

## **PRACTICA DEL COMERCIO INTERNACIONAL**

Sumario: Las empresas que se dedican al comercio internacional obtienen más beneficios y reducen los riesgos cuando confían en usos y costumbres sancionados por el tiempo. En particular, el comercio exterior exige un gran dominio de los contratos y de los documentos. En consecuencia, las empresas deben saber cómo redactar un contrato de compraventa completo y eficaz, ya que éste determinará a su vez qué otros documentos son necesarios: el de transporte (por ejemplo, el conocimiento de embarque), la póliza de seguro o los documentos relacionados con el pago (por ejemplo, el crédito documentario).

### **1.1 Ámbito**

El propósito es presentar de manera concisa los usos y prácticas del comercio internacional de mercancías, especialmente los aspectos jurídicos, económicos y del transporte.

Nos ocuparemos de la compraventa de *mercancías*, en oposición a la compraventa de servicios u otros bienes intangibles como la propiedad intelectual (es decir, patentes, licencias, marcas o clientela) o los productos financieros (o sea, valores, fondos, acciones u obligaciones).

Con todo, muchos de los conceptos básicos del comercio internacional que expondremos pueden aplicarse a operaciones más complejas o combinadas.

Así, por ejemplo, los grandes proyectos de infraestructuras, como la construcción de aeropuertos o autopistas, se basan con frecuencia en un sistema de garantías bancarias o de fianzas de cumplimiento con las descritas en el capítulo 8. Por otra parte, los contratos más importantes en el sector de la construcción internacional son tan complejos (con la dificultad añadida del conflicto entre legislaciones diferentes) que a menudo se recurre al arbitraje internacional como la única manera eficaz de dirimir los conflictos. La resolución de disputas se explica en detalle en el capítulo 3.

## 1.2 ¿Por qué exportar e importar? Los beneficios del comercio internacional

- a. **La exportación:** En la práctica, las pequeñas empresas tal vez empiezan a exportar al recibir un pedido inesperado del extranjero, no como consecuencia de una decisión formal o de una estrategia de exportación. A medida que los pedidos aumentan en número, la dirección de la empresa empieza a prestar atención a esta actividad y quizá llegue a crear un *departamento de exportación*. En algunos casos, una pequeña incursión comercial ha sido la precursora de grandes imperios exportadores: las exportaciones de Toyota a Europa en la década de los 50 comenzaron gracias a la iniciativa de un vendedor de coches danés que viajó a Japón y compró unos cuantos vehículos de prueba.

A veces la exportación comienza con una exposición de éxito, tras la que se empiezan a recibir pedidos. Dejando de lado el ímpetu inicial, exportar adquiere sentido para la empresa si cree que con esta inversión incrementará su competitividad o sus ingresos a largo plazo. Antes, muchas empresas exportaban únicamente cuando sus mercados interiores estaban saturados o bien si llegaba a su conocimiento que los márgenes de beneficio en algunos mercados exteriores eran extraordinariamente elevados.

En el entorno actual de globalización e integración continua de los mercados, un buen número de compañías ha adoptado planes de exportación como parte indispensable de su estrategia competitiva: "exportar o morir". Si la competencia exporta, puede ser necesario hacerlo también para no quedar en desventaja.

Hoy en día, uno de los principales recursos para incrementar la competitividad reside en la capacidad de aprender más rápido que la competencia. La actividad exportadora, en particular, intensifica la condición de la empresa como organización "que aprende". El contacto con los clientes extranjeros y las técnicas de mercadotecnia y distribución internacionales pueden formar a las empresas en campos que tal vez sean provechosos para el mercado interior. Además, la formación del personal para afrontar la actividad internacional permite alcanzar economías de escala, puesto que estos conocimientos, una vez adquiridos para exportar a un país concreto, pueden aplicarse para comerciar después con otros mercados.

Un aliciente más a favor de la exportación es la diversificación de riesgos, ya que la empresa no depende totalmente de las ventas en un único mercado. De la misma manera, la exportación tiene a disminuir el efecto de la desaceleración en las ventas, puesto que los

ciclos en los mercados exteriores tienden a retrasarse respecto al mercado interior. Cuando las ventas flaquean en el mercado interior, a menudo aún son firmes en los mercados exteriores. Por tanto, la transición hacia otros productos puede efectuarse con más facilidad.

- b. **La importación**: Lo contrario de la exportación es la importación. Observando desde el lado de la importación, existe una gran variedad de corredores, representantes, agentes, mayoristas, revendedores y distribuidores dedicados a introducir productos en los mercados interiores. A menudo, las empresas importadoras son profesionales de la mercadotecnia que trabajan exclusivamente en el marco local. Con frecuencia, el único aspecto internacional de su negocio es el contrato de suministro.

Nos ocuparemos principalmente de los aspectos de la actividad internacional, no de la comercialización de productos extranjeros en los mercados interiores. Con todo, puesto que la agencia comercial y la distribución son dos de los principales sistemas bajo los que se presenta la importación, en el capítulo 5 analizaremos en detalle los intereses comunes de las empresas en lo referente a los contratos de agencia y de distribución.

En mercados reducidos ó de rápido desarrollo, el crecimiento del negocio suele descansar, muy singularmente, en la importación: es posible que las empresas locales compitan entre ellas para convertirse en agentes o distribuidoras de marcas extranjeras de prestigio.

La expansión de algunas grandes empresas se ha basado en su condición de representantes, llegando en algún caso a fabricar bajo licencia.

Así, la empresa más importante de Turquía, Koc Holding A.S., se desarrolló en las décadas de los 20 y los 30 como importadora de productos Ford y General Electric, hasta llegar a fabricante de pleno derecho en las décadas de los 40 y 50.

Una de las ventajas de la importación es que permite introducirse en el comercio internacional con un coste relativamente bajo, ya que es posible empezar a mediar en operaciones de importación con un mínimo de material.

Algunas empresas importadoras de éxito empezaron con poco más que la mesa y el teléfono.

### 1.3 **La necesidad de un enfoque profesional**

Abordar de manera profesional las relaciones de comercio internacional permite gestionar con absoluta seguridad los riesgos que le son inherentes. En el mejor de los casos, toda y cada una de las empresas que participan en la compraventa deberían entender el proceso global y las partes de que se compone. Las empresas exportadoras e importadoras, a la banca, los transportistas, las compañías de seguros, los inspectores y los funcionarios de aduanas deberían conocer sus papeles respectivos. También tendrían que saber el uso de cada uno de los documentos (jurídicos, de banca y de transporte) sobre los que descansa la operación.

