractiva sus ofertas con el señuelo del éxito para los negocios franquiciados. Sin embargo, la cruda realidad nos muestra que las probabilidades de éxito son muy inferiores a las ofrecidas. Como Purvin, identificar a Mc. Donald's con el éxito es correcto, pero no todas las franquicias se pueden equiparar al éxito de Mc. Donald's.

Muy pocas franquicias pueden ser consideradas como muy interesantes ya que la mayoría suelen ser desconocidas y el concepto no probado o probado incorrectamente

Pasos

Vamos a dividir el proceso de incorporación a una franquicia, en una serie de pasos secuenciales como son los siguientes:

PASO PRIMERO: Profundo conocimiento del concepto y contenido de franquicia.

PASO SEGUNDO: Selección y toma de contacto con el franquiciador.

PASO TERCERO: Análisis de la cadena franquiciada.

PASO CUARTO: Análisis financiero.

PASO QUINTO: Verificaciones.

PASO SEXTO: Análisis del contrato.

Conocimiento del Contenido de la Franquicia

La incorporación a una cadena franquiciada supone un acto de voluntad entre dos partes, franquiciador y franquiciado. Por tanto, debe existir una persona que desee asumir un riesgo empresarial adquiriendo la franquicia y que un franquiciador le seleccione como miembro de su cadena.

Por consiguiente, para entrar a formar parte de una franquicia, lo primero que hay que tener es el conocimiento de que la mejor fórmula de realizar una actividad comercial es formando parte de una franquicia.

El primer paso para acceder a franquiciado consistiría en conocer profundamente qué es una franquicia. Acceder a una cadena como franquiciado supone a una ruptura con el pasado, iniciar desde cero la actividad empresarial y centrar todos sus esfuerzos dentro de la cadena. En esta misión el franquiciado está obligado a invertir, generalmente, todo su potencial económico (todos sus ahorros y posiblemente endeudarse financieramente).

Selección y Toma de Contacto con el Franquiciador

Una vez que poseemos los conocimientos necesarios sobre la franquicia y que tenemos el convencimiento de que es la fórmula ideal para desarrollar una actividad comercial de acuerdo con nuestras posibilidades, el paso inmediato consiste en seleccionar la franquicia o franquicias que estimemos más apropiadas y, seguidamente, entrar en contacto con el franquiciador.

Para seleccionar una cadena franquiciadora debemos poseer el máximo de información. En primer lugar, debemos conocer cuáles son las cadenas que operan en nuestro país o, también, las que están interesadas en introducirse en nuevos países. En segundo lugar, poseer un alto grado de conocimientos sobre las características y condiciones que ofrecen los franquiciados.

Las fuentes de información que permiten la selección de franquicias son las siguientes:

Anuarios y Revistas de Franquicia. Ferias de Franquicias. Contacto Directo con Franquiciados. Anuncios en Medios de Comunicación. Consultoras especializadas (Frencorp, etc.). Bases de datos.

Análisis de una Cadena de Franquicias

a) Estudio del mercado:

El estudio del mercado global debe realizarse teniendo en cuenta la situación actual y la situación que se pueda presentar en el futuro. Se deben examinar cuidadosamente los siguientes aspectos:

Productos existentes. Situación competitiva. Ciclo de vida del producto. Análisis de la demanda.

Productos o servicios ofrecidos: Tipos de productos o servicios distribuidos por la cadena. Grado de diferenciación u originalidad. Puntos fuertes o débiles. Nivel competitivo de los mismos.

Imagen de la cadena: Marca o marcas comercializadas. Antigüedad de la marca. Notoriedad o grado de conocimientos de las mismas. Prestigio de estas marcas. Marcas abandonadas y causas del abandono.

Experiencia, evolución e importancia de la cadena: Fecha de la creación de la cadena. Centros pilotos existentes y fecha de comienzo de su actividad. Localización geográfica de los centros pilotos.

Puntos de ventas: Número total de los puntos de venta y localización geográfica de los mismos. Características de los puntos de ventas. Épocas mejores para la apertura. Territorio de exclusividad. Punto muerto. Horario comercial.

Ocho Criterios para la Selección de una Franquicia

El franquiciador realiza fundamentalmente una actividad de distribución de productos y servicios de consumo.

La empresa franquiciadora fundamenta su negocio en la franquicia.

Los productos o servicios del franquiciador son de calidad y tienen una demanda establecida.

El franquiciador goza de una excelente imagen y notoriedad de sus marcas comerciales.

El franquiciador presenta a los franquiciados una planificación adecuada y una formación consistente.

Los franquiciados disfrutan de buenas relaciones con el franquiciador y negocia algunos aspectos con él.

El negocio del franquiciador tiene altas posibilidades reconocidas de éxito.

El contrato es adecuado.

Análisis Financieros

Este apartado tiene como misión estimar con la mayor precisión posible la rentabilidad del negocio que se pretende asumir como franquiciado. Generalmente, el franquiciador proporciona al franquiciado en los primeros contactos una cuenta provisional de la explotación para un período entre tres y cinco años de un punto de venta medio de la

cadena. Posteriormente cuando se han formalizado las relaciones entre las partes, este mismo documento es realizado por el franquiciador sobre el punto de venta concreto en el que el franquiciado va a desarrollar su actividad.

Este documento y otros se proporcionan con menor frecuencia (cuenta provisional de tesorería, balance provisional) van a permitir al futuro franquiciado formarse una idea de los beneficios futuros, rentabilidad, dificultades de tesorería, volumen de ventas a obtener, márgenes, punto muerto, etc.

Exclusividad Territorial

Una de las características de la franquicia es que el franquiciador concede al franquiciado un área, zona o territorio de exclusividad. Esto supone que el franquiciador tiene perfectamente delimitadas las diferentes áreas territoriales que comprenden su mercado, las cuales las van a ir concediendo en exclusividad a uno o varios franquiciados. La extensión de esta área puede ser muy distinta dependiendo del tipo de franquicia y productos o servicios comercializados. Un área o zona puede ser desde un continente o un país hasta un barrio o una calle de una ciudad.

Por tanto debe ser consciente de la importancia de diseñar las áreas comerciales donde el franquiciador le gustaría establecer sus propios locales con anterioridad a la puesta en marcha de la cadena: los territorios deben ser los adecuados para el éxito de los negocios franquiciados y deben tener una validez temporal sin modificaciones sustanciales.

Exclusividad de aprovisionamiento

El objetivo es detallar los diferentes productos y servicios que ofrece la empresa con sus características y formas de procedimiento.

Entre los puntos más importantes se pueden detallar los siguientes:

1- Productos y servicios:

PF + PI = PE

PF= Producto Físico (Producto tangible)

Son los productos que pueden ser directamente experimentados, es decir, vistos, tocados, oídos, etc.,

PI= Producto Intangible (Producto Imaginario)

PE= Producto Esperado

Es la mezcla del producto tangible e intangible, es una cosa física (Ropa) sumada a sus aplicaciones o producto intangible (Para chicos activos), esto nos da el Producto Esperado, que representa las expectativas mínimas del cliente, como que la indumentaria para niños tenga un precio cierto y determinadas condiciones de entrega y financiación.

2- Proveedores autorizados:

No tienen proveedores, ya que la casa central es la única proveedora para todas las casas franquiciadas, casas propias y negocios multimarcas, además los franquiciados tienen prohibido vender indumentaria al por mayor, ya que elevarían los precios que tienen pre fijados e invadirían zonas de exclusividad.

3- Compras:

La compra se realiza en forma muy sencilla, la única condición hoy en día, y en la mayoría de los casos, es que el pago debe ser de contado.

4- Realización de pedidos:

Por convenio existe una obligación de colaborar efectuando pedidos periódicos en función a la experiencia de lo que se vende en el negocio, lo que más les importa en la práctica es que un tiempo antes de comenzar cada temporada, y sobre la base de una muestra de las nuevas colecciones, se efectúe un pedido importante, como forma de ayudar a la programación de la producción de la fábrica.

5- Condiciones de entrega:

Con relación a esto la obligación de la fábrica es mantener la igualdad con los demás franquiciados, pero en realidad esto se maneja mucho en función a las condiciones de cumplimiento de cada franquiciado, y al acuerdo de pago que se haga a comienzo de cada temporada.

6- Incorporación de nuevos productos:

Todo lo que se produzca con la marca franquiciada, tienen obligación de proveerlo, ahora si desarrolla otra marca, ese es otro tema a negociar en su caso.

7- Previsiones de aprovisionamiento:

Esto tiene mucho que ver con el punto cuatro.

8- Stock de seguridad:

No existe ninguna cláusula de parte del franquiciador, esto corre por cuenta del franquiciado.

9- Realización de inventarios:

Es de entera responsabilidad del franquiciado, el franquiciador sólo efectúa ciertos controles periódicos con el objeto de verificar, que el negocio este lo suficientemente provisto.

Servicios

Los servicios que presta el franquiciador al franquiciado difieren de una cadena a otra. Generalmente, son las franquicias más notorias las que también prestan más servicios. El franquiciado debe tener en cuenta y valorar económicamente los servicios que le presta el franquiciador.

Aunque es difícil establecer una clasificación de los servicios prestados regularmente o con menor asiduidad, nosotros los dividimos en los siguientes rútolos:

Antes del inicio de la actividad comercial; Local comercial; Formación inicial; Recursos financieros; Después del comienzo del negocio; Ayuda publicitaria; Formación continua; Ayuda gestión y administración; Asistencia e información.

Local

El local es uno de los elementos fundamentales para el éxito del negocio. Las franquicias tienen diseñadas claramente las condiciones que deben requerir y que posibilitan la continuidad del negocio comercial, si este es alquilado el contrato de la franquicia normalmente se extiende hasta la fecha de rescisión del contrato de alquiler, no sirve cualquier local; debe estar bien ubicado y tener las condiciones adecuadas.

El franquiciador proporciona al franquiciado servicios totales respecto al local comercial; en concreto, destacamos los siguientes puntos:

Ubicación: Selección del lugar de emplazamiento y el tamaño del mismo.

Acondicionamiento: Comprende el diseño interior y exterior, así como señalar las obras necesarias de reforma y adaptación del local.

Estudios comerciales, sobre alguno de estos apartados:

Mercado o ventas potenciales en el territorio; Comportamiento del consumidor; Tipos de clientes; Competidores; Instalación y montaje; Distribución en planta; Estanterías; Mostradores; Cajas; Equipo en general; Etc.

Formación

Es conveniente distinguir entre la formación inicial de la apertura y la formación permanente, es decir, la que va paralela al desarrollo y continuidad del negocio en el tiempo.

Formación Inicial: el franquiciador tiene la obligación de comprobar que el franquiciado y/o los empleados del mismo poseen la formación necesaria que permita asegurar los resultados previstos de la actividad comercial cuando esto no sucede ha de ayudarlo a adquirir la citada formación.

La formación inicial es imprescindible y para poder llevarla a cabo el franquiciador debe contar con el equipo necesario que pueda realizar esta función. Esta formación es fundamental, sobre todo si los conocimientos del franquiciado son exigüos o la actividad a ejercer requiere especialización.

Formación Continua: igualmente importante es la formación continua: nuevos productos, nuevas técnicas de venta, tecnología, merchandising, gestión, etc. Desgraciadamente esta formación es poco apreciada por los profesionales del comercio, que piensan, generalmente, que lo saben todo y lo hacen mejor que nadie. Por estas razones, muchos franquiciadores prefieren como franquiciados personas sin experiencia en el comercio, lo que posibilita una enseñanza que no tenga que desterrar posibles vicios adquiridos durante el desarrollo de su actividad pasada.

Se pueden considerar como elementos añadidos de formación los siguientes:

Boletines, cartas, periódicos, etc.

Elementos de asistencia como visitas, desplazamientos, contactos telefónicos, etc.

Congresos, seminarios, convenciones, etc.

Publicidad

Publicidad general: el primer tipo, la publicidad nacional, internacional o regional, es la publicidad que realiza el franquiciador en la totalidad del mercado donde operan sus franquiciados.

Este mercado, normalmente, es nacional, pero puede ser de ámbito menor, sobre todo en el caso de que una franquicia sea joven, o de un ámbito superior, cuando la franquicia opera internacionalmente.

Publicidad Local: el segundo tipo de publicidad específica adaptada al territorio exclusivo concedido a un franquiciado. Parece evidente que la publicidad local es una publicidad complementaria del primer tipo de publicidad y, por consiguiente, debe haber una perfecta sincronización entre ambas, es decir, buscar los mismos objetivos, estar en la misma línea en cuanto al uso de imagen de marca, enseñanzas, estilo, posicionamiento, etc.

Publicidad de Lanzamiento: aunque una de las grandes ventajas de la franquicia consiste en que el franquiciado, desde el inicio de su actividad, va a disponer de una clientela que acudirá atraída por el prestigio y el saber hacer de la marca franquiciadora, conviene advertir que no siempre las marcas de franquicia son muy conocidas, y aunque lo fueran, para reforzar el impacto de la apertura de un establecimiento franquiciado es conveniente realizar una campaña de lanzamiento.

La publicidad de lanzamiento se torna como uno de los elementos que contribuye a aumentar el éxito del negocio desde el primer día de inicio de la actividad.

