

PLANIFICACIÓN N° 3

Fecha:	23-24-25-27 de septiembre de 2013
Módulo / Ciclo:	Séptimo
Paralelo:	B y C
Tema:	1. Importancia de un contrato internacional 2. Clausulado general de un contrato internacional
Objetivo:	1. Resumir las principales ideas de las temáticas abordadas.
Técnica:	1. Rejilla 2. Lectura comprensiva 3. Trabajo coordinado

1. IMPORTANCIA DE UN CONTRATO INTERNACIONAL**Definiciones Importantes:**

Importación: Consiste en introducir mercancías en el territorio aduanero de un país o grupo de países que son miembros.

Exportación: Es la operación contraria y significa vender bienes fuera de nuestro territorio aduanero.

Management: Dirigir una operación determinada.

Tasa de cambio: Entre dos divisas es la tasa o relación de proporción que existe entre el valor de una y la otra. Dicha tasa es un indicador que expresa cuántas unidades de una divisa se necesitan para obtener una unidad de la otra.

IMPORTANCIA DE UN CONTRATO INTERNACIONAL

Para una transacción comercial internacional además de tener diseñado el producto y elegido el mercado donde se va a comercializar, se requiere La formulación de un contrato:

- Idóneo
- Claro
- Conciso

Para:

- Evitar riesgos e incertidumbre, y
- Cubrir así las posibles complicaciones

Que pudieran surgir entre las partes en las operaciones de comercio exterior

A continuación los hechos confirmar la importancia del contrato en una transacción de comercio internacional:

1. Coexistencia de varios sistemas jurídicos.

Derecho Romano: Designa el ordenamiento jurídico La expresión que rigió a los ciudadanos de Roma y, con posterioridad, de aquellos instalados en distintos sectores de su Imperio.

Con esta expresión se puede designar también la tradición jurídica que ha sobrevivido después de la caída del imperio romano de occidente hasta nuestros días.

Derecho anglosajón: El **Derecho anglosajón** (o **Common law**), derivado del sistema aplicado en la Inglaterra medieval, es aquel utilizado en gran parte de los territorios que tienen influencia británica. Se caracteriza por basarse más en la jurisprudencia que en las leyes.

Derecho escandinavo: El realismo jurídico es una doctrina filosófica que identifica al derecho con la eficacia normativa, con la fuerza estatal o con la probabilidad asociada a las decisiones judiciales. El realismo jurídico comparte con las diferentes corrientes del realismo filosófico una consideración unitaria de la ciencia y la filosofía, el uso del análisis como método, y el pluralismo como metafísica, así como una visión del mundo naturalista y antiidealista.¹ El realismo jurídico se desarrolla especialmente en el siglo XX, a raíz de la revuelta contra el formalismo conceptual que había caracterizado a la ciencia jurídica del siglo anterior.

Derecho Islámico: «Diles: Mi Señor sólo ordena la equidad: que os consagráis a Él en toda oración e invocadle sinceramente. Así como os creó, retornaréis a Él» (El Sagrado Corán, 7:29). Alude a la metodología para convertir en legislación aplicable las normas del Corán y Sunna que por sus características de revelaciones religiosas no pueden regular directamente la vida de los hombres en la región islámica.

2. La pluralidad de usos y costumbres comerciales que constituyen la Lex Mercatoria (1). En ese sentido, es importante la contribución de la Cámara de Comercio Internacional de París (CCI) (2) recogiendo prácticas comerciales relativas a las reglas de usos uniformes para el pago de transacciones, las relativas a las garantías contractuales o a los propios incoterms (3).

(1) La **ley mercante** o **ley del comerciante**, del latín *lex mercatoria*, fue inicialmente un sistema jurídico utilizado por los comerciantes en la Europa medieval.

(2) La Cámara de Comercio Internacional es la **organización empresarial que representa mundialmente intereses empresariales**. Se constituyó en París en 1919 y continúa teniendo su sede social en la capital francesa. Sus fines estatutarios básicos son actuar a favor de un sistema de comercio e inversiones abierto y crear instrumentos que lo faciliten, con la firme convicción de que las relaciones económicas internacionales conducen a una prosperidad general y a la paz entre los países.

(3) Incoterms: Términos internacionales de comercio que reflejan las normas de aceptación voluntaria por las partes: compradora y vendedora.

In: International
Co: Commercial
Terms

3. La inexistencia de una legislación de una legislación contractual internacional de carácter universal que regule el contenido obligacional de los contratos. No obstante hay que destacar la tendencia a la creación de un derecho uniforme o legislativo mediante convenios suscritos entre estados.

1. Convenio de Viena 11 de abril de 1980: Más de 50 países forman parte en la actualidad de la convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercancías del 11 de septiembre de 1980 conocida como convención de Viena (CISE – Convention on International Sale of Goods), ya que fue aprobada en esta ciudad. Ello significa que 2/3 de la población mundial disponen del mismo conjunto de normas en relación con el contrato de compraventa internacional y lo que es todavía más importante que más del 2/3 de conjunto del comercio internacional queda gobernado por la convención de Viena.
BOE 30 de enero de 1991: sobre compraventa internacional de mercancías. BOE: Boletín oficial de Estado.

2. Convenio de Roma de 19 de junio de 1980: (BOE 19/06/1980) Sobre la ley aplicable a las obligaciones contractuales (BOE 19/07/2013)

El Convenio sobre la ley aplicable a las obligaciones contractuales se abrió a la firma en Roma el 19 de junio de 1980 para los ocho Estados miembros de la Comunidad Europea (1) de entonces. Entró en vigor el 1 de abril de 1991. Posteriormente, todos los nuevos miembros de la Comunidad Europea firmaron este Convenio. El Convenio se aplica a las obligaciones contractuales en situaciones que impliquen un conflicto de leyes, incluso si la ley designada es la de un Estado no contratante, con exclusión de las siguientes:

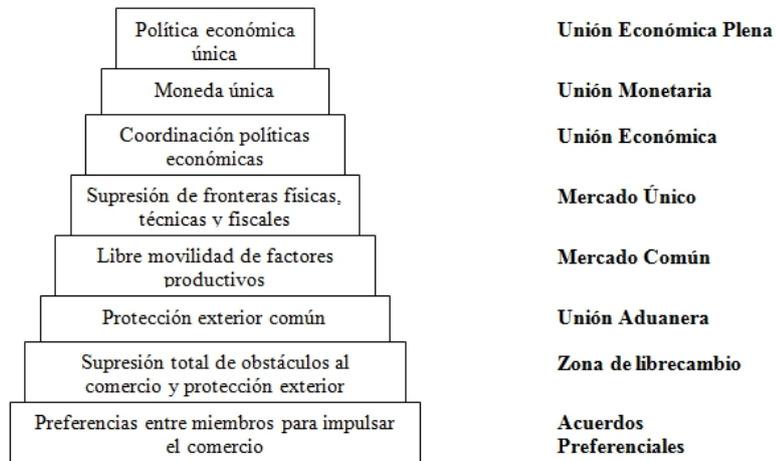
1. Cuestiones relativas al estado civil o la capacidad de las personas físicas
2. Obligaciones contractuales relativas a los testamentos, los regímenes matrimoniales y otras relaciones familiares
3. Obligaciones derivadas de instrumentos negociables (letras de cambio, cheques, pagarés, etc.)
4. Convenios de arbitraje y de elección de foro (elección de un tribunal)
5. Cuestiones pertenecientes al Derecho de sociedades, asociaciones y personas jurídicas
6. La cuestión de saber si un intermediario puede obligar frente a terceros a la persona por cuya cuenta pretende actuar, o si un órgano de una sociedad, de una asociación o una persona jurídica puede obligar frente a terceros a esta sociedad, asociación o persona jurídica.
7. Contratos de seguros que cubran riesgos situados en los territorios de los Estados miembros (en cambio, los contratos de reaseguros están incluidos en el Convenio).

(1) **La integración Económica:** En una economía mundial cada vez más internacionalizada, han ido avanzando los procesos de integración regional, es decir, la formación de los bloques de países geográficamente próximos, que eliminan entre sí las trabas al comercio, al tiempo que mantienen las restricciones asociadas a las políticas comerciales internacionales frente al resto del mundo. En la Figura 1 se recoge una tipología que va de menor a mayor grado de integración empezando desde la base de la pirámide

- **Acuerdo preferencial:** Los miembros de estos acuerdos, que generalmente tienen lugar en los sectores industriales, se conceden entre sí una serie de preferencias, como la reducción de aranceles o de otras formas de protección.
- **Zona de libre comercio:** (ZLC). En este caso, todos los países del grupo eliminan los aranceles a los productos procedentes de los otros miembros y se conserva la independencia de cada uno de ellos para desarrollar políticas comerciales con los no miembros.
- **Unión Aduanera:** Además de eliminar las barreras internas para el comercio, los países que conforman una unión aduanera acuerdan el establecimiento de barreras externas comunes y actúan como una entidad en la negociación de todos los acuerdos comerciales con los no miembros.
- **Mercado Común:** Además de la eliminación de las barreras internas para el comercio y el establecimiento de barreras externas comunes, el Mercado Común permite el libre movimiento de los factores de producción, incluyendo la mano de obra, el capital y la información. Pueden existir, además, algunas políticas comunes.
- **Mercado Único:** El Mercado Único supone perfeccionar el Mercado Común eliminando las fronteras físicas (aduanas), las fronteras técnicas (para las cuales hay que armonizar normas sobre calidad, abrir los mercados públicos, etc.) y las fronteras fiscales (lo que requiere, también, armonizar una serie de impuestos). El Mercado Común Europeo se convirtió el 31/12/1992 en un Mercado Único.
- **Unión Económica:** Significa dar un paso más, en los propósitos integradores, y completar el Mercado Único con políticas macroeconómicas coordinadas con inclusión de reglas obligatorias en materia presupuestaria y políticas comunes para favorecer los cambios estructurales y el desarrollo regional.
- **Unión Monetaria:** Entraña fijar irrevocablemente los tipos de cambio entre los países miembros o crear una única moneda que sustituya a todas las demás. En el período de enero a julio de 2002 se sustituyó de forma progresiva la peseta por el euro. De los quince países que en ese momento conformaban la UE sólo tres (Dinamarca, Gran Bretaña y Suecia) decidieron no implantar el euro.
- **Unión Económica Plena:** Implica integrar totalmente las economías de los países miembros, lo que exige una política económica común y determina, en consecuencia, la unión política; completada esa fase, los países miembros habrán formado un único Estado.

Figura 1

LA PIRÁMIDE DE INTEGRACIÓN



4. La falta de una instancia o tribunal mercantil en el ámbito del derecho privado, con carácter internacional para resolver con celeridad los litigios. Como vía de resolución de conflictos se utiliza el arbitraje comercial internacional.

Se debe asegurar por escrito:

1. Las condiciones de entrega de la mercancía
2. Los riesgos de impago
3. La Ley aplicable al contrato
4. La iurisdicción competente

1. Las condiciones de entrega de la mercancía

INCOTERMS

Son las cláusulas mundialmente utilizadas en los contratos internacionales para determinar las obligaciones de las partes a la hora de entregar las mercancías.

Son un conjunto de reglas oficiales de interpretación de los términos más usados en el comercio internacional.

Con su utilización se elimina cualquier posibilidad de conflictos y malos entendidos entre los operadores económicos en el envío de mercancías de un país a otro por razón de una transacción comercial.

Estos términos desde su creación en 1936, se han ido revisando sucesivamente por la CCI para adaptarlos a los usos prácticos comerciales vigentes en cada momento. Desde el 1 de enero de 2000 se aplicó la nueva versión.

2. Los riesgos de impago

El riesgo de impago puede aminorarse por medio de su diversificación (1):

- Pactando anticipos de pago
- Mediante un crédito documentario irrevocable y confirmado (2)
- Suscribiendo una póliza de seguro de crédito a la exportación (3)
- Contratando con una sociedad de factoring
- Incluyendo una cláusula de reserva de la propiedad (4)
- Incluyendo una cláusula penal (5)
- Pactando garantías contractuales

(1) Diversificación del riesgo

La diversificación es una de las cuatro estrategias de mercado definidas en la matriz de Ansoff (La **matriz de Ansoff**, también conocida como Matriz Producto/Mercado o Vector de Crecimiento, sirve para identificar oportunidades de crecimiento en las unidades de negocio de una organización.)

Diversificar el riesgo es invertir en una amplia variedad de activos o valores para reducir el riesgo de una cartera. El riesgo total de una cartera o su volatilidad disminuye con la diversificación.

(2) El crédito documentario es el medio de pago que ofrece un mayor nivel de seguridad en las ventas internacionales, asegurando al exportador el cobro de su operación.

El crédito documentario es una orden que el importador da a su banco para que proceda al pago de la operación en el momento en que el banco del exportador le presente la documentación acreditativa de que la mercancía ha sido enviada de la manera convenida.

El banco del importador va a pagar si la documentación está en regla, con independencia de que en ese momento el importador tenga saldo o no. Es decir, el banco del importador garantiza la operación.