### 1.4 **Los riesgos del comercio internacional**

Gestionar el riesgo con inteligencia es la esencia del comercio internacional. Aunque es un elemento inherente a toda operación, en el comercio internacional se multiplica y se añade -con otras características- al riesgo del comercio exterior.

- a. **Riesgos relacionados con el transporte** - El transporte internacional implica mayores distancias. Además, la carga cambia de manos con frecuencia o es sometida a almacenamientos prolongados, por lo que los riesgos de daños, pérdida o robo son mayores que en el comercio interior. En consecuencia, los importadores deben conocer qué derechos pueden ejercer contra los transportistas. Si la mercancía resulta dañada por culpa o negligencia del transportista, su responsabilidad puede depender de las disposiciones contractuales y de la información referente al embarque incluidas en el conocimiento de embarque (documento que acredita las condiciones del contrato de transporte, analizado pormenorizadamente en el capítulo 9). De forma similar, el importador necesita saber los límites de cobertura de la póliza de seguros, puesto que si la mercancía sufre algún daño durante el embarque, es posible que tenga que reclamar al amparo de lo dispuesto en la póliza.

- 
- b. **Riesgo de crédito o riesgo de impago** - A menudo los exportadores no pueden comprobar con facilidad la solvencia y buena reputación de los compradores extranjeros, por lo que aumenta el riesgo de impago, de pago tardío o de estafa manifiesta. En consecuencia, los exportadores cautos insisten con frecuencia en el pago mediante crédito documentario irrevocable (examinado en detalle en el capítulo 6) o utilizan otros mecanismos de seguridad (capítulo 8).
- c. **Riesgo en la calidad de la mercancía** - Los importadores pueden tener dificultades para constatar la calidad de la mercancía antes de que se envíe. Como consecuencia, puede suceder que la mercancía recibida no se ajuste a la calidad esperada. Una manera de evitarlo es solicitar un *certificado de inspección*.
- d. **Riesgo de tipo de cambio** - Si un precio se fija en una moneda determinada, las fluctuaciones posteriores en el tipo de cambio (entre la moneda del contrato y las divisas contables de las empresas) verificarán inevitablemente a una empresa a costa de la otra. La solución más sencilla para que una de ellas evite esta incertidumbre es fijar el precio del contrato en su moneda.

De hecho, este método tan sencillo no *evita* el riesgo de cambio, ya que la empresa aún corre el riesgo que su moneda se deprecie entre el día del contrato y el día de pago. Fijar los precios en la moneda propia es útil para las pequeñas empresas, porque al estandarizar la moneda del pago facilitan la contabilidad y la previsión de cash flow. Aún así, los criterios comerciales obligan, en muchas ocasiones, indicar los precios en varias monedas. En estos casos, las empresas intentan protegerse de la fluctuación de los cambios, contratando -por ejemplo- *seguros de cambio u opciones*, conocidos también como contratos de *compensación de riesgos*.

- e. **Circunstancias imprevisibles** - Las huelgas, los desastres naturales o las guerras pueden imposibilitar la entrega de la mercancía. Todo hecho inesperado puede alterar extraordinariamente en el coste de transporte, bien por la subida del precio del combustible, bien por el cierre de las rutas más económicas. Incluir en el contrato disposiciones correctas

referentes a la fuerza mayor puede ayudar a proteger a ambas empresas. Este asunto se describe en el capítulo 4.

- f. **Riesgos Jurídicos** - Las leyes y los reglamentos extranjeros pueden variar o emplearse de forma diferente a la aplicada con anterioridad, hecho que tal vez obstaculice o dé al traste con la operación. De pronto, obtener permiso de aduanas puede ser imposible. Además, cuando el contrato está sometido a la jurisdicción de tribunales extranjeros, al amparo de leyes extranjeras, surge el riesgo de no poder obtener un juicio ágil en caso de disputa. Esta es una de las razones por que tanto las empresas exportadoras como las importadoras intentan que las cláusulas referentes a la ley aplicable y los tribunales competentes establezcan que todo litigio será resuelto de acuerdo con la legislación y los tribunales de sus países respectivos. Una opción para salir de este callejón sin salida es disponer por contrato que la resolución de disputas se efectuará mediante arbitraje comercial internacional, como el llevado a cabo por la Corte Internacional de Arbitraje de la CCI (puede consultarse el capítulo 3).
- g. **Riesgos de inversión** - Los riesgos comerciales habituales que se derivan de la comercialización de un producto se ven acrecentados en el ámbito del comercio internacional, debido a la inversión adicional que se supone un plan de exportación. Por ejemplo, un mercado de durante años ha crecido de manera uniforme puede desplomarse súbitamente (debido, por ejemplo, a inestabilidades monetarias) antes de que el exportador pueda amortizar la inversiones en la distribución local. Las empresas deben empezar calibrando muy en serio las posibilidades de exportar o no. Algunas no están lo bastante preparadas para hacerlo, y las hay que quizá no podrán competir jamás en los mercados internacionales, por lo que deberían concentrarse en su área local. Lanzarse a la exportación requiere comprometer recursos que pueden perderse irremediabilmente si se fracasa. El autor sabe de empresas que se declararon en bancarrota después de invertir con energía y un exceso de optimismo en operaciones de exportación que más tarde se malogran.

### 1.5 El papel de los sistemas y los documentos estándar

El comercio exterior prospera hoy en día porque las empresas han aprendido a administrar y superar los riesgos antes mencionados. La gestión del riesgo en el comercio internacional descansa en sus sistemas documentarios que traducen los derechos, costes y responsabilidades del proceso de exportación a sus equivalentes documentarios. Así, la actividad internacional tiene, de hecho, dos facetas, que implican:

1. El envío real de la mercancía, y
2. Los intercambios complementarios de documentos.

Los documentos clave en este esquema pueden enumerarse rápidamente:

1. el contrato de compraventa,
2. el conocimiento de embarque (u otro documento de transporte),
3. los documentos relativos al pago (especialmente el crédito documentario y la letra de cambio o el efecto bancario), y
4. el documento de seguro (póliza, certificado o nota de cobertura).

Buena parte de este libro se dedica a describir las relaciones entre ellos. Otros documentos importantes son el certificado de calidad, el certificado de inspección y el certificado de origen. La revisión de los documentos y la comprensión de sus funciones deben ser tan concienzudas como las de mercancía.