Recursos financieros

El franquiciado para comenzar su actividad necesita realizar una inversión cuya cuantía es variable según el tipo de franquicia, pero que siempre suele ser importante. El franquiciador puede, y creemos debe, prestar ayuda para obtener los recursos financieros que precisa el franquiciado. Por ello algunos franquiciadores suelen tener acuerdos con entidades financieras que facilitan los créditos necesarios al franquiciado.

No Competencia con el Franquiciador

La franquicia supone la transmisión al franquiciado de una serie de conocimientos, técnicas, saber hacer, etc., que lo convierten en un potencial competidor del franquiciador si

utiliza o divulga a otros las claves del negocio. Por supuesto que dependiendo de la actividad franquiciada, la marca, la tecnología empleada, la diferenciación de productos, etc., puede ser más o menos difícil reproducir el formato de la franquicia por parte de un franquiciado prescindiendo del franquiciador y de sus signos distintivos. Pero en todo caso, como dijimos anteriormente, las cláusulas sobre el secreto del contenido y los acuerdos deben figurar en el contrato de franquicia.

Valoración de la franquicia

La franquicia es una forma de comercio que contribuye a la modernización de las estructuras comerciales. Proporciona una serie de ventajas económico - sociales entre las que cabe resaltar las siguientes:

Ventajas económicas

Crecimiento de la economía: el aumento constante de empresas franquiciadoras y la multiplicación de sus nuevos establecimientos comerciales hacen que la franquicia sea uno de los pilares en el mantenimiento y desarrollo del sector comercial y, por lo tanto, de la economía en general.

Reducción de los precios: el comercio independiente difícilmente puede comprar en grandes cantidades y, consiguientemente, obtener unos precios de los proveedores que sean equiparables a los que consiguen las empresas de distribución más importantes.

Nacimiento de nuevas empresas: las empresas franquiciadoras tienen por costumbre fijar un ritmo de crecimiento anual que se traduce en la apertura de nuevos puntos de venta que constituyen nuevas empresas de la red.

Produce una movilización de fondos financieros inactivos: como fórmula comercial moderna la franquicia precisa de fondos financieros para su puesta en marcha y desarrollo.

Ventajas sociales

La franquicia crea empresas estables: una de las principales notas distintivas del comercio franquiciado es que las empresas que adoptan esta fórmula tienen una supervivencia muy superior a otras formas de comercio. Un franquiciador prestigioso no puede arriesgarse a que sus establecimientos franquiciados fracasen.

Proporciona empleo: el desarrollo de la franquicia conduce, lógicamente, al nacimiento de nuevas empresas y, consecuentemente, a la creación de nuevos empleos y, además, con la virtud añadida de su estabilidad.

Posibilita el acceso de personas sin experiencia al primer empleo: una de las esencias de la franquicia es que el franquiciador proporciona al franquiciado la formación necesaria para desempeñar sus cometidos de forma adecuada.

Fomenta la investigación y el desarrollo: una de las características de la franquicia es la de que las empresas franquiciadoras deben ser punteras en lo que se refiere a la investigación y desarrollo de los productos o servicios que comercializan.

Ventajas para el Franquiciador

Las principales ventajas que presenta la franquicia desde el punto de vista del franquiciador, la podemos agrupar en tres categorías: comerciales, financieras y de gestión.

Ventajas Comerciales

Crecimiento de la empresa: la expansión de un negocio con ventajas financieras y de gestión.

Acceder a nuevos mercados: ya sean nuevas regiones, países, etc.

La rapidez en el crecimiento y el acceso a nuevos mercados.

Ventajas con referencia al control: que permite al franquiciador el control del canal de distribución, de las ventas, y el control del franquiciado.

El crecimiento de los franquiciados conduce a una mayor notoriedad de la marca (nombre y logotipos básicamente), lo que generalmente redundan en una mejora de la imagen.

Ventaja publicitaria: el pequeño comerciante no tiene la posibilidad de disfrutar la comercialización en exclusiva de un producto o servicio que se pueda anunciar en el ámbito nacional e incluso en televisión, si no es como franquiciado.

Ventajas Financieras

Las inversiones requeridas para el crecimiento empresarial utilizando la franquicia son inferiores a otras alternativas, como por ejemplo el "sucursalismo".

El franquiciador tiene ingresos por diferentes conceptos: derechos de entrada, márgenes de productos, publicidad, formación, etc. Los derechos periódicos son, normalmente, un porcentaje de las ventas.

Ventajas de Gestión

Aprovisionamiento: las compras en grandes cantidades para poder abastecer a sus franquiciados posibilitan al franquiciador obtener mejores condiciones de los proveedores.

Selección del franquiciado: el prestigio de la cadena influye en que a la elección se presenten más y mejores candidatos y que por consiguiente, consigamos mejores franquiciados.

Estructura reducida: la puesta en marcha de una franquicia no necesita, por parte del franquiciador, una estructura muy compleja.

Desventajas para el Franquiciador

Los principales inconvenientes que presenta la franquicia desde el punto de vista del franquiciador radican en los siguientes puntos:

Desavenencias franquiciador –franquiciado: hemos comparado las relaciones entre el franquiciador y el franquiciado con las de un matrimonio. Al igual que en un matrimonio surgen problemas, es normal que en diversos momentos se produzcan desavenencias entre el franquiciador y franquiciado. De la misma forma que los matrimonios se acaban. La confianza mutua entre los cónyuges, los pagos, sobre todo los periódicos que realiza el franquiciado al franquiciador suelen ser el elemento que ocasiona las mayores discrepancias.

Personal Franquiciado: la elección de un franquiciado no competente es siempre responsabilidad del franquiciador y producirá problemas y desprestigio para toda la cadena.

Creación de un potencial competidor: el franquiciador transmite formulas, métodos y procedimientos de gestión. Sucede en muchos casos que la ruptura de las relaciones entre franquiciador y franquiciado trae como consecuencia que este último se pueda convertir o se convierta en un competidor de la cadena. Aplicando los conocimientos adquiridos del franquiciador, puede desarrollar una actividad comercial con éxito bajo otro nombre comercial.

Ventajas para el Franquiciado

Ventajas Comerciales

Permite disponer de una marca prestigiosa

Tiene como incentivo convertirse en propietario de su negocio y optimizar las inversiones realizadas.

La franquicia permite al franquiciado centrar todos sus esfuerzos comerciales en aquello que es su principal actividad, es decir, en la venta. Esto se produce, únicamente, cuando los servicios prestados por el franquiciador son muy amplios (contabilidad, fiscalidad, gestión, surtido, etc).

Por último, el franquiciado dispone de una información actualizada del mercado, que le suministra la casa matriz, y que a él individualmente no le sería rentable contratar.

Ventajas Económico - financieras

Facilidades financieras: la concesión de los préstamos correspondientes por las entidades crediticias, en muchas ocasiones, se torna como una misión difícil por parte del franquiciado. Ante esta situación, el franquiciador, dentro de los servicios ofertados, debe colaborar a resolver estos problemas. La obtención de un préstamo es mucho más fácil cuando se comprueba que el destino de estos recursos es para la apertura de un establecimiento de una marca acreditada.

Seguridad: la franquicia es, como hemos repetido anteriormente, la forma de comercio con un menor índice de fracaso. Algunos autores estiman que únicamente uno de cada diez comercios que cierran es franquiciado.

Ventajas de Gestión

Se beneficia de la experiencia de la empresa franquiciadora.

Igualmente se beneficia de los programas de investigación y desarrollo puestos en marcha por el franquiciador para la mejora y actualización de productos.

Recibe del franquiciador asistencia y formación continuada tal como esté estipulado en el contrato.

Los conocimientos del franquiciado se incrementan con la formación suministrada por el franquiciador.

El franquiciado dispone de las últimas innovaciones en su campo comercial, nuevas técnicas de ventas.

Desventajas para el Franquiciado

Contraprestaciones: la franquicia se fundamenta en que el franquiciador otorga al franquiciado una serie de elementos materiales e inmateriales a cambio de unas contraprestaciones.

El canon o derecho de entrada se debe pagar antes del comienzo de la actividad, lo que obliga al franquiciado a mayores necesidades financieras y a un endeudamiento mayor.

Fracaso de la cadena: otro de los inconvenientes para el franquiciado se suscita desde la posibilidad de que el fracaso comercial sobrevenga a una cadena franquiciadora y ésta cese en su actividad. Igualmente, las repercusiones para el franquiciado son amplias, pero la mayor es la pérdida, generalmente, del canon de entrada. Otras pérdidas como por ejemplo, la inversión o el prestigio pueden ser paliadas si el punto de venta ha obtenido un cierto prestigio y unos resultados que posibilitan continuar su actividad en ausencia del franquiciador.

Conflicto de intereses: cuanto mayores sean los pagos del franquiciado al franquiciador, los márgenes de este último se reducirán y la inversa.

Cesión del contrato: el contrato de franquicia suele poner impedimentos a la cesión o traspaso del contrato por el franquiciado a otra persona y, en los casos de que sí pueda realizarla, puede suponer costos elevados para el franquiciado (por ejemplo, pérdida del canon de entrada)

Leasing

Es un alquiler de un bien con opción a compra, en el cual puede o no intervenir una entidad financiera para adquirir el bien que le indique el cliente para alquilárselo luego, o alquilárselo directamente al fabricante. En el contrato de leasing el dador conviene transferir al tomador la tenencia de un bien cierto y determinado para su uso y goce, contra el pago de un canon y le confiere una opción de compra por un precio.

Leasing financiero

Operación crediticia efectuada por una entidad financiera que, a petición de sus clientes, compra bienes de equipo y los pone a disposición de sus clientes.

Como arrendamiento ligado a condiciones especiales, es irrevocable mientras dure el contrato de locación estipulado.

Que se paga: El dinero que corresponde al alquiler más la amortización del bien, más la comisión y el interés correspondiente a lo que tuvo que pagar. Se paga en forma escalonada durante un tiempo, que es generalmente el de la vida útil del bien.

El monto y la periodicidad de cada canon se determinan convencionalmente.

Precio de ejercicio de la opción.

El precio de ejercicio de la opción de compra debe estar fijado en el contrato o ser determinable según procedimientos o pautas pactadas.

Obligación del locador: Poner a disposición del arrendatario el material que éste le indique.

Opción: Al finalizar la locación el locatario puede optar entre comprar el bien o devolverlo o seguirlo alquilando a un precio menor.

Obligaciones del locador: Adquirir el equipo elegido por el locatario, ceder sus derechos respecto al vendedor en cuanto a la garantía y entrega al finalizar la locación.

Obligación del locatario: Elegir el bien, recibirlo y conservarlo, pagar arreglos, servicios y seguros, poner un cartel visible que indique el propietario del bien.

Leasing Operacional

Arrendamiento revocable. Los materiales a alquilarse son costosos o de elevado envejecimiento técnico. No hay opción de compra.

El mantenimiento lo hace el locador y también el seguro y gastos de entrega y de colocación y asistencia técnica. Generalmente hay que avisar un tiempo antes la voluntad de rescindir.

Cláusula con relación al progreso técnico: El arrendador puede pedir el reemplazo del material por uno más moderno.

Leasing Inmobiliario

Es poco utilizado en Argentina, no obstante la forma práctica de efectuarlo es formando una sociedad inmobiliaria en la cual la financiera participa en el valor de la construcción y el industrial en el valor del terreno. El industrial va pagando los alquileres en su proporción y amortizando el valor del dinero invertido y la sociedad le va pagando con partes de participación societaria hasta su total.

“Sale and lease back”: El propietario vende el inmueble a una financiera y luego ésta vuelve a alquilarlo y venderlo al fabricante que era su primitivo dueño; para ello se crea una sociedad de paja.

“Lease and purchase”: El fabricante concede al trustee el material que éste alquila al locatario. El trustee emite certificados que lo representan. Con ese dinero paga al fabricante.

Luego el locatario paga el alquiler del equipo, incluso intereses y reembolsos, al vencimiento de los plazos estipulados.

Al finalizar el contrato el locatario es dueño de los certificados y el material.

A quienes le conviene este tipo de contratos: Este tipo de contratos le conviene a empresas que tienen carencia de circulante o para renovación de equipos, empresas en expansión que no quieran o puedan aumentar su capital, aquellos que no quieren que figure en el pasivo el crédito bancario.

Deben tener un amplio margen de ganancias para poder cubrir el contrato.

Objeto.

Pueden ser objeto del contrato cosas muebles e inmuebles, marcas, patentes o modelos industriales y software, de propiedad del dador o sobre los que el dador tenga la facultad de dar en leasing.

Modalidades en la elección del bien.

El bien objeto del contrato puede:

- Comprarse por el dador a persona indicada por el tomador;
- Comprarse por el dador según especificaciones del tomador o según catálogos, folletos o descripciones identificadas por éste;
- Comprarse por el dador, quien sustituye al tomador, al efecto, en un contrato de compraventa que éste haya celebrado;
- Ser de propiedad del dador con anterioridad a su vinculación contractual con el tomador;
- Adquiere por el dador al tomador por el mismo contrato o habérselo adquirido con anterioridad;
- Estar a disposición jurídica del dador por título que le permita constituir leasing sobre él.