La documentación debe ser muy precisa e incluir todos los documentos que se han especificado en el crédito documentario. No puede haber ningún tipo de error, ni de fondo ni de forma. Cualquier fallo en este sentido puede llevar al banco emisor a no proceder al pago, a la espera de que los errores sean subsanados.

El procedimiento comienza cuando el importador instruye a su banco para aperturar un crédito documentario y se lo comunica al exportador, indicándole la documentación que debe remitir. Acto seguido, el exportador procede al envío de la mercancía al lugar convenido y, paralelamente, a través de su banco, remite al banco del importador la documentación acreditativa de que la mercancía ha sido enviada en las condiciones acordadas. El banco del importador recibe esta documentación, comprueba que está todo en regla y procede al pago.

Tipos de créditos documentarios:

1.- Revocable o irrevocable

Revocable: es aquél que después de su apertura y antes de haber procedido al pago, el importador puede anularlo en cualquier momento a su libre voluntad, por lo que la seguridad que ofrece es muy reducida.

Irrevocable: es aquél que una vez abierto ya no se puede cancelar, lo que garantiza al exportador que si la documentación presentada es correcta, va a cobrar su venta.

2.- **Confirmado:** Es este caso un tercer banco (normalmente un banco internacional de primera fila) garantiza el cumplimiento del pago en el supuesto de que el banco del importador no lo hiciera.

3.- A la vista o a plazo

A la vista: el pago de la operación es al contado, por lo que en el momento de presentar la documentación el banco del importador procede al pago.

A plazo: el pago de la operación es aplazado, por lo que una vez entregada la documentación hay que esperar al transcurso del plazo acordado para recibir el importe de la venta.

(3) Los contratos de compraventa internacionales tienen asociados ciertos riesgos de tipo comercial, político y extraordinario que el exportador puede cubrir si decide asegurarse.

El Seguro de Crédito a la Exportación cubre operaciones de exportación de bienes y servicios y de créditos a la exportación (concedidos por entidades financieras y confirmación de créditos documentarios irrevocables), con el objetivo de asegurar el cobro en caso de impago por parte del importador.

El tipo de póliza y su importe dependerá de varios factores como el riesgo a cubrir, el tipo de operación, el comprador, los plazos de cobro y el país.

- (4) Clausura de reserva de dominio: Para responder a la interrogante formulada debemos intentar dilucidar la contradicción, procurando con ello aclarar si la reserva de dominio suspende la transferencia del dominio al comprador (A) luego calificar la naturaleza jurídica de la cláusula entre las diversas modalidades suspensivas de los negocios jurídicos (B)
- (5) Cláusula penal:
Al estudiar los elementos de garantía del cumplimiento de una obligación, en el Derecho Civil, se entiende por **cláusula penal** aquella cláusula que puede pactarse en los contratos, por la que se acuerda de manera anticipada, el pago de una determinada indemnización para el caso de que alguna de las partes incumpla el contrato.

3. La Ley aplicable al contrato

Un aspecto importante es la determinación por los contratantes de la ley aplicable al fondo del asunto que se ha de regir el contrato.

En las relaciones comerciales internacionales los puntos de conexión en cuanto determinantes de la ley aplicable al caso, pueden ser muchos y muy variados; diversas nacionalidades de las partes, firma de contrato en lugares y fechas distintos, ejecución de las obligaciones en sitios diferentes, sistemas jurídicos implicados radicalmente opuestos (romano, anglosajón, islámico,...)

Por ello, la determinación contractual de la Ley aplicable es fundamental. En este sentido, según nuestro Código Civil, es de aplicación a las obligaciones contractuales:

- La ley a la que las partes se hayan sometido expresamente (siempre que tenga alguna conexión en el negocio de que se trate), en su defecto.
- La ley nacional común, y en último término.
- La ley del lugar de celebración del contrato (lex loci).

No obstante lo establecido, a falta de sometimiento expreso, se debe aplicar:

- A los bienes inmuebles, la ley del lugar donde estén situados.
- A las compraventas de bienes muebles realizadas en establecimientos mercantiles, la ley del lugar donde estos radiquen.

Las partes podrán someterse expresamente además a:

- La ley del lugar donde se encuentra el bien (lex foci).
- La ley del lugar donde se cumple la obligación principal (lex excutionis).
- La ley del país de residencia de alguna de las partes.

Debe tenerse en cuenta que tanto la regulación española como la de otros países exigen un nexo o conexión entre la ley elegida y el contrato (fondo del asunto o negocio de que se trate)

Los países de la UE conscientes de la importancia que tiene la determinación de la Ley aplicable a las obligaciones civiles y mercantiles internacionales, promovieron la firma el 19 de junio de 1980 del Convenio de Roma sobre la ley aplicable al contenido de las obligaciones contractuales. Este tratado establece como principio general la aplicación de la ley de aquel país cuyo territorio esté más íntimamente ligado a la prestación esencial del contrato.

La determinación de la ley aplicable al contrato puede ser de designación:

- Expresa: Las partes la indican en el contrato;
- Tácita: Los tribunales deducen la indicación implícita de las partes en base al idioma elegido, la jurisdicción, ...;
- Externa: Los jueces o árbitros la eligen en caso de litigio.

La determinación del órgano competente para resolver los conflictos que puedan plantarse respecto a la interpretación o ejecución de los contratos internacionales es fundamental. Por ello debe definirse si la competencia corresponde a:

- Un tribunal de justicia.
- Un tribunal arbitral de carácter institucional como:
 - La Corte de Arbitraje de la CCI de París
 - La Corte Española de Arbitraje
 - La Asociación Americana de Arbitraje (AAA) de Nueva York
 - La Corte Internacional de Arbitraje de Londres (LCIA)

El sometimiento del asunto a los tribunales de justicia lleva consigo conflictos de competencia entre ellos debido a la diversa nacionalidad de las partes del contrato.

De cualquier forma, será juez competente aquel que designen las partes expresa o tácitamente o bien en función de los principios generales sobre la competencia judicial establecidos por el Convenio de Bruselas de 27 de septiembre de 1958:

- Las partes pueden establecer en el contrato a qué Tribunal desean someter sus disputas (regla general).
- Las demandas se interpondrán ante el Tribunal situado en el lugar de domicilio del demandado (regla auxiliar)
- Las demandas se pueden interponer ante el Tribunal situado en el lugar de ejecución del contrato (regla auxiliar)

Mediante el arbitraje, las partes intervinientes en un contrato pueden someter, previo convenio, a la decisión de uno o varios árbitros las cuestiones litigiosas que surjan del cumplimiento de las obligaciones de dicho contrato.