El sistema documentario presenta ventajas, pero también entraña riesgos inherentes. Los documentos en papel pueden ser falsificados, alterados o, sencillamente interpretados erróneamente. En algunos casos, el importador puede encontrarse con que los documentos son aparentemente conformes pero la mercancía es defectuosa. Este desafortunado importador puede verse incapacitado para detener o evitar el pago, a pesar del incumplimiento de contrato del exportador. Los importadores buscan protegerse de estos riesgos comprobando con esmero la identidad de sus clientes y solicitando verificaciones (como las proporcionadas por el certificado de inspección) en caso de duda.

Desde el punto de vista de la empresa exportadora, el sistema documentario tiene el inconveniente de que cumplir con la entrega

de la mercancía no exime de los defectos que contengan los documentos.

Así, puede suceder que el exportador cumpla en gran medida con el contrato pero no pueda recibir el pago inmediato o total, debido a un error en el cumplimiento de alguna formalidad documentaria. Este hecho es problemático, especialmente por las pequeñas empresas exportadoras que solicitan el pago mediante crédito documentario pero no pueden presentar los documentos correctos a tiempo, debido a sus propios errores administrativos.

Lo que pretendía ser un crédito irrevocable se convierte en un crédito condicionado a la voluntad del importador de levantar las reservas a las discrepancias. El resultado más habitual es la demora del pago u otras dificultades.

La única solución, tanto para importadores como para exportadores, es asegurarse antes de cerrar el contrato de compraventa internacional de que conocen las obligaciones documentarias a las que se someten.

### **Ejemplo:**

En un caso en que la mercancía se vendió en condiciones " c.i.f. Hong Kong embarque desde un puerto continental no más tarde del 31 de octubre" la mercancía se embarcó después de esa fecha, pero el conocimiento de embarque fue falsificado para que indicara que el se había realizado a tiempo.

Los compradores descubrieron la falsificación cuando ya habían aceptado la mercancía y no pusieron ninguna objeción respecto a su calidad. El tribunal realizó la observación siguiente:

*"Existe el derecho a rechazar los documentos y el derecho a rechazar la mercancía y ambas cosas son absolutamente distintas. El contrato en condiciones c.i.f. impone una serie de obligaciones al vendedor, unas en relación con la mercancía y otras en relación con los documentos. Por lo que respecta a la mercancía debe poner a la mercancía a bordo, en el puerto de embarque, en conformidad con lo estipulado en el contrato, pero también se debe enviar los documentos y esos documentos deben cumplir con el contrato"*

Kwei Tek Chao contra British Trades & Shippers Ltd (1954) 2 QB 459. Las garantías basadas en documentos, como las que proporcionan el crédito documentario o el certificado de inspección, pueden contrarrestar únicamente una parte del riesgo del comercio internacional.

Existen otros servicios importantes, como los informes comerciales, el seguro de crédito a la exportación y el factoring, que pueden ayudar a completar el plan de reducción del riesgo. Además, las empresas deben verificar todas las operaciones comerciales -la estafa internacional es una realidad y todos los comerciantes deben ser conscientes de la necesidad de comprobar todos los datos y tratar sólo con clientes conocidos que gocen de buena reputación.

## 1.6 Las diferencias culturales y lingüísticas

En la actividad exportadora pueden surgir interpretaciones erróneas, puesto que las empresas proceden de culturas diferentes y se expresan en diferentes lenguas.

### Ejemplo

Un importador australiano de prendas de vestir explica el caso siguiente: había pedido a un proveedor extranjero que le enviara 5.000 camisetas de jugar rubby. El importador solicitó una camiseta de muestra para comprobar el contenido de algodón en el tejido. Cortó una de las mangas a la altura del codo, extrajo unas fibras y las comprobó. Satisfecho con el resultado, devolvió, la camiseta con una nota que decía: "OK send shipment as agreed."

Meses más tarde recibió una llamada airada del distribuidor mayorista, al que había enviado el pedido directamente. El cliente había recibido 5.000 camisetas de rugby...itodas con una manga menosi

Las costumbres comerciales y culturales no son las únicas que cambian cuando se cruzan La fronteras; también varían los sistemas tributarios, los reglamentos, la contabilidad, el control de cambios y los sistemas aduaneros. Los términos jurídicos, como "agente", pueden tener diversas connotaciones, dependiendo de la

jurisdicción. Los patrones técnicos o los productos pueden ser diferentes, como tal vez los sean los gustos del consumidor.

Facilitar el servicio post-venta en mercados lejanos puede ser extraordinariamente caro, con el resultado de que los productos adquieran mala fama. La traducción de folletos y manuales técnicos puede ser enormemente costosa y lenta, especialmente si los documentos se revisan o actualizan con frecuencia.

### 1.7 **Soluciones: ejemplos de la gestión de riesgos en el comercio internacional**

Existen costumbres reputadas que permiten a las empresas gestionar los riesgos descritos con anterioridad:

- **Riesgo de desavenencias**, es decir, e riesgo de desacuerdos en las condiciones del pago o en las de calidad; el riesgo de tener que interponer demandas ante tribunales extranjeros parciales:

#### *Soluciones:*

- Solicitud considerable de informes del tercero; solicitud de referencias.
  - Negociación firme para conseguir una cobertura jurídica mínima, o rechazo del trato.
  - Redacción correcta de los contratos y las condiciones generales, incluyendo disposiciones referentes a la legislación aplicable, los tribunales competentes y arbitraje.
  - Especificación de los Incoterms de 1990.
  - Investigación y preparación de la negociación del contrato.
- **Riesgo de impago (para el exportador)**  
*Solución:*
    - Garantías de pagos adecuadas, como el crédito documentario sometido a las RUU 500.
    - Opción: condiciones de cuenta abierta respaldadas por un crédito de apoyo ( en inglés, standby credit).
  - **Riesgos de recibir mercancías de calidad insuficiente (para el importador)**

*Solución:*

- Solicitud de certificados de inspección emitidos por peritos conocidos.

- **Riesgo de que la otra empresa incumpla sus obligaciones**

*Solución:*

- Pago parcial por adelantado, garantías bancarias, créditos de apoyo (standby); también el uso de fianzas de cumplimiento.

- **Riesgo de que la mercancía sufra daños en tránsito, se pierda o sea parcialmente robada**

*Soluciones:*

- Cobertura del seguro suficiente contra toda posible contingencia y atención a lo que estipule el conocimiento de embarque.
- El contrato de transporte.
- Embalaje apropiado e instrucciones de embarque.