Responsabilidades, acciones y garantías en la adquisición del bien.

En los casos de los incisos a), b) y c) del artículo anterior, el dador cumple el contrato adquiriendo los bienes indicados por el tomador. El tomador puede reclamar del vendedor, sin necesidad de cesión, todos los derechos que emergen del contrato de compraventa. El dador puede liberarse convencionalmente de las responsabilidades de entrega y de las garantías de evicción y vicios redhibitorios.

En los casos del inciso d) del artículo anterior, así como en aquellos casos en que el dador es fabricante, importador, vendedor o constructor del bien dado en leasing, el dador no puede liberarse de la obligación de entrega y de la garantía de evicción y vicios redhibitorios.

En los casos del inciso e) del mismo artículo, el dador no responde por la obligación de entrega ni por garantía de evicción y vicios redhibitorios, salvo pacto en contrario.

En los casos del inciso f) se aplicarán las reglas de los párrafos anteriores de este artículo, según corresponda a la situación concreta.

Servicios y accesorios.

Pueden incluirse en el contrato los servicios y accesorios necesarios para el diseño, la instalación, puesta en marcha y puesta a disposición de los bienes dados en leasing, y su precio integrar el cálculo del canon.

Forma e inscripción.

El leasing debe instrumentarse en escritura pública si tiene como objeto inmueble, buques o aeronaves. En los demás casos puede celebrarse por instrumento público o privado.

A los efectos de su oposición frente a terceros, el contrato debe inscribirse en el registro que corresponda según la naturaleza de la cosa que constituye su objeto. La inscripción en el registro podrá efectuarse a partir de la fecha de celebración del contrato de leasing, y con prescindencia de la fecha en que corresponda hacer entrega de la cosa objeto de la prestación comprometida. Para que produzca efectos contra terceros desde la fecha de la entrega del bien objeto del leasing, la inscripción debe solicitarse dentro de los cinco días hábiles posteriores. Pasado ese término, producirá ese efecto desde que el contrato se presente para su registración. Si se trata de cosas muebles no registrables o software, deben inscribirse en el Registro de Créditos Prendarios del lugar donde se encuentren las cosas o, en su caso, donde la cosa o software se deba poner a disposición del tomador. En el caso de inmuebles la inscripción se mantiene por el plazo de veinte años; en los demás bienes se mantiene por diez años. En ambos casos puede renovarse antes de su vencimiento, por rogatoria del dador u orden judicial.

Modalidades de los bienes.

A los efectos de la registración del contrato de leasing son aplicables las normas legales y reglamentarias que correspondan según la naturaleza de los bienes.

En el caso de cosas muebles no registrables o software, se aplican las normas registrables de la Ley de Prenda con Registro (texto ordenado por decreto 897 del 11 de diciembre de 1995) y las demás que rigen el funcionamiento del Registro de Créditos Prendarios.

Cuando el leasing comprenda a cosas muebles situadas en distintas jurisdicciones, se aplica el artículo 12 de la Ley de Prenda con Registro (texto ordenado por decreto 897 del 11 de diciembre de 1995).

El registro debe expedir certificados e informaciones, aplicándole el artículo 19 de la ley citada. El certificado que indique que sobre determinados bienes no aparece inscrito ningún contrato de leasing tiene eficacia legal hasta veinticuatro horas de expedido.

Traslado de los bienes.

El tomador no puede sustraer los bienes muebles del lugar en que deben encontrarse de acuerdo a lo estipulado en el contrato inscrito. Sólo puede trasladarlos con conformidad expresa del dador, otorgada en el contrato o por acto escrito posterior, y después de haberse inscrito el traslado y la conformidad del dador en los registros correspondientes. Se aplican los párrafos primero, segundo, quinto, sexto y séptimo del artículo 13 de la Ley de Prenda con Registro (texto ordenado por decreto 897 del 11 de diciembre de 1995).

Oponibilidad. Quiebra.

Son oponibles a los acreedores de las partes los efectos del contrato debidamente inscrito. Los acreedores del tomador pueden subrogarse en los derechos de éste para ejercer la opción de compra.

En caso de concurso o quiebra del dador, el contrato continúa por el plazo convenido, pudiendo el tomador ejercer la opción de compra en el tiempo previsto.

En caso de quiebra del tomador, dentro de los sesenta días de decretada, el síndico puede optar entre continuar el contrato en las condiciones pactadas o resolverlo. En el concurso preventivo, el deudor puede optar por continuar el contrato o resolverlo, en los plazos y mediante los trámites previstos en el artículo 20 de la ley 24.522. Pasados esos plazos sin que haya ejercido la opción, el contrato se considera resuelto de pleno derecho, debiéndose restituir inmediatamente el bien al dador, por el juez del concurso o de la quiebra, a simple petición del dador, con la sola exhibición del contrato inscrito y sin necesidad de trámite o verificación previa. Sin perjuicio de ello el dador puede reclamar en el concurso o en la quiebra el canon devengado hasta la devolución del bien, en el concurso preventivo o hasta la sentencia declarativa de la quiebra, y los demás créditos que resulten del contrato.

Uso y goce del bien.

El tomador puede usar y gozar del bien objeto del leasing conforme a su destino, pero no puede venderlo, gravarlo ni disponer de él. Los gastos ordinarios y extraordinarios de conservación y uso, incluyendo seguros, impuestos y tasas que recaigan sobre los bienes y las sanciones ocasionadas por su uso, son a cargo del tomador, salvo convención en contrario.

El tomador puede arrendar el bien objeto del leasing, salvo pacto en contrario. En ningún caso el locatario o arrendatario puede pretender derechos sobre el bien que impidan o limiten en modo alguno los derechos del dador.

Acción reivindicatoria.

La venta o gravamen consentido por el tomador es inoponible al dador.

El dador tiene acción reivindicatoria sobre la cosa mueble que se encuentre en poder de cualquier tercero, pudiendo hacer aplicación directa de lo dispuesto en el artículo 21 inciso a) de la presente ley, sin perjuicio de la responsabilidad del tomador.

Las cosas muebles que se incorporen por accesión a un inmueble después de haber sido registrado el leasing, pueden separarse del inmueble para el ejercicio de los derechos del dador.

Opción de compra.

Ejercicio. La opción de compra puede ejercerse por el tomador una vez que haya pagado tres cuartas partes del canon total estipulado, o antes si así lo convinieran las partes.

Prórroga del contrato.

El contrato puede prever su prórroga a opción del tomador y las condiciones de su ejercicio.

Transmisión del dominio.

El derecho del tomador a la transmisión del dominio nace con el ejercicio de la opción de compra y el pago del precio del ejercicio de la opción conforme a lo determinado en el contrato. El dominio se adquiere cumplidos esos requisitos, salvo que la ley exija otros de acuerdo con la naturaleza del bien de que se trate, a cuyo efecto las partes deben otorgar la documentación y efectuar los demás actos necesarios.

Responsabilidad objetiva.

La responsabilidad objetiva emergente del artículo 1113 del Código Civil recae exclusivamente sobre el tomador o guardián de las cosas dadas en leasing.

Cancelación.

La inscripción del leasing sobre cosas muebles no registrables y software puede cancelarse:

- Cuando así lo disponga una resolución judicial firme dictada en proceso en el que el dador tuvo oportunidad de tomar la debida participación;
- Cuando lo solicite el dador o su cesionario;
- Cuando lo solicite el tomador después del plazo y en las condiciones en que, según el contrato inscrito, puede ejercer la opción de compra. Para este fin debe acompañar constancia de depósito en el banco oficial o el que corresponde a la jurisdicción del registro de la inscripción, del monto de los cánones totales no pagados y del precio de ejercicio de la opción, con sus accesorios, en su caso. Debe acreditar haber interpelado fehacientemente al dador ofreciéndole los pagos y solicitándole la cancelación de la inscripción, concediéndole un plazo mínimo de quince días hábiles, y haber satisfecho las demás obligaciones contractuales. El encargado del registro debe notificar al dador por carta certificada dirigida al domicilio constituido en el contrato. Si el notificado manifiesta conformidad se cancela la inscripción. Si el dador no formula observaciones dentro de los quince días hábiles desde la notificación, el encargado procede a la cancelación si estima que el depósito se ajusta al contrato, de lo que debe notificar al dador y al tomador. En caso de existir observaciones del dador en el término indicado o estimarse insuficiente el depósito, el encargado lo debe comunicar al tomador, quien tiene expeditas las acciones pertinentes.

Cesión de contratos o de créditos del dador.

El dador siempre puede ceder los créditos actuales o futuros por canon o precio de ejercicio de la opción de compra. A los fines de su titularización puede hacerlo en los términos de los artículos 70, 71 y 72 de la ley 24.441. Esta cesión no perjudica los derechos del tomador respecto del ejercicio o no-ejercicio de la opción de compra o, en su caso, a la cancelación anticipada de los cánones, todo ello según lo pactado en el contrato inscrito.

Incumplimiento y ejecución en caso de inmuebles.

Cuando el objeto del leasing son cosas inmuebles el incumplimiento de la obligación del tomador de pagar el canon da lugar a los siguientes efectos:

- Si el tomador ha pagado menos de un cuarto del monto del canon total convenido, la mora es automática y el dador puede demandar judicialmente el desalojo. Se debe dar vista por cinco días al tomador, quien puede probar documentalmente el pago de los períodos que se le reclaman o paralizar el trámite, por única vez, mediante el pago de lo adeudado, con más sus intereses y costas. Caso contrario, el juez debe disponer el lanzamiento sin más trámite;
- Si el tomador ha pagado un cuarto o más pero menos de tres cuartas partes del canon convenido, la mora es automática; el dador debe intimarlo al pago del o de los períodos adeudados con más sus intereses y el tomador dispone por única vez de un plazo no menor de sesenta días, contados a partir de la recepción de la notificación, para el pago del o de los

períodos adeudados con más sus intereses. Pasado ese plazo sin que el pago se verifique, el dador puede demandar el desalojo, de lo que se debe dar vista por cinco días al tomador. Dentro de ese plazo, el tomador puede demostrar el pago de lo reclamado, o paralizar el procedimiento mediante el pago de lo adeudado con más sus intereses y costas, si antes no hubiese recurrido a este procedimiento. Si, según el contrato, el tomador puede hacer ejercicio de la opción de compra, en el mismo plazo puede pagar, además, el precio de ejercicio de esa opción, con sus accesorios contractuales y legales. En caso contrario, el juez debe disponer el lanzamiento sin más trámite;

c) Si el incumplimiento se produce después de haber pagado las tres cuartas partes del canon, la mora es automática; el dador debe intimarlo al pago y el tomador tendrá la opción de pagar dentro de los noventa días, contados a partir de la recepción de la notificación lo adeudado reclamado más sus intereses si antes no hubiere recurrido a ese procedimiento o el precio de ejercicio de la opción de compra que resulte de la aplicación del contrato, a la fecha de la mora, con sus intereses. Pasado ese plazo sin que el pago se hubiese verificado, el dador puede demandar el desalojo, de lo que debe darse vista al tomador por cinco días, quien sólo puede paralizarlo ejerciendo alguna de las opciones previstas en este inciso, agregándole las costas del proceso;

d) Producido el desalojo, el dador puede reclamar el pago de los períodos de canon adeudados hasta el momento del lanzamiento, con más sus intereses y costas, por la vía ejecutiva. El dador puede también reclamar los daños y perjuicios que resultaren del deterioro anormal de la cosa imputable al tomador por dolo, culpa o negligencia por la vía procesal pertinente.

Secuestro y ejecución en caso de muebles.

Cuando el objeto de leasing fuere una cosa mueble, ante la mora del tomador en el pago del canon, el dador puede:

a) Obtener el inmediato secuestro del bien, con la sola presentación del contrato inscripto, y demostrando haber interpelado al tomador otorgándole un plazo no menor de cinco días para la regularización. Producido el secuestro, queda resuelto el contrato. El dador puede promover ejecución por el cobro del canon que se hubiera devengado ordinariamente hasta el período íntegro en que se produjo el secuestro, la cláusula penal pactada en el contrato y sus intereses; todo ello sin perjuicio de la acción del dador por los daños y perjuicios, y la acción del tomador si correspondieren; o

b) Accionar por vía ejecutiva por el cobro del canon no pagado, incluyendo la totalidad del canon pendiente; si así se hubiere convenido, con la sola presentación del contrato inscripto y sus accesorios. En este caso sólo procede el secuestro cuando ha vencido el plazo ordinario del leasing sin haberse pagado el canon íntegro y el precio de la opción de compra, o cuando se demuestre sumariamente el peligro en la conservación del bien, debiendo el dador otorgar caución suficiente.

En el juicio ejecutivo previsto en ambos incisos, puede incluirse la ejecución contra los fiadores o garantes del tomador. El domicilio constituido será el fijado en el contrato.

Underwriting

El underwriting es un contrato celebrado entre una entidad financiera y una sociedad emisora de títulos-valores, por medio del cual la primera asume la obligación de prefinanciarle a la segunda, con garantía o sin ella, una emisión de títulos.

Las entidades que pueden efectuar esta operación son los bancos comerciales, de inversión y las compañías financieras. Así también el Banco Mundial de Desarrollo, en virtud de estar facultado por su carta Orgánica.