La ejecución de los laudos arbitrales internacionales se agiliza gracias a convenios como el de Ginebra sobre arbitraje comercial internacional, de 21 de abril de 1961, y el de Nueva York, sobre reconocimiento y ejecución de las sentencias arbitrales, de 10 de junio de 1958.

La rapidez, eficacia y confidencialidad que garantiza, dado que el procedimiento arbitral es secreto, recomiendan la inclusión en el contrato de una cláusula de arbitraje a favor de la CCI de París u otro organismo competente en materia de arbitraje.

2. CLAUSULADO GENERAL DE UN CONTRATO INTERNACIONAL

Para negociar y redactar un contrato internacional hay que definir claramente quiénes son las partes del contrato, cuál es el objeto del acuerdo y cuál es el contenido esencial del mismo.

Existen modelos tipo de contratos internacionales que resultan de gran ayuda a los operadores económicos a la hora de elaborar los contratos, si bien es necesario adaptarlos a sus necesidades y a las peculiaridades de cada operación.

A su vez es conveniente que las empresas exportadoras elaboren sus propias “Condiciones Generales de Exportación/Venta”, referidas al sector de negocio y objetivos.

1. Generalidades – preámbulo
2. Conceptos – partes
3. Objeto del contrato
4. Condiciones de entrega
5. Precio
6. Condiciones de pago
7. Entrada en vigor
8. Cláusula penal
9. Fuerza mayor
10. Reserva de dominio
11. Garantías contractuales
12. Seguros
13. Idioma
14. Resolución
15. Legislación aplicable
16. Órgano de jurisdicción competente
17. Disposiciones varias

1. Generalidades – preámbulo

Se debe hacer referencia a:

- Las gestiones que han precedido al contrato
- Los motivos que han impulsado a las partes a tomar parte del contrato
- La conexión y origen del contrato con otro principal o con otros subcontratos.

2. Conceptos – partes

Definición precisa de los términos y conceptos que se utilizan en el contrato con objeto de evitar repeticiones y equívocos. La ventaja de su uso se establece en función de la complejidad de la operación. Entre otros se deben definir de forma breve:

- Las partes del contrato
- Los organismos que intervienen
- Los intermediarios o representantes

Estas definiciones son un elemento esencial pues aclaran quién es el interlocutor (o parte) válido y con qué legitimidad actúa.

En el caso de que se trate de personas físicas, deben hacerse constar: la mayoría de edad, la profesión, el estado civil, el domicilio y el DNI o NIF (1).

Para las personas jurídicas, debe expresarse: el domicilio social, los datos de inscripción en el registro, el NIF, el título con que actúan sus representantes y el poder notarial otorgado para poder firmar contrato.

- (1) El documento de identidad, también conocido como Cédula de Ciudadanía (CC), Tarjeta de Identidad (TI), Registro Civil (RC), Cédula de Extranjería (CE), Carné de Identidad (CI), Cédula de Identidad (CI) o Documento Nacional de Identidad (DNI) o identificación oficial o simplemente identificación, dependiendo de las denominaciones utilizadas en cada país, es un documento público que contiene datos de identificación personal, emitido por un empleado público con autoridad competente para permitir la identificación personal e inequívoca de los ciudadanos. En cuanto al NIF corresponde al número de identificación fiscal (NIF).

3. Objeto del contrato

En primer lugar debe determinarse el tipo de contrato de que se trata así como la obligación principal de cada una de las partes

A la hora de perfilar el objeto del contrato es necesario definir con claridad las características del producto vendido (o de los servicios prestados) atendiendo a su cantidad, calidad, forma de entrega, embalajes, marcas, trabajos preparatorios, obligaciones complementarias (servicio posventa, respuestas,...)

La descripción puede hacerse de forma sencilla o más exhaustiva dependiendo de la complejidad del convenio. Si se trata de una operación compleja, es aconsejable que formando parte del integrante del documento se redacten una o varios anexos con la descripción exhaustiva del producto; los planos, plazas, utillajes, especificaciones, normas, etc.

4. Condiciones de entrega

Para regular las obligaciones de las partes a la hora de entregar las mercancías, el contrato debe hacer referencia a alguno de los INCOTERMS 2010.

Además se debe indicar el lugar concreto (haciendo referencia a la ciudad) donde el exportador pone la mercancía a disposición del importador cumpliendo así con su obligación de entrega.

También se fijarán los plazos dentro de los cuales se verificará la entrega de la mercancía.

5. Precio

La determinación específica del precio establecido es esencial. Su ausencia en el condicionado contractual puede suponer la ineficacia o nulidad del convenio.

En ausencia de disposiciones concretas sobre el precio, se aplicarán las tarifas del vendedor que estén vigentes al momento de la conclusión del contrato. Si no existiera una tarifa se aplicarán los precios en vigor en el mercado para productos similares en el momento de la conclusión del contrato.

El reparto de gastos susceptibles de añadir al coste de la mercancía puede incrementar el precio a pagar, por ello, para su determinación exacta, se han de tener presentes los gastos de seguros, transportes, documentación, aduanas, envases y embalajes, etc.

La divisa o moneda en que se pacte el precio puede influir en la rentabilidad del contrato suscrito. Así, si se pacta una divisa distinta a la del vendedor se debe tener en cuenta el tipo de cambio.

El precio de la mercancía debe indicarse haciendo referencia a la cantidad que representa y a las condiciones de entrega. Por ejemplo:

Unidades	FOB Bilbao	CIF Génova
1.000	\$ 1.300	\$ 1.600
2.000	\$2.400	\$2.800
3.000	\$3.500	\$3.800

Se debe indicar si los precios se entienden como fijos o revisables. Así y como cobertura de las posibles contingencias que pueden incidir en el precio de un contrato a plazo (retraso en los suministros, aplazamientos) el vendedor suele incluir una cláusula de revisión de precios, con una fórmula de ajuste que refleja las variables esenciales del coste de fabricación del producto (materias primas, mano de obra, energía, combustibles...) y las fluctuaciones de la divisa.

6. Condiciones de pago

Esta cláusula regula la forma de hacer el pago, como compensación al suministro realizado pudiendo estar determinado en relación a una serie de factores referidos al tiempo, lugar, moneda, fórmula bancaria, etc.

6.1 Forma de pago

Se deberá especificar si es al contado o a plazo.

6.2 Moneda / Divisa

Debe hacerse constar en el contrato la moneda en la que se instrumenta el pago, que puede ser la del país del exportador, la del país del importador o la de un tercer país.