- **Riesgo de que en un cliente bueno en apariencia consiga las mercancías e intente eludir el pago. Riesgo de estafa al importador.**

*Soluciones:*

- Informes comerciales meticulosos de los futuros clientes.
- Formar parte y/o emplear los Servicios de la CCI contra Delito Comercial.

## 1.8 Las operaciones de exportación más habituales

La actividad exportadora adopta una variedad infinita de figuras. Las más comunes se resumen a continuación.

### 1.8.1 Compraventa documental

**Nota:** A riesgo de cometer un a simplificación excesiva, esbozaremos las líneas maestras de una operación de exportación "habitual": *envío de bienes de consumo basado en el Incoterms CIP de 1990, pagadero mediante crédito documental irrevocable y confirmado*<sup>2</sup>. Es tipo de operación centra buena parte del libro y se analiza con más detalle en los capítulos 2 a 9.

- a. **El contrato de compraventa: oferta y aceptación, factura proforma y condiciones generales de venta.** Generalmente, el exportador anuncia su gama de productos y precios en ferias o

mediante el envío de catálogos y folletos. Más adelante recibe consultas de las empresas *importadoras*, en las que solicita el precio de una cantidad de mercancía de una calidad concreta. Llegados a este punto, el exportador puede presentar alguna oferta contractual, en la que se incluye el precio. Es práctica común que el exportador envíe una factura proforma, documento que establece las condiciones y los términos básicos de la compraventa, con el precio y las condiciones de entrega y pago. Puesto que se supone que la factura proforma refleja con precisión la factura comercial que enviará al importador cuando cierre la operación, la probabilidad de que surjan disputas se reduce: con la factura proforma el importador puede comprobar cuánto pagará exactamente si continúa con el trato, particularmente por lo que respecta al transporte y los costes del seguro.

Desde el punto de vista jurídico, el contrato se formaliza cuando la oferta del vendedor recibe la aceptación inequívoca del comprador. Esta aceptación necesaria para formalizar el contrato, puede acreditarse con una orden de compra en la que el comprador indique que está conforme con el precio y las condiciones de la factura proforma.

Puesto que la factura proforma no incluye demasiadas disposiciones jurídicas, los exportadores suelen anexar sus condiciones generales de compraventa, con lo que proporcionan un marco legal detallado que respalda el breve escrito de la factura.

Este intercambio de factura proforma y orden de compra es una de las maneras de formalizar el contrato. Por supuesto, también es posible (y preferible con frecuencia) redactar el contrato de compraventa sólo para una operación y que sea firmado por ambas partes. Un buen ejemplo de contrato lo constituye el modelo de la CCI, analizado en detalle en el capítulo 4. En la práctica, la forma real de los contratos de compraventa internacional varía enormemente, y abarca desde documentos extensos redactados con precisión hasta intercambios breves de mensajes télex o telefax.

- b. El pago y las condiciones de entrega: créditos documentarios e Incoterms de 1990** - cuando la empresa exportadora no conoce a la importadora o es incapaz de conseguir suficientes informes comerciales, tal vez insista en obtener el pago mediante crédito documentario, irrevocable y confirmado (también conocido como "carta de crédito"), sistema de pago que le ofrece unas características ciertas de seguridad. En nuestro caso, el

---

exportador fija el precio basándose en el Incoterms "CIP" de 1990, lo que significa que el precio incluye el flete a destino más el seguro. Los Incoterms de 1990 son un conjunto de "términos comerciales" estándar (como FOB, CIF o EXW), desarrollados por la CCI, que definen qué costes y riesgos asumen las empresas. Se exponen con detalle en el capítulo 4. Ahora supondremos que el exportador utilizó deliberadamente el Incoterms CIP en vez del CIF. CIF significa "coste seguro y flete" y se desarrolló en el contexto del transporte marítimo de mercancías, mientras que CIP significa "transporte y seguro pagados hasta..." y ha reemplazado al CIF como Incoterms más apropiado para el transporte multimoda o contenedorizado. En nuestro ejemplo, la mercancía viaja en contenedores que serán trasladados de un medio de transporte a otro (transporte "multimodal").

- c. Transporte: el transitario, el conocimiento de embarque -** Las empresas exportadoras suelen preparar el envío con la ayuda de un transitario, que reserva espacio para la carga y a veces también se ocupa de las formalidades aduaneras. Según las condiciones del Incoterms CIP de 1990, el exportador debe obtener una cobertura del seguro por el 110% del valor de la mercancía (el diez por ciento extra se añade para cubrir el beneficio mínimo previsto por el importador; pero puede solicitarse más cobertura).

El exportador, gracias al Incoterms CIP, puede redactar el contrato basándose en un documento de transporte multimodal, circunstancias que puede procurarle beneficio tanto en el cobro como en el transporte. Por el contrario, en condiciones CIF (que pueden utilizarse exclusivamente para el transporte marítimo) el exportador debe facilitar al importador un conocimiento de embarque marítimo, conocido también como conocimiento "embarcado".

El conocimiento de embarque muestra que la mercancía ha sido cargada a bordo de un barco mercante. En nuestro ejemplo, sin embargo, la mercancía se ha entregado al transportista en una terminal interior, mucho antes de cargar la mercancía a bordo del buque.

En un caso así, el exportador no podrá conseguir el conocimiento de embarque de transporte multimodal. Si el pago debe realizarse mediante crédito documentario, el exportador tal vez cobre más

---

rápidamente si en el crédito se solicitó un documento de transporte multimodal en vez de un conocimiento de embarque. Con el primero, el exportador puede asegurarse en el pago en cuanto entregue la mercancía en el terminal interior. Si no, deberá esperar a que la mercancía sea cargada en el puerto.