Sólo pueden ser objeto de este contrato, las acciones y debentures de las sociedades anónimas.

Las modalidades que puede adquirir esta operación son las siguientes: a) adquisición en firme, la cual se verifica cuando la entidad prefinancia y se convierte en accionista pleno, o b) cuando se compromete a realizar los mayores esfuerzos para la colocación de los títulos prefinanciados, en este último supuesto su posición jurídica, es de un prestamista de la sociedad.

El Banco de Valores sería una entidad que promocionaría el mercado de capitales y difundiría las operaciones de underwriting.

CAPÍTULO 10

MERCADO DE CAMBIOS Y RÉGIMEN CAMBIARIO

Mercado de Cambios

Cuando se habla de Mercado generalmente se piensa en un lugar al que concurren compradores y vendedores, es decir se imagina un encuentro de oferta y demanda que donde se cruzan determinan el precio de la mercancía en cuestión.

El Mercado de Cambios, en general, no escapa a este concepto, ya que en él, se encuentran la oferta representada por los exportadores, quienes venden sus divisas obtenidas por las ventas realizadas al exterior y la demanda representada por los importadores que las requieren para sufragar sus compras. En este mercado, la mercancía es la divisa, y no existe un recinto determinado para determinar el precio de la misma como ocurre por ejemplo en el Mercado de Valores, lugar donde se determina el precio de los bonos y acciones.

Este Mercado, designa a las operaciones entre las monedas de los distintos países que se cotizan con relación a un patrón monetario.

Quienes intervienen

Ya se mencionó precedentemente que las dos partes fundamentales de este Mercado son el Exportador (oferta) e Importador (demanda), pero aparece una tercera persona que es el Corredor de Cambios y cuya función describiremos más adelante.

Este Mercado de Cambios, que se forma por una necesidad, bien podría desarrollarse vía SWIFT, Télex, Fax o incluso telefónicamente, pero esta situación varía según el país en el que se desarrolle, ya que hay lugares como en Nueva York por ejemplo, ciudad en la que existe un mercado de cambios denominado Stock Exchange, en el que se determina el precio de la divisa, e inclusive es un lugar determinado y cerrado, semejante a cualquier Bolsa de Valores.

Lo ideal para cualquier Mercado, y para que el mismo fuere limpio, sería dejar actuar libremente, la oferta y la demanda, pero en el Mercado de Divisas, esta situación es de muy difícil concreción, ya que son múltiples tanto oferentes como demandantes y los mismos, prácticamente no se conocen entre sí.

Distintos Mercados de Cambio

Han existido, y co-existen en algunos lugares del mundo, distintos tipos de Mercado de Cambio, y entre ellos podríamos mencionar:

- **Libre:** Es aquel en el que actúa libremente la oferta y la demanda de divisas, y la transferencia de las mismas se realizan sin interferencia, licencia o regulaciones de la autoridad monetaria del país.
- **Oficial:** En este mercado, las transacciones están dirigidas y sujetas a control oficial por parte de la autoridad monetaria, rigiendo generalmente un tipo de cambio fijo predeterminado independientemente de la oferta y demanda de divisas.
- **Mixto:** Es el mercado en el cual coexisten los dos sistemas antes mencionados, utilizándose el Oficial, para las transacciones de Comercio Exterior y el Libre para las transacciones financieras y personales.

- **Único:** Aquí rige un solo tipo de cambio, con prescindencia de la índole de la transacción a realizar.
- **Diferencial:** Este es un mercado muy complejo, ya que en el mismo rigen cotizaciones múltiples, según la naturaleza de la operación, por Ej.: (para importación; para exportación; para turismo; para transacciones financieras; etc.).
- **Marginal, Paralelo o Negro:** Como sabemos, este mercado se realiza al margen de las disposiciones legales vigentes, vulnerando las políticas cambiarias de la autoridad monetaria.

Divisas, su Negociación

Divisa, es el nombre que toman las monedas de cada país en las relaciones monetarias internacionales. Por consiguiente, las divisas son las monedas de otros países, desde una perspectiva nacional. Es decir que para un país son divisas todas las monedas menos la suya. Es el derecho que se tiene a una moneda extranjera, que ha sido depositada en otro país.

Los países mantienen divisas como reservas monetarias internacionales, con el fin de utilizarlas como medios de pago por bienes y servicios. Para ser generalmente aceptadas como medios de pago de transacciones con el exterior, esas divisas deben ser convertibles. Esto quiere decir que cuando una divisa no es convertible, los demás países tratarán de no incluirlas entre sus reservas, pues luego solo será aceptada por el país que la emitió.

Además de las monedas emitidas por los bancos centrales extranjeros, se considera divisas a todo instrumento como cheques, letras y cualquier efecto comercial expresado en valores de otro país. Al oro también se lo podría considerar como una divisa, ya que forma parte de las reservas y es aceptado en las transacciones internacionales.

Cuando vendemos divisas, cualquiera fuere el motivo por el que nos están pagando, lo que estamos haciendo en verdad, es vender el derecho que tenemos a esa moneda que nos ha sido depositada a nuestro favor en el exterior.

En la actual legislación de nuestro país, tanto el ingreso como el egreso de divisas provenientes de las exportaciones e importaciones, deben cursarse por los bancos del Sistema Bancario Argentino, que se encuentren autorizados a operar en cambios. Esta misma disposición rige para cualquier tipo de cobros o pagos originados por ayuda familiar, turismo, transferencia de tecnología etc..

Por la legislación en vigencia, los exportadores deben negociar las divisas provenientes de sus ventas al exterior en un plazo predeterminado con relación a la oficialización del permiso de embarque de la mercadería. Otro tanto ocurre con el importador, que dependiendo de la mercadería que se haya importado, tiene un plazo mínimo para acudir al mercado en demanda de divisas, para el cumplimiento de pagos al exterior.

Existen otras situaciones y/o conceptos por los cuales debe ser consultada, la autoridad monetaria, es decir el BCRA.

Luego de la salida de la Ley de Convertibilidad y la devaluación con la pesificación asimétrica, se estableció el Mercado Oficial y Libre de Cambios, que al poco tiempo de su implementación, se transformó en un Mercado Único y Libre de cambio. Como tal este mercado, está sujeto a la ley de oferta y demanda y la Autoridad Monetaria (B.C.R.A.) interviene como una parte más actuante en el mercado, como factor regulador del mismo y para mantener el nivel adecuado del mercado de cambios.

Tal lo manifestado anteriormente, en un mercado limpio interactúa la Oferta y la Demanda, y es en este mercado de cambios el sector exportador, quien suministrando bienes y servicios, actúa como oferente de divisas, mientras que el demandante de las mismas es el sector importador que las requiere para cubrir sus necesidades de pago al exterior, pero en la práctica esto no es posible y se requiere la intervención de otros elementos u otras partes, y esta tercera parte, son los corredores de cambio.

Existe otro tipo de divisas, y que son las divisas de Convenio, a las cuales las encontramos dentro del marco de la ALADI, y son dueños de ellas, los bancos centrales de cada país. Estas divisas de convenio son monedas de cuenta, y cuando se utilizan estas divisas, el tipo de cambio aplicado es el correspondiente al día anterior, a la hora de cierre del mercado cambiario y es informado por el Bco. Nación.

Corredor de Cambio

Este Auxiliar del Comercio Internacional, que es el Corredor de Cambios, viene a establecer una barrera entre las partes. Esta barrera actuaría simplemente para eliminar, balancear o equilibrar las partes que actúan en este mercado de cambio.

Actúan como meros intermediarios sobre la base de una retribución de servicios fijada por comisión. En nuestro caso esta comisión está reglamentada por el Banco Central que es quien la fija. Los bancos pagan el ½ por mil, comisión que abona únicamente el banco vendedor al corredor de cambio interviniente en la operación.

Otra importante función del corredor de cambio es la de recibir y concentrar toda la información referente a la movilidad del mercado, y con esa información puede tratar de evaluar la tendencia que la determinó.

Este auxiliar, actúa como un agente acelerador de las transacciones, ya que una vez concentrada la información del mercado y habiendo también detectado quién es el demandante, se le hace fácil y rápido al ofrecer esta mercadería y que se crucen las dos necesidades de oferta y demanda con la consiguiente realización de la transacción. Es decir que a través de la reunión de la información, tiene la posibilidad de calzar o cruzar las necesidades más rápidamente.

Operador de Cambio

El operador de cambio puede existir tanto en una empresa importadora, como exportadora.

En una empresa pequeña, un socio o el gerente cumplen esa función para su pequeño volumen.

Es simplemente la persona que maneja el negocio cambiario. El operador vende las divisas que cobró de su exportación por la venta de sus mercaderías al exterior, negociándolas en el mercado de cambios.

Operaciones en el Mercado de Cambios

Generalmente en un mercado cambiario se pueden realizar tres tipos de operaciones:

- 1) de Contado
- 2) a Término o de Futuro
- 3) de Pase o "Swap"

Operaciones de Contado

Esta operación se materializa por la convergencia de la oferta y demanda de divisas, en la que una parte se obliga a entregar moneda extranjera y la otra entrega moneda local. Se distinguen 3 etapas: Una es la *Concertación*: en esta etapa se expresa la voluntad y el compromiso de las partes y que una vez concretada queda la operación cerrada y en firme, es decir, en la operación de concertación queda determinado (fijado) el tipo de cambio que se aplicará en esa operación. La segunda es la *Liquidación*: que es aquella en la que se materializa o formaliza la operación concertada, es decir es la transformación de esa divisa concertada, llevada a la moneda del país y por último encontramos la *Acreditación*: que es aquella en la que se ponen a disposición los fondos. Si esto ocurre en una importación, esa divisa concertada se paga (su equivalente) en pesos, si es una exportación, el exportador recibe el equivalente al monto de la operación en pesos. Nunca se cobra o se paga en moneda extranjera, como así tampoco se efectúan operaciones de compensación entre importadores y exportadores. Entre las etapas y por disposición del BCRA. no puede transcurrir más de 24 horas.

Dentro de estas operaciones de *contado* podemos observar:

Valor Hoy

Es la operación cambiaria en la cual se fija el tipo de cambio e inmediatamente el equivalente en la moneda del país, en este caso las etapas de Concertación y

Liquidación son simultáneas, es decir acontecen en el mismo día, y lo propio ocurre para la Acreditación de los fondos cuando se ha producido un ingreso de divisas (exportaciones), mientras que cuando se giran divisas al exterior (importaciones), la acreditación en el país del exportador extranjero se produce 24 horas después, (por las diferencias horarias).

Valor Normal

Aquí, entre la Concertación y la Liquidación transcurren 24 horas hábiles, y para el caso de la Acreditación en el extranjero se produce a las 48 horas hábiles de la Concertación.

Operaciones a Término

En este tipo de operaciones también intervienen 2 partes, una (el banco), se compromete a entregar una determinada cantidad de moneda extranjera en el futuro y la otra parte (el importador o solicitante del crédito), que se compromete a entregar una determinada cantidad de moneda local a una relación o cotización pre-determinada.

Cualquier tipo de operatoria que se realice en la actualidad, debe ser consultada previamente con el BCRA., a través de las entidades bancarias comerciales.

Operaciones de Pase o “Swap”

Llamado también “Pase Financiero” o “Swap arrangements”, presupone la existencia de un préstamo en moneda extranjera otorgado desde el exterior, a favor de un beneficiario de la plaza local y la correlativa obligación del mismo, de devolver el préstamo con más los intereses en moneda extranjera.

Dentro de los pases financieros podemos mencionar el “*Pase Activo*”, es aquel en el que se produce una Compra al Contado con una simultánea Venta a Término y el “*Pase Pasivo*” que es el inverso, y donde se producen una “Venta al Contado” con una simultánea Compra a Término.

En estas operaciones de Swap, se produce, un “*Pase Activo*”, es decir una Compra al Contado con una simultánea Venta a Término. El banco interviniente negocia una Compra al contado en el mercado de cambio (al tipo de cambio Comprador) las divisas ingresadas en virtud del préstamo y simultáneamente (al tipo de cambio Vendedor), concierta una Venta a término por igual cantidad de divisas con más los intereses.

El beneficiario recibe de inmediato el contravalor de las divisas en moneda nacional y el banco interviniente se compromete a revenderle igual cantidad de divisas con más los intereses a fecha futura al tipo de cambio pre-concertado. Además la entidad interviniente cobra por el riesgo una prima llamada “*tasa de futuro*”.

El objetivo de este tipo de operación, es evitar el Riesgo de Cambio.

Operaciones de Arbitraje

Este es el tipo de operación, en que una moneda extranjera es comprada o vendida contra la recepción o entrega de una tercera moneda, también extranjera, y distinta de la moneda de la plaza en la que se realiza la operación.

Estas operaciones, en las que no se permite mezclar las especies (cheque por cheque; divisas por divisas; billetes por billetes), generalmente son realizadas entre bancos y la utilidad es la diferencia de cotizaciones. Un ejemplo de este tipo de operaciones sería: cambiar un billete Dólar, por un billete Euro, sin pasar por la moneda local, en nuestro caso, pesos argentinos.