Es preciso prever posibles fluctuaciones y sopesar la conveniencia de suscribir un seguro de cambio.

6.3 Medios de pago

Debe indicarse el medio de pago utilizado: billetes, cheque personal o bancario, orden de pago simple o documentario, remesa simple o documentaria o crédito documentario.

7. Entrada en vigor

Se suele establecer que el contrato entre en vigor en la fecha de formalización del mismo, esto es en el momento en que lo firman las partes.

8. Cláusula penal

Es la indemnización tasada de daños y perjuicios para el supuesto de incumplimiento contractual.

Su inclusión en el contrato es de carácter intimidatorio frente al posible incumplimiento de las obligaciones por parte del exportador: retrasos en las entregas, defectos de calidad... o del importador: demoras en los pagos o en la recepción de las mercancía, etc.

La validez de este tipo de penalizaciones depende de la ley aplicable. Así los países del área anglosajona no son propicios a admitirla.

Ésta cláusula es vinculante y compensatoria aunque la parte de prestación material que pueda corresponder como consecuencia de su incumplimiento, nunca podrá compensar el beneficio esperado o debido si se hubiesen cumplido los acuerdos convenidos en el contrato.

9. Fuerza mayor

Se considera un evento imprevisible, ajeno a la voluntad de las partes que hace imposible el cumplimiento de las obligaciones contractuales.

El Convenio de Viena de 1980 determina, como principio general, que en los contratos internacionales una parte queda eximida del pago de los daños y perjuicios por incumplimientos contractuales, si consigue probar concluyentemente que tal incumplimiento fue causado por fuerzas imprevisibles más allá de su control.

El imprevisto deberá comunicarse en el menor tiempo posible a la otra parte, de forma que esta pueda comprobar el evento acaecido.

10. Reserva de dominio

Mediante la inclusión en el contrato de una cláusula de reserva de dominio, la propiedad de la mercancía vendida permanece en manos del vendedor hasta que el comprador no haya satisfecho el importe total del precio pactado. Por tanto, el comprador disfrutara sólo de la posesión de la mercancía, ostentando el vendedor todas las acciones para reivindicar su propiedad en caso de impago del comprador.

11. Garantías contractuales

Son comunes en los contratos de obras y suministros especialmente en aquellos que se adjudican mediante licitación pública internacional. Consiste en el que exportador o contratista garantiza al importador o contratante que las obras y suministros se llevarán a cabo según las características, calidades y plazos pactados.

12. Seguros

Las pólizas de seguro que suelen hacer referencia los contratos, cubren riesgos relacionados con el transporte internacional de mercancías.

Si se trata de un producto que puede entrañar riesgos para el consumidor (juguetes, medicamentos) es frecuente que una de las partes contrate un seguro de responsabilidad civil por daños a terceros.

13. Idioma

Se debe expresar en que idioma debe ser escrita, leída e interpretada toda la documentación, así como el mismo contrato.

Éste puede ir redactado en uno, dos, o más idiomas. Cuando el contrato se escribe en varios idiomas, debe indicarse qué versión es la que da fe del mismo y por lo tanto prevalece en caso de discrepancia.

Se recomienda usar un idioma puente, intermedio, de uso universal, como el inglés, muy extendido en el campo de comercio internacional que nos puede dar tan buen resultado como el de escribir en la propia lengua.

14. Resolución

Las partes suelen establecer los supuestos en los que tienen derecho a pedir la resolución de contrato, esto es, su terminación antes de transcurrido el plazo de vigencia del mismo.

15. Legislación aplicable

La determinación por las partes de la ley aplicable al fondo del asunto que ha de regir el contrato es fundamental ya que las cláusulas del mismo que pueden depender en último término de la ley que las regule.

Así las partes del contrato, pueden someterse expresamente a:

- La Ley del lugar donde se celebre el contrato (lex loci)
- La Ley del lugar donde se encuentra la cosa (lex foci)
- La Ley del lugar donde se cumple la obligación principal (ley executionis)

16. Órgano de jurisdicción competente

El contrato debe tener una cláusula que recoja el procedimiento de resolución de los conflictos en el supuesto de incumplimiento contractual. Se admiten la conciliación, arbitraje y la vía judicial.

Los órganos de arbitraje más importantes son:

- La Corte de Arbitraje de la CCI de París
- La Corte Española de Arbitraje
- La Asociación Americana de Arbitraje de Nueva York
- La Corte Internacional de Arbitraje de Londres (LCIA)

17. Disposiciones varias

En esta cláusula final puede incluirse todo aquello que no haya sido indicado en el contrato. Generalmente suelen ser cuestiones accesorias o de segundo orden.