- d. Emisión del crédito documentario** - En el ejemplo, contrario establece que el pago se efectuará mediante carta de crédito o crédito documentario (ambas expresiones son sinónimas). En la terminología bancaria, al importador se le conoce como *ordenante*, mientras que al exportador se le llama *beneficiario* del crédito documentario. La carta de crédito contiene los términos y condiciones según los que el banco efectuará el pago. En general, estos términos incluyen un alista con los documentos que debe entregar el beneficiario (el exportador), como pueden ser la factura comercial, el certificado de seguro, la lista de bultos, el certificado de inspección, el conocimiento de embarque, etc.
- e. Confirmación del crédito** - Supongamos que el beneficiario de nuestro ejemplo ha especificado que el crédito debe ser *confirmado*. Mediante esta cláusula, el exportador solicita al importador que obtenga de otro banco (normalmente en el país del exportador) la confirmación del crédito, lo que significa que el banco confirmador añade su compromiso irrevocable de pagar de acuerdo con los términos y condiciones del crédito. Esta acción debe considerarse ventajosa para la empresa exportadora, puesto que preferirá trabajar con un agente pagador cercano y de confianza. En nuestro ejemplo, el banco confirmador accede a confirmar el crédito. NOTA: No todos los créditos se confirman; la confirmación es un servicio bancario adicional llevado a cabo a cambio de una comisión y, por tanto, sólo debe solicitarse cuando el exportador espera lograr con ello un beneficio significativo. En general, la confirmación sobra sentido cuando la empresa exportadora no desea asumir el riesgo de que el banco emisor sea incapaz de pagar el crédito (por ejemplo, si se declarara insolvente).
- f. Envío de las mercancías y presentación de los documentos para el pago** - El exportador prepara el envío y da instrucciones al transitario para que obtenga los documentos de transporte necesarios. Tras enviar la mercancía, el exportador se presenta en

---

el banco confirmador y entrega los documentos solicitados en el crédito. El banco confirmador toma los documentos y los examina. Si los encuentra *conformes* según las condiciones del crédito, entrega al exportador -o se compromete a entregar- el valor al amparo del crédito. Existen diferentes maneras de pagar al exportador, dependiendo del tipo de crédito. Puede cobrar inmediatamente (crédito al a vista) o posterioridad (crédito de pago diferido). También puede descontar un efecto par obtener el pago inmediato o parcial (créditos contra aceptación o contra negociación). En el capítulo 6 se describen los créditos documentario en detalle.

A continuación el banco confirmador envía los documentos al banco emisor. Si éste los encuentra conformes, reembolsará al banco confirmador en el momento previsto por el importe que haya pagado al amparo del crédito, entregará los documentos al importador y le adeudará importe del crédito.

El importador utilizará los documentos de transporte para que el transportista le entregue la mercancía, suponiendo que todo funciona tal como se planificó. Debe tenerse bien presente que los documentos de embarque suelen contener errores la primera vez que se presentan al banco; la corrección o levantamiento de estas discrepancias pueden llevar a tiempo e incluso demorar u obstaculizar el cobro.

- g** **Disputas surgidas durante la operación** - Supongamos que se produce una disputa. El precio de la mercancía en los mercados cae rápidamente y el importador intenta eludir el cumplimiento del contrato, ya que le supondría una operación ruinosa. Un importador sin escrúpulos o falta de información quizá instruya al banco emisor para que "detenga el pago", argumentando que la mercancía no se ajusta a la calidad establecida por contrato. También puede alegar que la mercancía está mermada, que la cobertura del seguro es insuficiente o que el transportista ha dañado parte de la mercancía.

A pesar de todo ello, si el beneficiario es capaz de presentar los documentos en conformidad con el crédito, el banco pagará o aceptará el efecto contra la entrega de los documentos. La única excepción se produciría en casos de *estafa manifiesta*.

- h Responsabilidad de los transportistas y cobertura del seguro** - Si la mercancía sufre daños o se entrega con merma, la capacidad del importador de reclamar a la compañía de seguros por daños y perjuicios dependerá de si el daño es atribuible o no a una causa o circunstancia excluida de la cobertura de la póliza. Si el daño o pérdida es obra del transportista, el importador o su compañía de seguros pueden reclamarle la indemnización por daños y perjuicios, pero esto dependerá de las excepciones y límites de responsabilidad indicados en el conocimiento de embarque, además de la legislación que sea aplicable.

### 1.8.2 Variantes más comunes de la compraventa internacional

- a. **Contratos continuos** - contratos fraccionados, de suministros, de producción o de "línea". El ejemplo de la operación anterior se basaba en una transacción excepcional o concreta: una única compraventa de una mercancía con un único contrato. En algún caso, los envíos o los pagos parciales se incluyen también en este sencillo paradigma, pero los contratos cambian absolutamente cuando su propósito es establecer relaciones duraderas, como en los casos en los que la empresa importadora cierra la compra de la producción total de la exportadora durante un periodo determinado. En este tipo de contratos reviste gran importancia incluir algún grado de flexibilidad; por ejemplo, permitiendo que los precios se adapten según una fórmula predeterminada. Pueden solicitarse acuerdos de financiación, como los *créditos rotativos*, estudiados en el capítulo 6.
- b. **"Sucesión de contratos"**. En estas operaciones el "exportador" y el "importador" son sólo un elemento más en una serie de empresas vendedoras y revendedoras. Los créditos transferibles y los de respaldo, expuestos en el cap. 6, son los medios de pago utilizados en este supuesto.
- c. **Otros medios de pago**. Aunque los créditos documentarios son un medio de pago muy extendido en el comercio internacional, su coste y complejidad son tales que sólo son aconsejables en situaciones de desconfianza o desconocimiento entre las empresas o bien cuando existen restricciones gubernamentales que los exigen. En otras situaciones, como cuando ambas empresas gozan de buena reputación y son merecedoras de crédito, es habitual establecer condiciones de cuenta abierta: el exportador factura al importador después del envío de la mercancía y le concede un

cierto periodo de crédito. Como veremos en los cap. 6 y 8, este tipo de acuerdo puede ser arriesgado para la empresa exportadora. Otro tipo de pago, la cobranza (o remesa) documentaria, le proporciona más protección que la cuenta abierta, aunque no tanta como el crédito documentario irrevocable. En el sistema de cobranza, el exportador envía los documentos de embarque y un efecto, por ejemplo, a un banco del país del importador. Para conseguir los documentos que le permitirán acceder a la mercancía, el importador debe pagar o aceptar el efecto. Con el empleo de las remesas, el exportador se asegura al menos que el importador no puede acceder a la mercancía si no paga o acepta pagar.

- d. **Contratos de compraventa de servicios o bienes intangibles** - Los contratos de presentación de servicios sobrepasan el ámbito de este libro. En ellos pueden exigirse, por ejemplo, conocimientos del derecho laboral local. Tampoco analizaremos con detenimiento los contratos transfronterizos de compraventa de propiedad intelectual e industrial, como las patentes o las licencias.

Aún así, los contratos de franquicia internacionales -en los que aparecen con frecuencia derechos de propiedad intelectual- se describen en el cap. 5. La compraventa internacional de valores e instrumentos financieros es un campo altamente especializado, sometido a regulaciones nacionales específicas, y no se analiza en el libro.