Posición de Cambio

Este concepto en general, se enfrenta al concepto de disponibilidad o tenencia. Esto es algo que no se debe confundir.

Podemos decir que *Posición de Cambio* sería la suma algebraica de las operaciones de cambio (compras, ventas al contado o a término) donde las compras actúan como un factor positivo y las ventas como un factor negativo, con prescindencia de que las compras y ventas sean de contado o a término. Dentro de la *Posición de Cambio* debemos distinguir entre la Disponibilidad y la Inversión.

Disponibilidad: Es aquella divisa que la empresa posee o todo aquello que surge de los créditos menos los débitos en las monedas extranjeras de esta empresa en el exterior.

También podríamos decir que disponibilidad en la posición de cambio, para los bancos, es aquella divisa que está en su poder pero que aún no ha pasado por el mercado de cambio. (Por ejemplo: Una transferencia del exterior, hasta que el beneficiario no la liquide pasando por el mercado de cambio, el banco dispone de la divisa, pero no es su dueño).

Por tanto concluimos que es la sumatoria de fondos propios y de terceros.

Inversión: Es aquella moneda extranjera que el banco posee, que pasó por el mercado de cambio, que compró luego de la liquidación efectuada por sus beneficiarios, y la cual ahora sí es de su propiedad.

Podemos finalizar diciendo que al cierre del mercado de cambio, cuando se obtiene la posición de cambio: Activo menos Pasivo, toda la moneda extranjera que se ingrese a esa Posición, es una Inversión. Es decir son los recursos, que el banco en moneda local, distrae para invertir en esta posición de cambio, en nuestro caso, moneda extranjera.

1) Inversión = Posición General Neta de Cambio

2) Posición Gral. Neta de Cº = Posición Gral. Contado + Posición Gral. A Término

Como existen operaciones de Contado y operaciones a Término se establecen distintas posiciones de cambio.

3) Posición Gral. Contado = Compras Contado – Ventas Contado

Como las operaciones a término no suponen desembolso en el momento que se conciertan, que es cuando se reflejan en la posición, podemos decir que:

4) Posición Gral. A Término = Compras a Término - Ventas a Término

Reemplazando 4) en 2) nos queda:

5) Posición Gral. Neta de Cº = Posición Gral. Contado + Compras a Término - Ventas a Término.

Reemplazando 5) en 1) tenemos:

6) Inversión = Posición Gral. de Contado + Compras a Término – Ventas a Término

Ahora bien, las operaciones de Contado se dividen en 2: Contado del día y Contado Normal (que difiere 24 horas). Cuando la entidad financiera compra divisas a Contado Normal, recibe divisas por lo tanto está haciendo una inversión porque tiene que desembolsar pesos, pero esos pesos los desembolsa al día siguiente. Además en la P.G.N. las compras concertadas están figurando como elementos positivos, por lo que para llegar a la inversión las debemos restar mientras que las ventas concertadas que aparecen como un elemento negativo, las debemos sumar. Por esto nos quedaría:

7) Posición Gral. Contado = Compras al Contado – Ventas al Contado – Compras de Contado a Liquidar + Ventas de Contado a Liquidar

Reemplazando 7) en 6) nos queda que:

Posición General Neta de Cambio = Compras al Contado – Ventas al Contado – Compras de Contado a Liquidar + Ventas de Contado a Liquidar + Compras a Término – Ventas a Término.

En la compra y venta se van a obtener resultados negativos y positivos, y este resultado operativo positivo también es parte como consecuencia de la inversión. Si al resultado positivo de la operación se le resta el costo de la inversión, el resultado será la *Rentabilidad*.

Si en las operaciones las compras son mayores que las ventas la posición de cambio será positiva o *LONG*, mientras que si las ventas son mayores que las compras la posición de cambio será negativa, deudora o *SHORT*.

Convenio de Pagos y Créditos Recíprocos de A.L.A.D.I.

Marco Institucional

El Acuerdo de Pagos y Créditos Recíprocos, encuentran apoyo institucional, inicialmente en el Tratado de Montevideo de 1960 – que creó la ALALC -. En esta etapa, la

Conferencia de las Partes Contratantes – instancia política superior de la ALALC en aquel entonces – materializa ese respaldo mediante la creación del Consejo de Política Financiera y Monetaria, órgano especializado en esos asuntos, al que otorga capacidad de resolución en las materias de su competencia.

Bajo ese marco, en la Segunda Reunión del Consejo de Política Financiera y Monetaria de la ALALC, celebrada en Méjico en setiembre de 1965, se aprueba y se suscribe por los bancos centrales miembros el "Acuerdo de Pagos y Créditos Recíprocos", también llamado "Acuerdo de Méjico".

Al sustituirse la ALALC por la ALADI, con la firma del Tratado de Montevideo de 1980, el nuevo organismo intergubernamental sucede al anterior, cuya personalidad jurídica y resultados recoge a todos los efectos.

La ALADI continúa, pues, bajo nuevas directrices, el movimiento iniciado por la ALALC en el año 1960, para promover la expansión de la integración económica regional y tiene igualmente como fin el establecimiento de un mercado común latinoamericano.

Para ello, propicia el establecimiento y perfeccionamiento progresivo de un área de preferencias económicas a nivel regional, la cual se desarrolla mediante el cumplimiento de las funciones básicas establecidas por el Tratado de Montevideo 1980 y la aplicación de tres mecanismos fundamentales, a saber:

1. Una preferencia arancelaria regional con relación a terceros países;
2. Acuerdos de alcance regional con la participación de la totalidad de los países miembros; y
3. Acuerdos de alcance parcial con la participación de algunos (dos o más) de los países del área.

Para completar el cuadro institucional en que operan los mecanismos financieros y monetarios vigentes en la ALADI, debe indicarse que esta Asociación desarrolla sus objetivos y tareas mediante el funcionamiento de tres órganos políticos y un órgano técnico.

Los órganos políticos son:

- El Consejo de Ministros de Relaciones Exteriores, órgano supremo que adopta las decisiones que corresponden a la dirección superior del proceso de integración económica;
- La conferencia de Evaluación y Convergencia que tiene a su cargo examinar y promover el funcionamiento de los mecanismos previstos en el Tratado de Montevideo 1980; y
- El Comité de Representantes, foro permanente responsable de la adopción de medidas necesarias para la ejecución del Tratado y sus normas complementarias.

El órgano técnico es:

La Secretaría General, que tiene atribuciones de proposición y evaluación, así como para la realización de estudios y gestiones, orientados a la mejor consecución de los objetivos del proceso.

En este nuevo ámbito institucional se adoptaron, en 1981, las resoluciones 2 y 6 del Comité de Representantes: Por la primera, se mantuvo transitoriamente la participación de los órganos competentes en materia financiera y monetaria que habían actuado en el proceso de la ALALC; y por la segunda, se crearon, en sustitución de aquellos:

- el Consejo para Asuntos Financieros y Monetarios, integrado por las máximas autoridades de los Bancos Centrales de los países miembros, al que cabe, entre otras funciones el "gobierno" del Convenio de Pagos y Créditos Recíprocos; y
- un órgano asesor de éste, la Comisión Asesora de Asuntos Financieros y Monetarios, compuestas por funcionarios de las áreas internacionales de los mismos Bancos Centrales, a la que compete la consideración y recomendación al "Consejo" de providencias relacionadas con asuntos de naturaleza técnica relativos al Convenio.

Las funciones de apoyo técnico, secretariado y coordinación de las reuniones de estos órganos son cumplidas por la Secretaría General de la ALADI.

Convenio de Pagos

1. ¿Qué es el Convenio de Pagos?

Es un Convenio suscrito el 25 de agosto de 1982 en el marco el Consejo para Asuntos Financieros y Monetarios de la ALADI, por los Bancos Centrales de Argentina,

Bolivia, Brasil, Colombia, Chile, Ecuador, Méjico, Paraguay, Perú, Uruguay, Venezuela y la República Dominicana. Este Convenio sustituyó, sin solución de continuidad, al "Acuerdo de Pagos y Créditos Recíprocos de los países de la ALALC", celebrado en México el 22 de setiembre de 1965, a partir del cual se creó e inició entre los mismos bancos centrales, la operación del mecanismo multilateral de compensación de pagos en monedas convertibles y libremente transferibles.

Al amparo del Convenio de Pagos y Créditos Recíprocos se cursan y compensan, durante períodos de cuatro meses, los pagos internacionales derivados de operaciones directas de cualquier naturaleza entre personas residentes en los países de la región, de modo que al final de cada cuatrimestre (período de compensación) sólo se transfiere o se recibe, según resulte deficitario o superavitario, el saldo global del banco central de cada país con el resto.

El Convenio establece un Sistema integrado por tres componentes fundamentales: Un Mecanismo de Compensación Multilateral de Pagos, un Sistema de Garantías y un Mecanismo de financiamiento transitorio de los saldos de la compensación multilateral: el Programa Automático de Pago, cuyas características, funcionamiento y vinculación se comentan más adelante.

2. ¿Cuáles son sus objetivos?

El Convenio de Pagos fue concebido, en su origen, con la finalidad de iniciar "una formal cooperación multilateral entre los bancos (centrales) de la región para llegar en etapas sucesivas a la integración financiera y monetaria mediante la formación de organismos financieros que establezcan una cooperación más avanzada".

Para ello, se establecieron como objetivos básicos del Convenio: estimular las relaciones financieras entre los países de la región, facilitar la expansión de su comercio recíproco y sistematizar las consultas mutuas en materias monetarias, cambiarias y de pagos.

Adicionalmente, el Convenio destaca que el establecimiento del mecanismo multilateral de compensación de pagos persigue, entre otros, los siguientes propósitos:

- a) Reducir a un mínimo las transferencias monetarias que requieran las transacciones entre los países miembros; y
- b) Acentuar y estimular las relaciones financieras entre las instituciones bancarias privadas (de la región) con el fin de facilitar el desarrollo de los pagos y, consecuentemente, el intercambio comercial.

3. ¿Qué operaciones cubre el Convenio?

El artículo 2 del Convenio establece que son susceptibles de cursarse por el Sistema, pagos correspondientes a operaciones directas de cualquier naturaleza que se efectúen entre personas residentes en los países de los bancos centrales miembros.

La mención a "operaciones directas" alude a la condición que las mismas estén referidas al pago de transacciones bilaterales realizadas entre dos países miembros.

Sin embargo, el mismo Artículo señala algunas extensiones de ese criterio, como es el caso de operaciones de financiamiento de transacciones comerciales mediante la intervención de la banca comercial autorizada de un tercer país miembro, a través del mecanismo del "descuento".

En la práctica el volumen más significativo de los pagos canalizados corresponde al comercio intra-regional.

4. ¿Cuáles son las Garantías que amparan los pagos por Convenio?

Las garantías que prevé el Convenio son las de convertibilidad de las monedas nacionales a dólares de los Estados Unidos, la de transferibilidad de éstos a través del Mecanismo, y la de reembolso y pago de las operaciones que se cumplen por el Convenio a través de los Bancos Centrales las cuales constituyen uno de los elementos más relevantes de su funcionamiento.

Merece especial destaque la Garantía de Reembolso por la certeza que ofrece al exportador y a la Banca Comercial Autorizada en cuanto al cobro oportuno de las acreencias, lo que constituye un primer elemento de apoyo al comercio intra-regional. Contando con ella, las Instituciones Autorizadas, del país del exportador, pueden financiar a sus clientes con la seguridad de reembolsarse al vencimiento de los plazos acordados en los respectivos "instrumentos". Incluso esta garantía ofrece al mismo exportador la posibilidad de ofrecer crédito directo al importador, bajo la figura del crédito de proveedores, tornándolo más competitivo frente al mercado internacional.

¿Cómo se pueden canalizar operaciones por el Convenio?

5.1 Mecanismo Regional

En primer lugar, debe tenerse en cuenta que se trata de un mecanismo aplicable a las relaciones entre determinados países (los doce indicados anteriormente), lo que determina la exigencia del origen de las mercaderías para las operaciones comerciales y la residencia de las personas intervinientes en algún país regional para el intercambio de servicios y los movimientos de capital.

En segundo lugar, debe considerarse que en algunos países la canalización de pagos intra-regionales por el Convenio tiene carácter obligatorio, razón por la cual se produce automáticamente. Donde la canalización es voluntaria, los operadores económicos pueden solicitar a un banco comercial autorizado que sus operaciones se cursen por el Convenio y de ese modo acogerse a los beneficios y garantías que él ofrece.

5.2 Instrumentos de Pagos Utilizables

Las operaciones de intercambio que se canalicen por el Convenio deben estar respaldadas por la documentación válida en él prevista, o sea los "instrumentos". Estos son:

**órdenes de pago,
cartas de crédito,
créditos documentarios,
letras con aval bancario,
giros nominativos y
pagarés derivados de operaciones comerciales.**

Todos estos instrumentos deberán consignar que son reembolsables a través del Convenio.

La variedad de instrumentos acuerda una amplia flexibilidad al uso del mecanismo de pagos, dado que pueden optarse por cualquiera de ellos dependiendo del tipo de transacción, de sus plazos, del volumen e importancia de la misma, el carácter de las relaciones existentes entre el importador y el exportador, y de las tradiciones comerciales de cada país, ofreciendo además una gama diversa de costos operativos.