Ejemplo

1. Generalidades – preámbulo	Como consecuencia del concurso convocado por (la sociedad, empresa, Ministerio, Departamento, organismo, etc.) el día... de...de 20..., para el suministro de... según las condiciones, licitaciones, etc. que han de servir de base para el concurso, la empresa..., considerando que reúne los requisitos exigidos para poder ofertar las mercancías objeto del suministro, presenta la oferta correspondiente ante... y en pliegos numerados y sellados por triplicado, etc. La empresa... ha mantenido negociaciones previas con los órganos respectivos, reconociendo la capacidad de sus representantes y manifestando un mutuo acuerdo para establecer las cláusulas del presente contrato.
2. Conceptos – partes	De una parte la empresa ... con domicilio social en ... (en adelante denominada "el comprador"), representada por don ... director general, quien acredita su representación mediante copia del poder, debidamente legalizado, unido al presente documento, formando parte del mismo y, de otra parte, la empresa ..., con domicilio social en ... (en adelante denominada "el vendedor"), representada por don ... , apoderado, quien acredita asimismo su representación mediante copia del poder, debidamente legalizado, unido al presente contrato, formando parte del mismo, firman el presente contrato.
3. Objeto del contrato	De acuerdo con las descripciones incluidas a continuación, el vendedor vende al comprador los objetos indicados en las facturas pro-formas números ... de fecha ..., que se anexan al contrato formando parte de él . El vendedor asume la obligación de realizar el suministro de los objetos vendidos dentro de los plazos y niveles de calidad ofrecidos. El comprador se compromete a la recepción y al pago del precio pactado.
4. Condiciones de entrega	La compraventa de maquinaria se efectúa ex Works Bilbao Incoterms 2000, comprometiéndose el vendedor únicamente a poner a disposición del comprador la maquinaria en su factoría situada en el Canal de Deusto, s/n, Bilbao. A partir de la comunicación de la puesta a disposición los riesgos de pérdida, daño o destrucción de la maquinaria serán parte del comprador, quien debe recoger la maquinaria de la factoría y transportarla hasta su lugar de destino, corriendo todos los gastos que ello ocasione.
5. Precio	1. Los precios para el suministro de los productos del contrato se entienden referidos a las posiciones de los Incoterms 2000 sin descuentos, e incluidos el embalaje adecuado de la mercancía. 2. Los precios se entienden como precios fijos durante la operación. 3. Si el combustible sufriera un alza de más de ... pesetas / dólares la tonelada con respecto al precio inicial, las partes acordarán las modificaciones necesarias a realizar en el contrato.
6. Condiciones de pago	6.1 Forma de pago Al contado: - 100 % del valor total del contrato contra la prestación de los documentos de transporte y la factura comercial. Al contado con anticipo: - 20% a la entrada en vigor del contrato (pago anticipado) - 20% al acopio de materiales - 60% contra entrega de documentos de embarque y factura comercial. A plazo: - 5% a la entrada en vigor del contrato (pago anticipado) - 10% a la mitad del plazo de entrega - 20% al término del plazo de entrega - 65% a los 3,4 o 5 años desde la fecha de entrada de las mercancías 6.2 Moneda/divisa Revisar tipos de monedas en Anexo A 6.3 Medios de pago 1. El comprador pagará al vendedor los suministros derivados de este contrato en dólares, moneda legal de los Estados Unidos de Norteamérica. 2. El comprador pagará al vendedor por todos los suministros relacionados en el presente contrato la cantidad de ... El total de la contraprestación será pagado por el comprador al vendedor de la siguiente forma: 2.1 100% del valor total del contrato: mediante crédito documentario irrevocable y confirmado, a la vista contra prestación de los siguientes documentos: a. Juego completo de conocimientos de embarque "limpio a bordo" (1) (más las copias correspondientes) b. Factura comercial en 2,3,4 copias firmadas y selladas por el vendedor. 2.2 El precio total será pagado por el comprador al vendedor en partes proporcionales a los embarques parciales, una vez transcurridos 90 días, a partir de la fecha de cada embarque, contra prestación de los siguientes documentos: ... 2.3 Por letra de cambio aceptada con vencimiento al ... de ... de 20... 2.4 20% del valor del contrato contra factura a 30 días antes del primer suministro parcial, por medio de transferencia a un banco designado por el vendedor. 80% del valor total del contrato por medio de crédito documentario irrevocable y confirmado contra prestación de los siguientes documentos: ...
7. Entrada en vigor	El presente contrato entrará en vigor a la fecha de formalización del mismo y continuará vigente por un periodo de (1) año, renovándose tácitamente por sucesivos periodos anuales salvo que cualquiera de las dos partes comunique a la otra la intención de poner fin a contrato con un plazo previsto de al menos (1) mes.
8. Cláusula penal	En caso de incumplimiento por cualquiera de las partes de sus obligaciones contractuales, la parte que haya incumplido pagará a la otra en concepto de indemnización por daños y perjuicios la cantidad de ... pesetas, sin detrimento de derecho que corresponde a la parte perjudicada a exigir una indemnización adicional si los daños y perjuicios que se hubieran causado fueran superiores.
9. Fuerza mayor	Los plazos estipulados se aplazarán... días en los casos en que concurra fuerza mayor o cuando surja cualquier otra circunstancia imprevista. Cada una de las partes contratantes (obligada a prorrogar los plazos pactados) debe comunicar la concurrencia de tales circunstancias (motivo de aplazamiento) dentro del plazo de 15 días, a partir de la fecha en que surgió la correspondiente situación y, además demostrar mediante documentación oficial la autenticidad del evento mencionado.

10. Reserva de dominio	La propiedad de las mercancías no se transfiere al comprador hasta que no haya satisfecho la totalidad del precio pactado. El vendedor se reserva el dominio sobre dichas mercancías pudiendo reivindicarlas incluso en caso de reventa de las mismas por parte del comprador.
11. Garantías contractuales	El vendedor establecerá una garantía bancaria incondicional e irrevocable a favor del comprador por el 20% del precio del contrato como garantía de pago anticipado efectuado por éste. Como garantía de buena ejecución, para responder del exacto cumplimiento de sus obligaciones contractuales, el vendedor depositará un aval bancario a favor del comprador por el 15% del precio del contrato.
12. Seguros	El contratista principal asegurará toda la planta "llave en mano" (2) por el 10% de su valor CIF suscribiendo una póliza de seguro de transporte según el clausulado de Instituto de Aseguradores de Londres, modalidad A), para mercancías
13. Idioma	El contrato, documentación y anexos se establecerán en inglés y español, y ambas versiones serán oficiales, con la condición de que, sin embargo, la versión inglesa será la que prevalezca, en el caso de cualquier disputa en cuanto a interpretación de cada una de las cláusulas que integran el contrato.
14. Resolución	Cada parte podrá poner fin al contrato inmediatamente (enviando una notificación escrita a la otra parte) en los siguientes supuestos: <ul style="list-style-type: none"> - Si la otra parte incumple cualquiera de las obligaciones que en el contrato se establecen. En el caso de que el incumplimiento sea susceptible de subsanación, sino queda subsanado dentro del plazo de 30 días, a contar desde la recepción de la notificación escrita en la que se comuniquen detalles de incumplimiento y el requerimiento para que sea remediado. - Si la otra parte incurre en situación de insolvencia o inco (3) un procedimiento de suspensión de pagos, quiebra, disolución o procedimiento similar sin perjuicio de los derechos y acciones que a cada uno puedan corresponder.
15. Legislación aplicable	Es conveniente que se haga mención expresa en el contrato al "Convenio de las Naciones Unidas sobre Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías" (véase página 2)
16. Órgano de jurisdicción competente	<ul style="list-style-type: none"> - Cualquier controversia o disputa que surja de este contrato, o el incumplimiento del mismo, que no puede ser resuelta amigablemente, se solucionará finalmente mediante arbitraje, según los Reglamentos de Conciliación y Arbitraje de ..., por uno o más árbitros nombrados de acuerdo con dichos Reglamentos renunciando expresamente las partes de cualquier otro fuero o jurisdicción que pudiera corresponderles y acordando someterse al laudo arbitral. - Todas las desventajas que se deriven de este contrato o que guarden relación con él, serán resueltas definitivamente de acuerdo con el Reglamento de Arbitraje de la CCI por uno o más árbitros nombrados conforme a este Reglamento.
17. Disposiciones varias	<ul style="list-style-type: none"> - Los términos del contrato no pueden ser alterados, renunciados o modificados ni cancelados, excepto por declaración expresa por escrito, en representación de las partes, por sus respectivos funcionarios debidamente autorizados. - El contrato no puede ser cedido sin consentimiento previo por escrito de ambas partes (cláusula de no cesión). - Cualquier disposición de este contrato contraria a la Ley se considera por separado y su nulidad no afectará la validez del resto del contrato, que permanecerá en vigor entre las partes. - Este documento con sus anexos constituye el acuerdo total entre las partes y no existen derechos, obligaciones, declaraciones, ni garantías verbales que no hayan sido incorporadas a este contrato (integration clause). - Cualquier notificación a efectuar por cualquiera de las partes a la otra se hará por correo certificado o telefax, debidamente dirigido a la dirección que a continuación se indica: Domicilios para notificaciones: El comprador: ... El vendedor: ...