### 1.8.3 Otras operaciones o acuerdos internacionales

- a. **Relación de agencia o distribución** - mediante los sistemas de agencia y distribución el exportador llega al consumidor extranjero gracias a la asistencia o la representación de un intermediario. En el caso de la agencia, el agente comercializa meramente los productos del exportador, dejando que éste cierre el contrato de compraventa con el cliente. Normalmente, los ingresos del agente se derivan de la comisión sobre las ventas realizadas en su territorio. En el caso de la distribución, el distribuidor compra los productos del exportador y los revende en su área. La diferencia entre el precio de compra al exportador y el precio de reventa al consumidor constituye su beneficio.

Ambos tipos de acuerdo complementan, por tanto, a los contratos de compraventa internacional. La agencia y la distribución se estudian con detalle en el cap. 5, haciendo hincapié en los

modelos de contratos desarrollados por la Cámara de Comercio Internacional.

- b. **Licitaciones internacionales** - En estas operaciones, la empresa o un cliente llama a licitación pública de ofertas para un proyecto determinado. El propósito es estimular la competencia entre los diferentes postores y permitir que la empresa escoja el precio más económico de entre todos los ofrecidos.

Los ejemplos más comunes de instituciones que acuden a este procedimiento son los grandes organismos gubernamentales o las empresas de gran envergadura. La licitación pública no sólo permite conseguir precios competitivos, sino que también reduce la posibilidad de otorgar contratos por corrupción o tráfico de influencia. Aunque el proyecto que radica en la base de la licitación puede generar operaciones de exportación "típicas", no examinaremos este proceso con detenimiento.

No obstante, el cap.. 8 que trata garantías bancarias, está relacionado con las licitaciones internacionales, debido a la generalización en el uso de fianzas provisionales, fianzas de licitación y otras fianzas o garantías a primer requerimiento durante el proceso de licitación y el periodo de ejecución del proyecto.

Una especialidad relacionada con este asunto es la de financiación de proyectos, que cubre un conjunto de complejos recursos financieros subyacentes a la construcción de infraestructuras (planta de producción eléctrica, aeropuertos, autopistas.... La financiación de proyectos se aborda hoy en día de maneras muy diversas, pero existe una característica cada vez más habitual en todas ellas: los prestamistas desean contar hasta cierto punto con los réditos generados por el proyecto para pagar el préstamo. Aunque el uso de garantías y obligaciones es pertinente en este ámbito, tal como se ha descrito antes, la financiación de proyectos no se analiza en detalle en este libro. No obstante, debe tenerse en cuenta que la enorme complejidad de las cuestiones legales que generan estas operaciones, con la posibilidad concomitante de que surjan conflictos jurídicos, hace optar con frecuencia por el arbitraje comercial internacional, descrito en e cap. 3, como la solución más apropiada para resolver las disputas.

- c. **Leasing financiero transfronterizo** - El leasing financiero es un modo de financiación por el que el importador, llamado tomador, adquiere equipos o abastecimientos sin recurrir a un préstamo. Tomas posesión de los bienes, los utiliza, paga el arrendamiento mensualmente y al final del periodo, con el último pago, puede adquirirlos en propiedad.

En bastantes sistemas tributarios el arrendamiento financiero resulta atractivo porque los pagos por este concepto pueden deducirse de los impuestos. En el contexto transfronterizo, una de las primeras preocupaciones jurídicas es la situación del arrendador si el tomador se declara insolvente antes de que acabe el arrendamiento. ¿Puede recuperar los bienes, o están sujetos a algún derecho del resto de los acreedores, como los de autoridad tributaria local, por ejemplo?. La respuesta depende en alto grado de la legislación nacional sobre insolvencia. El arrendamiento financiero es también un campo altamente especializado y no se describe con detenimiento en este libro. No obstante, el análisis del cap. 4 referente a la reserva de dominio es revelante para este tema. La reserva de dominio es un mecanismo contractual por el que el exportador hace valer sus derechos de propiedad hasta que el precio de compra ha sido satisfecho.

- d. **La franquicia internacional** - La franquicia internacional es un sistema de inversión mixta que permita expandir y reproducir una fórmula de negocio probada. En su forma más conocida, el propietario de este negocio, llamado franquiciador, vende o arrienda a un inversor local, el franquiciado, el derecho a explotar la fórmula. La franquicia se ha revelado especialmente útil en el ámbito internacional, ya que permite que el franquiciador se desarrolle rápidamente en los mercados extranjeros con una inversión directa mínima. En el ámbito internacional, es útil distinguir dos tipos de acuerdos de franquicia:

- **El contrato directo de franquicia.** Es un acuerdo directo entre el franquiciador y el franquiciado que establece la franquicia en el extranjero
- **El contrato maestro de franquicia.** Es un acuerdo entre el franquiciador y un franquiciador extranjero maestro. Este último obtiene la autorización para establecer subfranquicias (es decir, para celebrar contratos directos de franquicia) en su territorio. La estructura de franquicia maestra es especialmente

---

indicada para el comercio internacional, puesto que permite un cierto grado de flexibilidad y supervisión local. Los contratos de franquicia pueden ser extremadamente complejos y en ciertas jurisdicciones deben ajustarse a las leyes locales de protección de franquiciados. La CCI se ocupa en la actualidad de desarrollar un conjunto de cláusulas modelo para los contratos de franquicia.

- e. **Licencias internacionales y transferencias de tecnología** - Un buen número de empresas de tecnología avanzada y de ingeniería han descubierto que pueden generar copiosos beneficios en los mercados internacionales con la licencia de uso de sus patentes, marcas comerciales, derechos de autor, secretos industriales o procesos técnicos.

Como ocurren con las franquicias, la licencia permite que la empresa exportadora entre en los mercados internacionales con poca o ninguna inversión directa.

Desde el punto de vista de la importación, muchas empresas, al actuar como licenciatarias -o al comprar la licencia- pueden adoptar y explotar con provecho nuevos procesos y productos. Debido a la complejidad de las normas que se aplican a los derechos de propiedad intelectual, este asunto va más allá de análisis de este libro.

- f. **La compensación** - En las operaciones de compensación se añade a la operación de exportación un elemento de trueque de bienes o una obligación de compra secundaria. A pesar de que la compensación adopta una miríada de formas, no es extraño que se relacione con organismos gubernamentales o economías en desarrollo.