Los órdenes de pago son generalmente utilizados para pagos a la vista y también para canalizar "cobranzas simples", instrumento no previsto directamente por el Convenio, una vez que el importador haya depositado el respectivo contravalor en moneda nacional.

Las cartas de crédito, los créditos documentarios y las letras con aval bancario son más usuales para operaciones de volumen mayor y eventualmente, concertadas con formas de pagos liquidables en el corto plazo.

Los giros nominativos se aplican generalmente a transferencias personales.

Los "pagarés derivados de operaciones comerciales", por último, pueden aplicarse a transacciones de mediano y largo plazo y cubrir entre otros el comercio de bienes de capital o de equipo y operaciones del sector público. Se utiliza, asimismo, para respaldar operaciones de financiamiento de transacciones comerciales realizadas entre dos países, mediante la intervención de una Institución Autorizada de un tercer país (Descuento de Instrumentos).

¿Cómo funciona el Sistema de Pagos?

Mecanismo de Pagos

El mecanismo de Pagos funciona de la siguiente manera:

a) Líneas de crédito recíproco

Sobre la base de las normas contempladas por el Convenio, cada banco central establece con cada uno de los demás del Sistema, una línea de crédito recíproco que se expresa en dólares norteamericanos y que varía según el caso, conforme a la importancia de las corrientes comerciales establecidas con los respectivos países. En el presente, todos los bancos centrales de los países miembros de la ALADI tienen vigentes y en operación líneas de crédito bilaterales. Dichas "líneas de crédito" permiten la canalización de pagos entre los miembros, cubriendo los saldos diarios que se producen entre dos Bancos Centrales.

En ningún caso, sin embargo, el agotamiento eventual de una "línea de crédito" supone la suspensión de la canalización de operaciones. Estas siguen cursándose por el Sistema de manera irrevocable.

Si algún banco central sobrepasa los límites de una "línea de crédito" que tiene concertada con otro, a solicitud de éste, en un plazo dado y antes del cierre del "período cuatrimestral", debe saldar con divisas convertibles el exceso en que incurrió. Alternativamente, el Convenio prevé para el caso, como se verá más adelante, un mecanismo de uso multilateral de márgenes de las "líneas de crédito" que un banco central mantenga con otros Bancos Centrales, pero esta posibilidad tiene carácter facultativo, debiendo existir acuerdo de las partes intervinientes.

b) Instituciones Autorizadas

Por otra parte, se concede una autorización global para que la banca comercial canalicé directamente por el mecanismo las operaciones comerciales o financieras previstas por el Convenio. A tales efectos, los bancos centrales designan a aquellas instituciones de su país que autoriza a operar, llegando a incluir en la nómina, en algunos casos, todas las del respectivo sistema bancario.

c) Canalización de operaciones y compensación

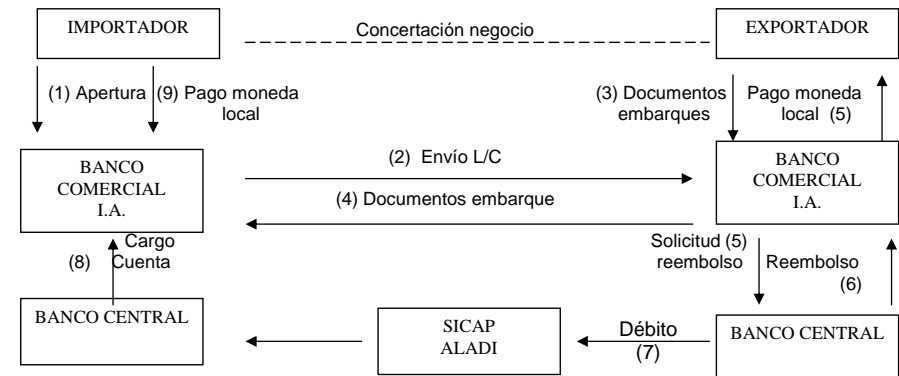
Para el caso de una operación comercial, el procedimiento de canalización es el siguiente:

En la fecha de pago de una transacción, el exportador debe ser reembolsado por su banco comercial (banco o institución autorizada) contra la presentación de la documentación válida (los instrumentos). A su vez, el banco comercial del exportador obtiene el reembolso del banco central de su país y éste último asienta un crédito a su favor y un débito a cargo del banco central del país importador, por cuenta del cual efectúa el pago. El banco central que fue debitado debe ser reembolsado por el banco del importador, y éste por el propio importador.

Para cumplir con dicho procedimiento, cada banco central lleva una cuenta, a cada uno de los demás, en la que registra el importe de los pagos que efectúa a los exportadores de su país, por intermedio de un "banco autorizado", en nombre de los bancos centrales de los importadores, o sea sus "créditos" frente a esos bancos centrales. Asimismo, en otra cuenta registra los cargos que le son avisados por cada uno de los otros bancos centrales, o sea sus propios "débitos". La diferencia diaria entre "créditos" y "débitos" de un banco central está cubierta por una "línea de crédito" bilateral establecida por pares de bancos centrales entre sí.

La multilateralización opera a través de la determinación primaria de los saldos bilaterales resultantes al momento del cierre del "período cuatrimestral", cuando se compensan las posiciones bilaterales dando lugar a un solo saldo deudor o acreedor para cada banco central, el que debe transferirse o recibirse, según sea el caso.

Ciclo de Operaciones por Convenio

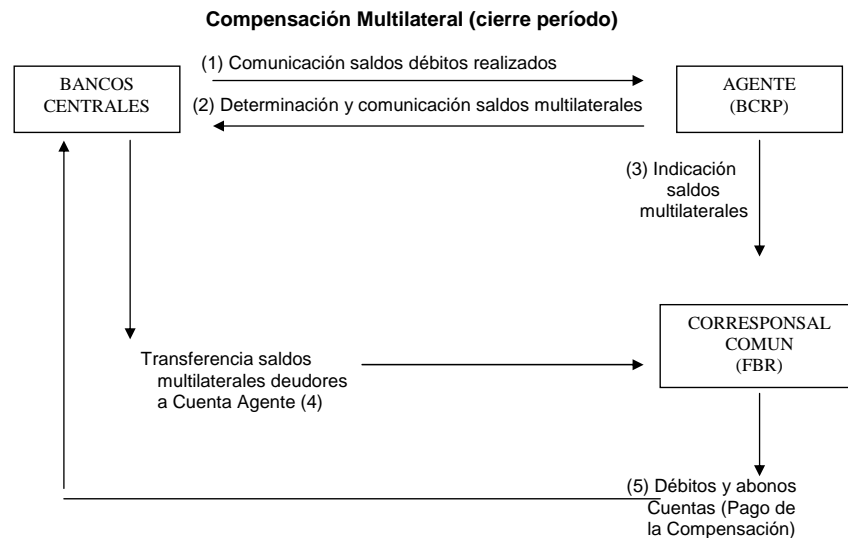


d) Intereses sobre los créditos realizados

Está establecido el pago de intereses sobre los débitos que se realicen entre sí los bancos centrales. Actualmente la tasa que opera se sitúa en el 90 por ciento del promedio de la "prime rate" diaria (durante los tres primeros meses y medio del cuatrimestre) que registre el banco comercial de la ciudad de Nueva York cuyo activo sea el más elevado el día de inicio del período respectivo.

e) Agente y Corresponsal Común

Un banco central actúa como Agente del Sistema y efectúa la compensación multilateral: se trata del Banco Central de Reserva del Perú. También se cuenta con un corresponsal común: el Federal Reserve Bank of New York, a través del cual se liquidan los saldos deudores y acreedores.

**Sicap/Aladi**

Es importante señalar que desde mayo ed. 1989, el Convenio esta soportado por el "Sistema computarizado de Apoyo al Convenio de Pagos y Créditos Recíprocos de la ALADI (SICAP/ALADI)".

Este Sistema comprende un Centro de Operaciones, establecido en Lima, en la sede del Banco Central de Reserva del Perú; Centros Regionales que operan en cada uno de los Bancos Centrales y un Centro Estadístico-Informativo y de Coordinación, que funciona en la Secretaría General de la ALADI.

El SICAP/ALADI está conformado por una serie de programas de computación que, mediante el uso de líneas telediscadas para la transmisión de datos, permite el tratamiento automatizado de la información relativa a las operaciones del Convenio de Pagos y de otras vinculadas con las relaciones recíprocas entre los Bancos Centrales miembros. Su función básica es posibilitar el mantenimiento y conocimiento diario de los saldos de las Cuentas que se lleven entre sí los Bancos Centrales miembros. Además, proporciona a éstos en forma metódica y detallada, una múltiple y variada información de los movimientos del período corriente (débitos, créditos, saldo, cálculo de numerales e intereses, liquidaciones extraordinarias, uso multilateral de márgenes de crédito, tablas de instituciones autorizadas, etc.), así como histórica referida a períodos anteriores.

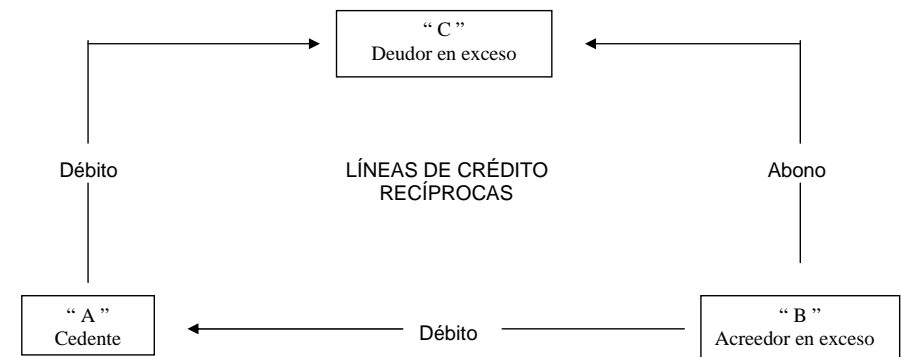
El SICAP/ALADI ha optimizado la operación del Convenio de Pagos en diversos aspectos, entre los que cabe destacar la oportunidad y seguridad de la información que transita por el Sistema y la reducción de los costos de comunicación entre los Bancos Centrales miembros. Por otra parte, la riqueza de los datos que recoge permite esperar que se transforme gradual y progresivamente en una fuente de información de especial valor en torno a la evolución de las transacciones, comerciales y financieras, intra-regionales.

Otros aspectos del mecanismo de pagos**Mecanismo de uso multilateral de líneas de crédito**

Como se ha comentado anteriormente, cuando un Banco Central es debitado por otro por encima de la línea de crédito recíproco correspondiente, puede reclamar el pago del exceso con antelación al cierre del cuatrimestre. Dicho exceso puede abonarse en efectivo, mediante una transferencia directa del importe (liquidación extraordinaria) o, previa consulta con las partes, mediante el Mecanismo de Uso Multilateral de Márgenes de Líneas de Crédito.

A través de este último Mecanismo se obtiene un mayor aprovechamiento del conjunto de las líneas de crédito disponibles por cada Banco Central y se profundiza el grado de cooperación multilateral entre los miembros.

El mecanismo básicamente permite una sustitución de deudas. Un Banco Central deudor (C) que haya sobrepasado la línea de crédito recíproco con un segundo Banco Central que es acreedor en exceso (B), solicita a un Banco Central cedente, con el cual tiene margen de crédito disponible (A), que le sustituya en todo o en parte la deuda que tiene con el "Banco acreedor en exceso". El "Banco cedente", entonces, es debitado por el "Banco acreedor en exceso", débito que el "Banco cedente" traslada a su vez al "Banco deudor en exceso". Concurrentemente, el "Banco deudor en exceso" recibe un crédito o abono por el mismo importe del "Banco acreedor en exceso", disminuyendo de esa manera el saldo deudor original con este último y restituyendo el margen de su línea de crédito.

Mecanismo de Uso Multilateral de Márgenes de Crédito**Mecanismo de descuento de Instrumentos**

Este mecanismo del Convenio es de especial importancia para apoyar financieramente al comercio intra-regional.

A las condiciones favorables creadas por el funcionamiento de la garantía de reembolso, cabe agregar, a partir de 1990, el mecanismo que se comenta. El mismo facilita el mayor aprovechamiento de los recursos disponibles en los bancos comerciales (Instituciones Autorizadas) de algunos de los países miembros para canalizarlos, a través de Instituciones

Autorizadas de otros países miembros, en apoyo financiero de operaciones del comercio intra-regional.

La figura consiste en que, sobre la base de un instrumento de pago con financiamiento derivado de una operación comercial entre dos países miembros, el Banco Comercial Autorizado del país del exportador ofrezca el respectivo documento en descuento a una Institución Autorizada de un país miembro. En caso de aceptación, el Banco Comercial tenedor del instrumento original emite, de manera vinculada y sujeta al mismo vencimiento de éste, un instrumento adicional (pagaré avalado) a favor de la Institución aceptante del tercer país, que también es canalizable por el Convenio contra el cual recibe los fondos correspondientes. Ambos vencimientos, el del instrumento comercial y el del instrumento financiero, deben ser simultáneos, con lo cual el reembolso al exportador por su Institución Autorizada y a ésta por su banco central, por un lado, así como a la Institución Autorizada financiadora por su respectivo banco central, se realizan en la misma fecha.