- (1) El Conocimiento de Embarque o "Bill of Lading" (B/L) es el documento que acredita la Entrega y recepción de las mercancías a bordo del buque que las transportará. El Conocimiento de Embarque es la prueba del contrato de transporte, certifica la carga de las mercancías y su estado, y es título de crédito, autorizando a retirar la mercancía a su legítimo tenedor y autorizando los cargos y abonos relacionados con el transporte.
- (2) El contrato "llave en mano" o "turnkey contract" (en términos del derecho anglosajón), es aquel en virtud del cual un contratista se obliga frente al cliente o contratante (en derecho público ante la entidad estatal contratante), a cambio de un precio, a concebir, construir y poner en funcionamiento una obra o proyecto determinado.
- (3) Iniciar una actuación oficial, *un proceso judicial*

Econ. Guadalupe Macas Sánchez Mg. Sc.

DOCENTE

ANEXO 1

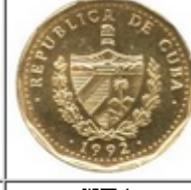
TIPOS DE MONEDA

Las monedas son una imagen del país que las emite; informa de sus circunstancias en el momento de la acuñación, el régimen político, su idiosincrasia e incluso de su trayectoria histórica, comparando monedas de un mismo país en diferentes épocas.

La política internacional es un escenario cambiante. Algunos países ya no existen, mientras que nacen otros nuevos. Las monedas son un testimonio de estos hechos.

Aquí se muestra el aspecto de una moneda en circulación de cada país. Es posible que echen en falta algunas pequeñas naciones.

MONEDAS DE AMÉRICA

				
ARGENTINA Peso (centavo)	ARUBA Florín (cent)	BARBADOS Dolar (cent)	BOLIVIA Boliviano (centavo)	BELIZE Dolar (cent)
				
BRASIL Real (centavo)	CAJMAN Dolar (cent)	CANADA Dolar (cent)	CARIBE DEL ESTE Dolar (cent)	CHILE Peso (centavo)
				
COLOMBIA Peso (centavo)	COSTA RICA Colon (centavo)	CUBA Peso (centavo)	R. DOMINICANA Peso (centavo)	ECUADOR Sucre (centavo)

Nota: Es necesario aclarar que algunos países han adoptado otras monedas por ejemplo en nuestro país Ecuador el sucre fue reemplazado por el dólar americano.

				
ESTADOS UNIDOS	GUATEMALA	GUYANA	HAITI	HONDURAS
Dolar (cent)	Quetzal (centavo)	Dolar (cent)	Gourde (céntimo)	Lempira (centavo)
				
JAMAICA	MEXICO	NICARAGUA	PANAMA	PARAGUAY
Dolar (cent)	Peso (centavo)	Cordoba (centavo)	Balboa (centésimo)	Guarani (céntimo)
				
PERU	R. SALVADOR	SURINAM	URUGUAY	VENEZUELA
Sol (céntimo)	Colon (centavo)	Florin (cent)	Peso (centésimo)	Bolívar (céntimo)

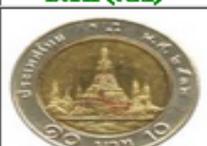
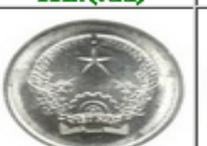
MONEDAS DE OCEANIA

				
AUSTRALIA	COOK	FIDJI	NUEVA ZELANDA	PAPUA - N. GUINEA
Dolar (cent)	Dolar (cent)	Dolar (cent)	Dolar (cent)	Kina (toea)
				
SALOMON	SAMOA OCCID.	TONGA	TUVALU	VANUATU
Dolar (cent)	Tala (sene)	Pa'anga (seniti)	Dolar (cent)	Vatu (cent)

MONEDAS DE AFRICA

				
AFRICA CENTRAL Franco (céntimo)	AFRICA OESTE Franco (céntimo)	ANGOLA Kwanza (twet)	ARGELIA Dinar (céntimo)	BOTSWANA Pula (thebe)
				
BURUNDI Franco (céntimo)	CABO VERDE Escudo (centavo)	COMORES Franco (céntimo)	CONGO R. D. Zaire (makuta)	EGIPTO Libra (pietra)
				
ERITREA Birr (cent)	ETIOPIA Birr (cent)	GAMBIA Dalasi (butut)	GHANA Cedi (pesewa)	GUINEA BISSAU Peso (centavo)
				
GUINEA ECUAT. Franco (céntimo)	GUINEA Franco (céntimo)	KENYA Chelín (cent)	LESOTHO Loti (fisente)	LIBERIA Dólar (cent)
				
LIBIA Dinar (dirham)	MADAGASCAR Ariary (franco)	MALAWI Kwacha (tambala)	MALI Franco (céntimo)	MARRUECOS Dirham (sardinat)
				
MAURITANIA Oughíya (dhoum)	MOZAMBIQUE Metical (centavo)	NAMIBIA Dólar (cent)	NIGERIA Naira (kobo)	RUANDA Franco (céntimo)
				
SAHARA Peseta (céntimo)	SANTO TOMÉ Dobra (céntimo)	SEYCHELLES Rupia (cent)	SIERRA LEONA Leone (cent)	SOMALIA Chelín (cent)
				
SOMALILANDIA Dólar (chelín)	SUDAFRICA Rand (cent)	SUDAN Libra (ghírsh)	SWAZILANDIA Lilangerú (cent)	TANZANIA Chelín (cent)
				
TUNICIA Dinar (millim)	UGANDA Chelín (cent)	YIBUTI Franco (céntimo)	ZAMBIA Kwacha (ngwee)	ZIMBABWE Dólar (cent)

MONEDAS DE ASIA

				
AFGANISTAN Afghani (gul)	ARABIA SAUDI Riyal (halala)	BAHREIN Dinar (fil)	BANGLA DESH Taka (poisha)	BHUTAN Ngultrum (chertum)
				