En estas operaciones el exportador insistirá en el que el importador acepte comprar mercancía diferente de la que conforma la operación inicial. Puede que esta mercancía sea de poco interés desde el punto de vista comercial, pero el país exportador desea convertirla en dinero en efectivo. Se afirma que una parte considerable del comercio mundial (entre un cinco y un treinta por ciento, según algunos estudios) se realiza mediante compensación. Las organizaciones empresariales internacionales desapruaban la compensación porque tiende a distorsionar los mercados.

## 1.9 Organismos internacionales y Cámara de comercio

### 1.9.1 Cámara de comercio

Las Cámaras de comercio locales, regionales o nacionales suelen tener un departamento de extranjero para asesorar a las empresas. Muchas organizan seminarios y facilitan información sobre los sistemas de exportación. Es habitual que aquellas que son grandes o sólidas organicen misiones comerciales y ayuden a los mercados extranjeros. La primera chambre de comerce se fundó en Marsella en 1599. La idea prendió y se expandió en los siglos XVIII y XIX, con la apertura de Cámara en Nueva York (1768), Calcuta (1834) y París (1873). Hoy en día, casi todas las ciudades importantes del mundo cuentan con una Cámara de comercio activa. La oficina internacional de cámaras de Comercio (IBCC), filial de la CCI, actúa como foro mundial y centro de información de las actividades de las Cámaras de comercio. En la actualidad, la IBCC desarrolla varios proyectos de servicios electrónicos en red mediante las Cámaras de comercio locales. También supervisa una red internacional de ordenadores que permite que las empresas que se dedican al comercio internacional operen en un "cibermercado" para ofrecer o solicitar operaciones.

### 1.9.2 La Cámara de Comercio Internacional - Proveedora de herramientas y normas estándar para el comercio internacional

**La Cámara de Comercio Internacional (CCI)** es una organización empresarial mundial, con sede en París, de primordial importancia para el comercio internacional. Aunque sus actividades son diversas, resulta capital el papel que desempeña como proveedora de pautas comerciales, jurídicas y bancarias. Así, la CCI ha desarrollado las normas que rigen los usos y costumbres de los créditos documentarios, las RUU 500. Desde el punto de vista jurídico. La Corte Internacional de Arbitraje de la CCI es posiblemente el tribunal más conocido del mundo para la resolución de litigios comerciales. Los Incoterms de 1990 de la CCI, términos comerciales estándar (como FOB y CIF, por ejemplo) definen el contenido jurídico en la fijación de los precios de las operaciones internacionales.

*Objetivos* - La CCI sirve a la comunidad económica mundial mediante el fomento del comercio, la inversión y la apertura de los

mercados a mercancías y servicios. También defiende la libre circulación de capitales. La CCI aboga por el sistema de empresa privada y fomenta la autorregulación que origina la actividad comercial. Fundada en 1919, la CCI es una organización no gubernamental que engloba miles de empresas y asociaciones empresariales de más de 140 países. Unos 60 Comités Nacionales en todo el mundo remiten a sus gobiernos los puntos de vista de la CCI y notifican a la central de París las inquietudes empresariales de sus países.

*Miembros de ingresos* - La CCI se financia parcialmente con las cuotas aportadas a los Comités Nacionales por las 7000 empresas y asociaciones empresariales. Otra parte importante de sus ingresos procede de las tarifas cobradas por la Corte Internacional de Arbitraje. La comercialización de reglamentos y códigos de la CCI, más la venta de otras publicaciones (de la ICC Publishing) y la organización de seminarios permiten obtener ingresos adicionales.

*Categoría especial* - La CCI disfruta de la categoría de entidad consultiva de primer orden de las Naciones Unidas, foro en el que expone los puntos de vista empresariales de los países industrializados y desarrollados. También mantiene una estrecha relación de trabajo con la Organización Mundial del Comercio (OMC), la Organización para la cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), la Comisión Europea y otros organismos intergubernamentales o no gubernamentales. Los representantes permanentes de la CCI en las sedes de las Naciones Unidas de Nueva York y Ginebra siguen de cerca todo avance que afecta al comercio en el ámbito de las naciones Unidas y de sus organismos especializados. LA CCI asegura que los intereses empresariales serán atendidos por los gobiernos, mediante las declaraciones de la sede internacional de París y las delegaciones de los Comités Nacionales en todo el mundo.

*Auto regulación de la actividad comercial* - La CCI también redacta códigos de comportamiento para empresas, en los que establece pautas éticas. La publicación Business Charter for Sustainable Development contiene dieciséis normas que rigen todos los aspectos de la empresa en relación con el medio ambiente, desde el diseño del producto a los consejos a clientes. La publicación Marketing and Advertising Codes se ocupa de la conducta ética relacionada a la mercadotecnia, la publicidad, la promoción de ventas, la prospección de mercados, la publicidad medioambiental

y el patrocinio. La CCI ha publicado recientemente la revisión de las normas contra la corrupción, el cohecho y las prácticas ilícitas en el comercio internacional.

Muchos de los instrumentos clave de la CCI son producto de estos Grupos de Trabajo experimentados. Por ejemplo, la revisión de los Incoterms o las RUU se encarga inicialmente a un pequeño Grupo de Trabajo, que redacta un borrador. Una vez revisados, los borradores se distribuyen ampliamente por todo el mundo a través de los Comités Nacionales.

Más tarde las respuestas se devuelven al Grupo de Trabajo. La redacción final, una vez aprobada por el Grupo de Trabajo y la Comisión, se somete a la aceptación del Consejo Ejecutivo de la CCI. Aunque la magnitud de la consulta consume mucho tiempo, garantiza que los productos de la CCI posean la autoridad que emana del consenso de la comunidad empresarial internacional.

*Servicios de la CCI contra el Delito Comercial* - Esta organización concentra tres unidades de la CCI que se ocupan de diferentes aspectos de los delitos relacionados con el comercio. Son los siguientes:

- Oficina contra el Delito Comercial, fundada para combatir la estafa creciente en el comercio mundial;
- Oficina Marítima Internacional, que se ocupa de todos los delitos marítimos, como la estafa, el robo de la carga y la piratería; y la
- Oficina de Investigación de Facilitaciones, que ayuda a las empresas a evitar la falsificación de sus productos.

La Oficina Internacional de Cámaras de Comercio (IBCC) trabaja para fortalecer la cooperación mundial entre las Cámaras de comercio locales.