De esta forma, por un lado el Banco Comercial del país exportador anticipa la recepción de los fondos y puede seguir ofreciendo financiamiento a sus clientes o anticipar el pago al exportador. Por otro lado, el Banco Comercial del tercer país miembro realiza una conveniente colocación de sus fondos disponibles para créditos.

Programa Automático de Pago

En marzo de 1991, el Consejo para Asuntos Financieros y Monetarios de la ALADI aprobó un Protocolo Modificatorio del Convenio de Pagos, vigente desde el 1º de mayo de 1991, en el que se establece un mecanismo multilateral y automático, destinado a apoyar las situaciones de iliquidez que, por causas de fuerza mayor, se puedan presentar a alguno de los bancos centrales miembros para cumplir con sus obligaciones en la compensación multilateral, así como medidas correctivas como para atender esas situaciones extraordinarias cuando ellas se sucedan más allá de lo razonable o posible de soportar por el Sistema.

El "Programa Automático de Pago" consiste en un diferimiento del pago de los saldos deudores de un Banco Central por un período cuatrimestral adicional, en el cual, los adeudos respectivos deberán cancelarse en cuatro pagos iguales y consecutivos a fin de cada mes. Este Programa Automático de Pago puede utilizarse, por un mismo banco central. Hasta en dos oportunidades en el término de seis períodos de compensación (dos años).

Este nuevo mecanismo significa una importante ampliación del grado de multilateralidad de la cooperación desarrollada a través del Convenio de Pagos, permitiendo una distribución equitativa del riesgo y habilitando una eventual reacción general frente al mismo, para afrontar las urgencias y consecuencias que caracterizaban a la forzosa, negociación de arreglos bilaterales, por fuera del Sistema, que se estipulaba anteriormente frente a situaciones de incumplimiento oportuno de alguno de los miembros.

En el régimen anterior, si un banco central no podía cumplir con su saldo deudor en la Compensación multilateral, se le excluía de la misma al cierre del período y el proceso se cumplía exclusivamente entre los demás. Para el banco central deudor se establecía la obligación de realizar, por fuera del Convenio, los arreglos bilaterales pertinentes con cada uno de sus acreedores y, en el segundo período, continuaba operando normalmente.

De este modo se daba la situación que, un banco central excluido, arreglaba formas diferidas de pago con sus acreedores y, en el caso de tener algunos saldos acreedores con otros, recibía tales importes en forma inmediata.

El Programa Automático de Pago corrige esta situación determinando que si un banco central deudor en la compensación multilateral presenta algunos saldos acreedores parciales, estos saldos pasan a distribuirse a prorrata entre sus acreedores, atenuando sus importes, y el remanente configura la deuda considerada por el Programa, deuda que, de no liquidarse en los plazos establecidos, se mantiene en el Sistema agregándose a los débitos que se le realicen en el cuatrimestre siguiente.

En lo sucesivo, el amparo del Convenio alcanzará en todo tiempo, a todas las operaciones trazadas por el mismo, más allá de si un banco central deudor en la compensación multilateral, por razones de fuerza mayor, cumple o no oportunamente con las obligaciones a su cargo.

Beneficios resultantes de la aplicación del Convenio

El Convenio ha cumplido con uno de sus principales objetivos, que es facilitar una limitada utilización de divisas convertibles en las transacciones comerciales entre los países miembros favoreciendo el desarrollo de las mismas.

Asimismo, al conceder garantías plenas de pago a las operaciones canalizadas por su intermedio, el Convenio ha promovido una minimización de los riesgos y una amplia agilidad de los pagos en beneficio de los operadores económicos de la región.

Por otra parte, ha permitido una reducción del costo de las operaciones comerciales, por la eliminación de la tradicional triangulación bancaria con las instituciones de fuera de la región así como por hacer prescindible la contratación de seguros de crédito a la exportación. Consecuentemente ha promovido una amplia participación de las entidades bancarias radicadas en los países miembros (instituciones autorizadas), en la apertura, confirmación y negociación de cartas de crédito relativas al comercio intra-regional.

Ello ha derivado en una mayor vinculación entre los bancos comerciales de la región, los que han iniciado o ampliado sus relaciones intra-regionales para facilitar su participación en el financiamiento del comercio regional, transformándose además en valiosos conductos de información sobre oportunidades comerciales entre los países del área.

Del lado de los bancos centrales miembros, el Convenio ha redundado en un estrecho conocimiento y un alto grado de cooperación y apoyo entre los mismos, que ha permitido desarrollar otros mecanismos de integración financiera y dará lugar, sin dudas, en el futuro, a la profundización de la misma.

Cabe resumir, por último que, la evolución favorable del Convenio y la eficiente operación de sus garantías, especialmente la de reembolso oportuno, a su vencimiento, del valor de las operaciones por él cursadas, merced a la cobertura de los riesgos país y comercial, han generado una actitud de confianza de la banca comercial regional y de los operadores económicos en cuanto a las seguridades de pago de las exportaciones.

Regulaciones Internas

Esta presentación del Convenio de Pagos y Créditos Recíprocos está basada en las normas generales aprobadas por el Consejo para Asuntos Financieros y Monetarios de la ALADI, integrado por los Gobernadores de los Bancos Centrales de los países miembros. Sin embargo, en virtud de las normas cambiarias que rigen en cada país, los respectivos Bancos Centrales producen una reglamentación interna, derivada del Convenio y su Reglamento, en donde se especifican las instrucciones y los procedimientos a seguir por sus Instituciones Autorizadas, a fin de que éstas puedan operar el Mecanismo y acceder a sus beneficios.

Por ello, el canal natural de consulta para un operador económico, sobre los detalles del Convenio y su operación a nivel de cada país, son los bancos comerciales autorizados, los que a su vez reciben instrucciones de sus propios Bancos Centrales.

En forma subsidiaria, la Secretaría General de la ALADI es fuente de consulta sobre interpretación y alcance de las normas del Convenio, con lo que se procura tener un mecanismo de utilización uniforme en toda la región.

Régimen Penal Cambiario - Ley 19359 TO. 1995

Artículo 1.- Serán reprimidas con las sanciones que se establecen en la presente ley: a) toda negociación de cambio que se realice sin intervención de institución autorizada para efectuar dichas operaciones; b) operar en cambios sin estar autorizado a tal efecto; c) toda falsa declaración relacionada con las operaciones de cambio; d) la omisión de rectificar las declaraciones producidas y de efectuar los reajustes correspondientes si las operaciones reales resultasen distintas de las denunciadas; e) toda operación de cambio que no se realice por la cantidad, moneda o al tipo de cotización, en los plazos y demás condiciones establecidas por las normas en vigor; f) todo acto u omisión que infrinja las normas sobre el régimen de cambios.

Artículo 2.- Las infracciones previstas en el artículo anterior serán sancionadas: a) multa de hasta diez (10) veces el monto de la operación en infracción, la primera vez; b) prisión de uno (1) a cuatro (4) años en el caso de primera reincidencia o una multa de tres (3) a diez (10) veces el monto de la operación en infracción. c) prisión de uno (1) a ocho (8) años en el caso de la segunda reincidencia y el máximo de la multa fijada en los incisos anteriores. d) si la multa impuesta en el caso del inciso a) no hubiese sido superior a tres (3) veces el monto de la operación en infracción, la pena privativa de libertad a que se refiere el inciso b),

será de un (1) mes a cuatro (4) años. e) en todos los supuestos anteriores podrá aplicarse conjuntamente, suspensión hasta diez (10) años o cancelación de la autorización para operar o intermediar en cambios e inhabilitación hasta diez (10) años para actuar como importador, exportador, corredor de cambio o en instituciones autorizadas para operar en cambios. f) cuando el hecho hubiese sido ejecutado por los directores, representantes legales, mandatarios, gerentes, síndicos o miembros del consejo de vigilancia de una persona de existencia ideal, con los medios o recursos facilitados por la misma u obtenidos de ella con tal fin, de manera que el hecho resulte cumplido en nombre, con la ayuda o en beneficio de la misma, la persona de existencia ideal también será sancionada de conformidad con las disposiciones de los incisos a) y e). La multa se hará efectiva solidariamente sobre el patrimonio de la persona ideal y sobre los patrimonios particulares de los directores, representantes legales, mandatarios, gerentes, síndicos o miembros del consejo de vigilancia que hubiesen intervenido en la Comisión del hecho punible; g) en el caso de falsa declaración, si el infractor rectificase la misma en forma espontánea dentro del término de quince (15) días de cometida la infracción, se fijará la multa en un cuarto (1/4) de la que hubiese correspondido de no mediar dicha rectificación y no se tendrá en cuenta esa penalidad a los efectos de la reincidencia prevista por esta ley.

Artículo 3.- En el supuesto de concurrencia simultánea o sucesiva de varias infracciones independientes, la multa aplicable será la suma resultante de la acumulación de las penas pecuniarias correspondientes a los diversos hechos reprimidos. Sin embargo, la multa total no podrá exceder de diez (10) veces el monto de la operación mayor en infracción. Si se tratase de la pena de prisión, se aplicaran las previsiones del artículo 55 del código penal.

Artículo 4.- Los montos de las operaciones en infracción a las cuales se refiere el artículo 2 en sus incisos a), b) y c) y el artículo 17 inciso b), penúltimo párrafo, serán actualizados por el organismo competente al momento en que dicte resolución o sentencia condenatoria, en la cual se graduara la pena pecuniaria teniendo en cuenta el monto resultante de dicha corrección. La actualización se practicará convirtiendo en pesos el monto de la operación en infracción al tipo de cambio del banco de la Nación Argentina tipo vendedor correspondiente al día en que se cometió la misma y aplicando sobre dicho monto la variación del índice de precios al por mayor- nivel general -, o el que lo sustituya, publicado oficialmente por el Instituto Nacional de estadística y censos dependientes del Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos de la Nación.

Artículo 5.- El Banco Central de la República Argentina tendrá a su cargo la fiscalización de las personas físicas y jurídicas que operen en cambios y la investigación de las infracciones previstas en esta ley. A tal fin tendrá las siguientes facultades: a) requerir informaciones a cualquier persona física o ideal. b) crear y organizar registros permanentes o especiales de las personas físicas o ideales sometidas a contralor y exigir de ellas, cuando fuere necesario, que lleven determinados libros o registros especiales vinculados con sus operaciones de cambio. c) citar y hacer comparecer, con el auxilio de la fuerza pública si fuere necesario, a las personas a quienes considere pertinente recibirles declaración, como infractores o testigos. d) realizar pericias técnicas en toda clase de libros, papeles, correspondencia o documentos de las personas físicas o entidades que intervengan directa o indirectamente en operaciones de cambio o de terceros que interesen a los fines de la investigación. e) requerir de los tribunales competentes las órdenes de allanamiento necesarias, las cuales deberán ser expedidas sin demora, bajo la responsabilidad del o de los funcionarios que las requieran. En tal caso podrá requerir el auxilio inmediato de la fuerza pública cuando tropezare con inconvenientes o resistencia para practicar allanamientos, secuestros, registros o inspecciones de oficinas, libros, papeles, correspondencia o documentos de las personas investigadas. f) solicitar directamente de las autoridades nacionales, provinciales o municipales, informes, estadísticas, documentos y otros datos vinculados con la investigación. g) cuando se responda verbalmente a los requerimientos previstos en los incisos a) y c) o cuando se examinen libros, comprobantes, justificativos, etc., De acuerdo con lo estatuido en el inc. D), deberá dejarse constancia en actas de la existencia e individualización de los documentos exhibidos, así como de las manifestaciones verbales de los fiscalizados. Dichas actas, que extenderán los funcionarios y empleados actuantes del Banco Central de la República Argentina, sean o no firmadas por el interesado, servirán de prueba, debiéndose en caso de negativa constatar dicha circunstancia mediante la firma de dos testigos. El Banco Central de la República Argentina podrá requerir en cualquier

momento, de las entidades financieras autorizadas, casas, agencias y corredores de cambios, exportadores, importadores y cualquiera otra persona física o de existencia ideal que intervenga directa o indirectamente en operaciones de cambio, la exhibición de sus libros o documentos, y el suministro de todas las informaciones relacionadas con las operaciones que hubiesen realizado o en las que hubieren intervenido. Las personas enumeradas precedentemente deberán conservar por un término no menor de diez años los libros, registros, comprobantes, documentos, etc., vinculados con las mencionadas operaciones. El Banco Central de la República Argentina podrá limitar la verificación del cumplimiento de las disposiciones de cambios a las operaciones efectuadas con anterioridad de seis años a la fecha en que ordene la inspección.

Artículo 6.- Cuando alguno de los organismos o entidades o personas físicas que intervengan en el trámite o fiscalización de las operaciones de cambio, comprueben o presuma la Comisión de infracciones, dará traslado de los antecedentes al Banco Central de la República Argentina, quien previo estudio de ellos, resolverá si corresponde iniciar sumario, proseguir la investigación o archivar las actuaciones.

Artículo 7.- Los organismos, entidades o personas físicas que intervengan en el trámite o fiscalización de las operaciones de cambio suministrarán al Banco Central de la República Argentina los elementos de juicio de que dispongan y que este considere necesario para la comprobación de las infracciones.