Proporciona asistencia técnica y programas de formación para las Cámaras situadas en países en vías de desarrollo y en Europa Central y del Este. La IBCC también gestiona la obtención del carnet ATA para la importación temporal libre de impuestos, de singular importancia para las empresas que deben viajar con muestras. En la actualidad, la IBCC se ocupa de varias iniciativas realizadas con el comercio electrónico, entre las que incluye la *IBCC Net*, una red electrónica internacional que actúa como fuente de información y de contactos entre las Cámaras.

### 1.9.3 Organismos Internacionales

Existe una gran variedad de organizaciones relacionadas con el comercio internacional. Normalmente se dividen en dos grupos: las organizaciones intergubernamentales (OIG), creadas a iniciativa de los estados con funcionariado público internacional, y las organizaciones no gubernamentales (ONG), que pueden ser asociaciones o federaciones en defensa de intereses empresariales, sectoriales, profesionales o de consumo.

A continuación se detallan algunas de las más importantes:

#### a. Organizaciones intergubernamentales (OIG)

**La Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (NUDMI)** (Viena) - Es la organización jurídica de derecho privado internacional de las Naciones Unidas. Se dedica principalmente a desarrollar instrumentos legislativos que acabarán convirtiéndose en leyes modelos a leyes uniformes.

La Comisión ha trabaja recientemente en el desarrollo de un convenio internacional relativo a las garantías bancarias independientes, y también se ha ocupado del modelo de ley para el intercambio electrónico de datos.

Quizá la contribución clave de la Comisión haya sido la convención de Viena sobre los contratos de compra-venta internacional de mercaderías, cuyo redactado finalizó en 1980 y entró en vigor en 1988.

Además, las reglas de la Comisión par el arbitraje comercial internacional proporcionan una alternativa a otros sistemas de arbitraje y litigación.

#### **Unidroit (Instituto para la Unificación del Derecho Privado) (Roma) -**

Esta organización internacional se creó al amparo de la antigua Liga de las Naciones y se mantuvo como entidad independiente tras la fundación de las naciones Unidas. Durante los últimos años, se ha dedicado al estudio del derecho privado internacional referente a los contratos de arrendamiento, agencia, franquicia e inspección, con la finalidad de proponer convenciones jurídicas internacionales cuando sea necesario.

---

**Organización Mundial de las Aduanas (Bruselas)** - Federación de organizaciones aduaneras que trabajan en conjunto para incrementar la eficiencia de las formalidades aduaneras.

**El centro de Comercio Internacional (ITC) UNCTAD/OMC** (Ginebra) es la institución central de las Naciones Unidas de ayuda a la exportación para los países en vías de desarrollo. Dirige un amplísimo programa de formación dirigido a las empresas y a formadores en las Cámaras de comercio locales. También publica un amplio surtido de guías de exportación, centradas en especialidades concretas de comercio, como el embalaje la mercadotecnia o la promoción.

**b. Organizaciones no gubernamentales (ONG)**

**Asociación del Transporte Aéreo Internacional (IATA)** - (Montreal y Ginebra) - organización empresarial de las líneas mundiales, IATA ha desempeñado un papel importante en la simplificación y normalización de los documentos de transporte aéreo, como los conocimientos de transporte aéreos.

**Federación Internacional de Asociaciones Transportistas Expedidores de Carga (FIATA)** (Zurich) - Organización Mundial que promueve los estándares y la calidad en la exportación internacional de mercancías. Algunos documentos estándar de FIATA, como el conocimiento de embarque FIATA, se han convertido en puntos de referencia en el comercio internacional. Su manual de despacho aduanero es también una referencia de peso en el ámbito del transporte.

**Comité Marítimo Internacional (CMI)** - (Bruselas) - Organización fundada en 1897 para fomentar la unificación del derecho marítimo, el derecho comercial, los usos, las prácticas y las reglas marítimas. Entre 1910 y 1971, el trabajo del CMI dio a luz dieciocho convenios y protocolos de derecho marítimo (llamados los "los convenios Bruselas"), entre los que se incluyen piezas clave de la reglamentación internacional de los conocimientos de embarque, conocidos como las reglas de La Haya y de La Haya-Visby.

### 1.10 El marco multilateral para el comercio mundial: el GATT y la OMC

- a. El GATT y el libre comercio - Tras la Segunda Guerra Mundial existía un consenso internacional firme a favor de la creación de una organización de comercio internacional que supervisara la liberación paulatina de los mercados internacionales. Desde 1947 hasta 1995, un organismo supuestamente "interino", el GATT (Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio) funcionó de manera muy efectiva como coordinador del sistema de comercio multilateral. Como resultado de este acuerdo, los aranceles, que representaban el 40% en todo el mundo (de 1945 a 1950) disminuyeron hasta 5% aproximadamente en 1990. La exportación mundial se elevó desde los 61 millones de dólares estadounidenses en 1950 hasta de 2 billones en 1985. El GATT concluyó en 1994, con la clausura de la ronda Uruguay , y cedió su puesto a la nueva Organización Mundial del comercio (OMC). La Ronda Uruguay, que duró desde 1986 hasta 1993, se convirtió en el acuerdo de liberación del comercio más ambicioso y extenso jamás emprendido. Su contenido se resume e la guía The GATT Negitietion (publicación número 533 de la CCI).
- b. **La Organización Mundial del Comercio** - La Organización Mundial del Comercio (OMC) reemplaza al GATT y desempeña un papel diferente. Mientras que el GATT era principalmente un conjunto de reglamentos administrativos por un cuerpo interino, la Organización Mundial del Comercio es una institución permanente con Secretaria Propia. El marco de aplicación del GATT se limitaba al comercio de mercancías, mientras que la Organización Mundial del Comercio cubre también el comercio de servicios y los aspectos de la propiedad intelectual relacionados con el comercio. Cabe destacar, por su significación, que la resolución de las disputas al amparo de la Organización Mundial del Comercio será mucho más rápida y automática que el amparo del GATT, por lo que los obstáculos al comercio serán superados con más rapidez y eficiencia.

Los preceptos del GATT no han desaparecido bajo la Organización Mundial del Comercio, sencillamente se han fusionado en la nueva estructura. Así pues, el GATT original (desde 1947) continúa vivo en el llamado "GATT 1994", la versión

corregida y puesta al día del GATT 1947, que forma parte integra del acuerdo de la Organización Mundial del Comercio.

Fuente: "FUNDAMENTOS DEL COMERCIO INTERNACIONAL. Aspectos jurídicos, económicos y del transporte"  
GUILLERMO JIMÉNEZ Edición: 1 Edición - Barcelona 1997