Artículo 8.- El Banco Central de la República Argentina tendrá a su cargo el proceso sumario, el que hasta la conclusión de la causa para definitiva no podrá exceder del plazo de trescientos sesenta (360) días hábiles, a contar desde la fecha de resolución de apertura del sumario. Los actuados se iniciaran con las conclusiones de inspección y control en la materia. La procedencia de ampliar o extender la investigación, la formulación técnica y legal de los cargos e imputaciones o de la falta de mérito para efectuarlos, serán funciones de una unidad orgánica separada e independiente de la actividad anterior y concluirán en la resolución del presidente del banco que disponga la apertura formal del proceso o el archivo de las actuaciones. La sustanciación del proceso estará a cargo de una dependencia jurídica del banco, la cual recibirá la causa a prueba, producirá la que considere oportuna para mejor proveer, dictará las resoluciones que sean necesarias hasta la conclusión de la causa para definitiva y elevará las actuaciones al presidente del banco para remitirlas al Juzgado Nacional de Primera Instancia en lo Penal Económico de la Capital Federal, o al Federal con asiento en la Provincia, según corresponda. El proceso se sustanciara conforme a las siguientes normas: a) se dará traslado al sumariado de las imputaciones por diez (10) días, quien al contestar deberá presentar su defensa y ofrecer las pruebas, acompañando la instrumental o indicando donde se encuentra en el caso de no poder acompañarla. Si ofreciese testigos, enunciara en forma sucinta los hechos sobre los cuales deberán declarar. b) las pruebas deberán sustanciarse en un plazo que no exceda de veinte (20) días, con la intervención del sumariado. Las audiencias serán públicas en cuanto no se solicite que sean reservadas o no exista para ello interés público en contrario. c) sustanciada la prueba, el sumariado podrá presentar memorial dentro de los cinco (5) días de notificado el auto que clausura el período de recepción de la prueba. d) el Banco Central de la República Argentina deberá remitir las actuaciones al juzgado correspondiente, dentro de los quince (15) días de vencido el plazo dispuesto en el inciso anterior. e) Las decisiones que se dicten durante la sustanciación del sumario son irrecurribles, salvo que impliquen un manifiesto gravamen irreparable. f) en el trámite procesal no será aplicable la ley 19549 de procedimientos administrativos. En lo pertinente y en forma supletoria, se aplicarán las disposiciones del Código Procesal Penal.

Artículo 9.- El juzgado Nacional de Primera Instancia que resulte competente resolverá sobre las impugnaciones efectuadas, sin otra sustanciación, salvo las medidas que estime útiles para mejor proveer. El recurso de apelación deberá interponerse y fundarse ante la mencionada institución, la cual lo elevará a la cámara, juntamente con el sumario, en el término de diez (10) días. También podrá practicar las pruebas que hayan sido denegadas por la jurisdicción administrativa, cuando el impugnante hubiese insistido en ellas al interponer el recurso y el juzgado decidiese su procedencia. Estas pruebas se producirán dentro del plazo de veinte (20) días. La sentencia deberá dictarse dentro del término de cincuenta (50) días siguientes. Las resoluciones definitivas dictadas por el juzgado interviniente, serán recurribles con efecto suspensivo ante la respectiva Cámara del fuero, dentro de los diez (10) días de su notificación. El recurso de apelación deberá interponerse y fundarse ante el

juzgado interviniente, el cual lo elevará a la Cámara, juntamente con el sumario, en el término de diez (10) días.

Artículo 10.- La inspección determinará en forma cierta el importe de las divisas omitidas de liquidar o incorrectamente liquidadas en el mercado.

Artículo 11.- Cuando no pueda determinarse en forma directa y cierta el importe de las divisas omitidas de liquidar o incorrectamente liquidadas en el mercado, sea porque el responsable no tenga o no exhiba los libros, registros y comprobantes debidos, sea porque exhibidos no merezcan fe o sean incompletos, la inspección lo emplazará para que dentro de un plazo de quince (15) días suministre los libros, comprobantes, aclaraciones, etc., que le sean requeridos y cuyos datos servirán de base para el pronunciamiento. Vencido el término señalado sin que se presentaran los comprobantes, o si éstos no fueran suficientes, se procederá a estimar de oficio, con los elementos de juicio de que se disponga, el importe de las divisas omitidas de liquidar o incorrectamente liquidadas en el mercado.

Artículo 12.- La estimación de oficio se fundará en los hechos y las circunstancias conocidas que, por su vinculación o conexión con los que las normas de cambio prevén, permitan inducir en el caso particular la existencia y medida del hecho sujeto a estimación. Podrán servir especialmente como indicios: las fluctuaciones patrimoniales, el volumen de las transacciones y utilidades de otros períodos, el monto de las compras o ventas efectuadas, las existencias e inventarios de mercaderías, el rendimiento normal del negocio o explotación o de otras empresas similares, y cualesquiera otros elementos de juicio que obren en poder del Banco Central de la República Argentina o que deberán proporcionar las Cámaras de Comercio o Industria, bancos, asociaciones, entidades públicas o privadas, cualquiera otra persona, etc. En las estimaciones de oficio podrán aplicarse los coeficientes o promedios generales que a tal fin establezca el Banco Central de la República Argentina con relación a explotaciones o actividades de un mismo género.

Artículo 13.- A los efectos de la estimación de oficio, el Banco Central de la República Argentina podrá considerar, salvo prueba en contrario, que existe entendimiento o vinculación económica entre el exportador o importador del país y el importador o exportador del extranjero cuando: a) el precio de los bienes exportados-producidos, manufacturados, tratados o comprados en el país-, que se declare en cumplimiento de las normas que rijan sobre negociación de cambio en el mercado, sea distinto del precio mayorista vigente en el lugar de destino deducidos los gastos que autoricen las normas en vigor al tiempo de la exportación; b) el precio de los bienes importados, que se declare en cumplimiento de las normas que rijan sobre adquisición de cambio en el mercado, sea distinto del precio mayorista vigente en el lugar de origen adicionados los gastos computables de acuerdo con las normas en vigor, al tiempo de la importación. En los casos previstos en los incisos que anteceden el Banco Central de la República Argentina podrá tomar los precios mayoristas vigentes en el lugar de destino o de origen, respectivamente, a los efectos de determinar el valor de los productos exportados o importados. Si el precio mayorista vigente en el lugar de destino o de origen-según sea el caso- no fuera de público y notorio conocimiento o existan dudas sobre si corresponde a igual o análoga mercadería que la exportada o importada, o medie otra razón que dificulte la comparación, se tomarán como base para establecer el precio de los productos exportados o importados, los precios obtenidos o pagados por empresas independientes que se dediquen a idéntica o similar actividad.

Artículo 14.- La ejecución de pena de multa impuesta en los supuestos previstos en la presente ley, estará a cargo del Banco Central de la República Argentina y tramitará conforme al régimen previsto por el código procesal civil y comercial de la Nación para las ejecuciones fiscales. Constituirá título suficiente la copia simple de la resolución condenatoria certificada por el secretario del tribunal, suscripta por dos firmas autorizadas del Banco Central de la República Argentina.

Artículo 15.- Los montos percibidos y a percibir en concepto de multas y de valores decomisados, provenientes de condenas firmes dictadas en virtud de la presente ley, ingresarán al Banco Central de la República Argentina.

Artículo 16.- En el caso de inspecciones o sumarios que pudiesen conducir a la aplicación de la pena privativa de la libertad prevista en el artículo 2, incisos b) y c),

concluidas las diligencias urgentes, incluso las estimaciones a que se refieren los artículos 10, 11, 12 y 13, las actuaciones se pasaran al Juzgado Nacional de primera instancia en lo penal económico de la capital o al Federal con asiento en provincia, según corresponda, debiendo la causa tramitar en dichas sedes conforme a las disposiciones de los libros II y III del código procesal penal. En tal supuesto, el Banco Central de la República Argentina podrá asumir la función de querellante en el proceso penal, sin perjuicio de la intervención que corresponde al ministerio público.

Artículo 17.- El Banco Central de la República Argentina podrá aplicar las siguientes medidas precautorias: a) para los inspeccionados o sumariados: 1) no acordarles autorización de cambio. 2) no dar curso a sus pedidos de despacho a plaza. 3) no dar curso a sus boletas de embarque de mercadería. 4) suspender sus autorizaciones para operar o intermediar en cambios y sus inscripciones en los registros creados o a crearse vinculados a operaciones de cambio. b) prohibir la salida del territorio Nacional de las personas investigadas o procesadas o responsables de la solidaridad prevista en el artículo 2, inciso f), último párrafo, comunicando a los organismos de seguridad, a la policía Federal y a la Dirección Nacional de migraciones, lo resuelto. La prohibición podrá ser impuesta cuando la presencia de dichas personas resulte imprescindible a los fines de la investigación o de la prueba o cuando sea necesaria para asegurar su responsabilidad eventual frente a las multas imponibles. En éste último supuesto y si no obstase a los otros fines, los afectados podrán obtener el levantamiento de la restricción mediante caución real. Cada incumplimiento de la prohibición será penado con una multa de hasta tres (3) veces el monto de las operaciones en infracción que sean materia de la investigación o del proceso. Las medidas adoptadas en virtud de las previsiones del presente inciso, serán recurribles al solo efecto devolutivo ante la Cámara Nacional de apelaciones en lo penal económico, dentro del plazo de cinco (5) días de su notificación o conocimiento. c) solicitar al juez correspondiente las medidas cautelares necesarias para asegurar la eventual responsabilidad pecuniaria de los investigados o procesados o responsables de la solidaridad prevista en el artículo 2, inciso f), último párrafo. d) requerir al juez a quien corresponda intervenir en las actuaciones en el caso del artículo 16, la orden de detención de los prevenidos, poniendo a su disposición las mismas dentro de las siguientes cuarenta y ocho (48) horas. En el supuesto del artículo 16, las medidas de los incisos a) y b) también podrán ser adoptadas por el juez interviniente, de oficio o a pedido del Banco Central de la República Argentina, debiendo en este caso resolver sobre la petición dentro de las veinticuatro (24) horas, con habilitación de día y hora si fuese necesario.

Artículo 18.- A los fines de la reincidencia prevista por esta ley, se computarán las sentencias condenatorias firmes pronunciadas a partir de su vigencia, aun cuando impongan pena de multa y siempre que no hayan transcurrido cinco (5) años entre la condena anterior y la nueva infracción.

Artículo 19.- La prescripción de la acción para perseguir las infracciones de cambio se operará a los seis (6) años. Dicho lapso se interrumpirá por los procedimientos que impulsen la investigación, practicados con conocimiento del inspeccionado, por los actos procesales de impulsión dictados por la jurisdicción administrativa o judicial y por la comisión de otra infracción.

Artículo 20.- Serán aplicables las disposiciones del libro primero del código penal, salvo cuando resulten incompatibles con lo establecido en la presente ley. En especial y expresamente, no serán de aplicación las siguientes disposiciones del código penal: a) el artículo 2, cuando se trate de la imposición de la pena de multa en todos los supuestos del artículo 2 de la presente ley. b) el artículo 14, cuando se trate de la primera reincidencia prevista en el inciso b) del artículo 2 de la presente ley. Cuando se trate de la segunda reincidencia, prevista en el inciso c) del artículo 2 de esta ley, el artículo 14 del código penal no se aplicará solo si la primera reincidencia fue penada con multa. c) el artículo 51, primer párrafo.

Artículo 21.- Las causas actualmente en trámite ante la justicia Nacional en lo penal económico o Federal con asiento en provincias, continuaran allí radicadas hasta su total terminación.

Artículo 22.- Decláranse extinguidas las acciones penales de las siguientes infracciones cambiarias, cometidas con anterioridad al 3 de diciembre de 1980, inclusive en

los casos en que haya recaído condena que no se encuentre pasada en autoridad de cosa juzgada: a) las transgresiones cuyo monto no supere el importe equivalente a veinte mil dólares (u\$s. 20000), con excepción de las tipificadas en el inc. B del Art. 1ero. del presente texto ordenado, las cuales serán punibles en todos los casos; b) las violaciones previstas en el inc. c de Art. 1ero del presente texto ordenado; c) Los incumplimientos de lo dispuesto por la actualmente derogada circular del Banco Central de la República Argentina, RC. 478 del 18 de julio de 1973; d) Las negociaciones en el mercado legal de las divisas provenientes de exportaciones, formalizadas fuera de los plazos a que se refiera la reglamentación aplicable; e) Las omisiones de negociar en el mercado legal las divisas provenientes de exportaciones, cuando las respectivas negociaciones se efectúen dentro del termino de ciento ochenta (180) días corridos, a partir del 3 de diciembre de 1980.

Artículo 23 - Dentro del plazo de ciento ochenta (180) días corridos de la vigencia de la ley 24144, todos los sumarios de la naturaleza aludida en el Art. 8, primer párrafo, del presente texto ordenado, que tramitan por ante el Banco Central de la República Argentina deberán ser concluidos, elevando la causa para definitiva al Juzgado de Primera Instancia en lo Penal Económico de la Capital Federal, o al Federal con asiento en la provincia según corresponda.