BRUNEI Dolar (cent)	CAMBOYA Riel (sen)	CHINA Yuan (fen)	COREA NORTE Won (chon)	COREA SUR Won (twan)
				
EMIRATOS Dirham (fil)	FILIPINAS Peso (céntimo)	INDIA Rupia (paisa)	INDONESIA Rupia (sen)	IRAK Dinar (fil)
				
IRAN Rial (dinar)	ISRAEL Sheqel (agorah)	JAPON Yen (sen)	JORDANIA Dinar (qiastra)	KAZAJISTAN Tenge (tyin)
				
KUWAIT Dinar (fil)	LAOS Kip (att)	LIBANO Libra (qiastra)	MALASIA Ringgit (sen)	MALDIVAS Rupia (lari)
				
MONGOLIA Tughrik (mongo)	MYANMAR Kyat (pya)	NEPAL Rupia (paisa)	OMAN Rial (baiza)	PAKISTAN Rupia (paisa)
				
SINGAPUR Dolar (cent)	SIRIA Libra (qiastra)	SRI LANKA Rupia (cent)	TAIWAN Yuan (cent)	TAJIKISTAN Somoni (diram)
				
THAILANDIA Baht (satang)	TURKMENISTAN Manat (teñnesi)	UZBEKISTAN Som (tiyin)	VIETNAM Dong (hao)	YEMEN Riyal (fil)

MONEDAS DE EUROPA



Euro (cent)

ALBANIA Lek (qindarka)	ALEMANIA Euro (cent)	ARMENIA Dram (drama)	AUSTRIA Euro (cent)	AZERBAIJAN Manat (qaraq)
BELGICA Euro (cent)	BIELORUSIA Ruble (kopék)	BOSNIA Marco (feninga)	BULGARIA Leva (stotinka)	CHEQUIA Corona (halera)
CHIPRE Libra (cent)	CROACIA Corona (kpa)	DINAMARCA Corona (ore)	ESLOVAQUIA Corona (halierov)	ESLOVENIA Tolar (stotinov)
ESPAÑA Euro (cent)	ESTONIA Corona (centi)	FINLANDIA Euro (cent)	FRANCIA Euro (cent)	GEORGIA Lari (lari)
GRECIA Euro (cent)	HOLANDA Euro (cent)	HUNGRÍA Florin (filler)	IRLANDA Euro (cent)	ISLANDIA Corona (aurar)
ITALIA Euro (cent)	LETONIA Lati (santimos)	LITUANIA Litas (centa)	LUXEMBURGO Euro (cent)	MACEDONIA Dinar (denar)
MALTA Libra (cent)	MOLDAVIA Lei (leu)	NORUEGA Corona (ore)	POLONIA Zloty (groszy)	PORTUGAL Euro (cent)
REINO UNIDO Libra (penique)	RUMANIA Lei (leu)	RUSIA Ruble (kopék)	SAN MARINO Euro (cent)	SERBIA Dinar (para)
SUECIA Corona (ore)	SUIZA Franco (rappen)	TURQUIA Lira (lira)	UCRANIA Griwna (kopijok)	VATICANO Euro (cent)

LISTADO DE MONEDAS

MONEDAS DE LOS PAÍSES DE EUROPA

1. **Albania:** Lek albanés.
2. **Alemania:** Euro.
3. **Andorra:** Euro.
4. **Armenia:** Dram armenio.
5. **Austria:** Euro.
6. **Azerbaiyán:** Manat azerí.
7. **Bélgica:** Euro.
8. **Bielorrusia:** Rublo bielorruso.
9. **Bosnia y Herzegovina:** Marco bosnioherzegovino (maro convertible).
10. **Bulgaria:** Lev.
11. **Chipre:** Euro.
12. **Ciudad del Vaticano:** Euro.
13. **Croacia:** Kuna croata.
14. **Dinamarca:** Corona danesa.
15. **Eslovaquia:** Euro.
16. **Eslovenia:** Euro.
17. **España:** Euro.
18. **Estonia:** Euro.
19. **Finlandia:** Euro.
20. **Francia:** Euro.
21. **Georgia:** Lari georgiano.
22. **Grecia:** Euro.
23. **Hungría:** Florín húngaro (forinto).
24. **Irlanda:** Euro.
25. **Islandia:** Corona islandesa.
26. **Italia:** Euro.
27. **Kazajistán:** Tenge kazajo.
28. **Letonia:** Lats letón.
29. **Liechtenstein:** Franco suizo.
30. **Lituania:** Litas lituana.
31. **Luxemburgo:** Euro.
32. **Malta:** Euro.
33. **Moldavia:** Leu moldavo.
34. **Mónaco:** Euro.
35. **Montenegro:** Euro.
36. **Noruega:** Corona noruega.
37. **Países Bajos:** Euro.
38. **Polonia:** Zloty.
39. **Portugal:** Euro.
40. **Reino Unido:** Libra esterlina.
41. **República Checa:** Corona Checa.
42. **República de Macedonia:** Denar macedonio.
43. **Rumania:** Leu rumano.
44. **Rusia:** Rublo ruso.
45. **San Marino:** Euro.
46. **Serbia:** Dinar serbio.
47. **Suecia:** Corona sueca.
48. **Suiza:** Franco suizo.
49. **Turquía:** Lira turca.
50. **Ucrania:** Grivna (hryvnia).

MONEDAS DE LOS PAÍSES DE AMÉRICA

1. **Antigua y Barbuda:** Dólar del Caribe Oriental.
2. **Argentina:** Peso argentino.
3. **Bahamas:** Dólar bahameño.
4. **Barbados:** Dólar de Barbados.
5. **Belice:** Dólar beliceño.
6. **Bolivia:** Boliviano.
7. **Brasil:** Real brasileño.
8. **Canadá:** Dólar canadiense.
9. **Chile:** Peso chileno.
10. **Colombia:** Peso colombiano.
11. **Costa Rica:** Colón costarricense.
12. **Cuba:** Peso cubano.
13. **Dominica:** Dólar del Caribe Oriental.
14. **Ecuador:** Dólar estadounidense.
15. **El Salvador:** Dólar estadounidense.
16. **Estados Unidos:** Dólar estadounidense.
17. **Granada:** Dólar del Caribe Oriental.
18. **Guatemala:** Quetzal.
19. **Guayana:** Dolar guyanés.
20. **Haití:** Gourde.
21. **Honduras:** Lempira.
22. **Jamaica:** Dólar jamaicano.
23. **México:** Peso mexicano.
24. **Nicaragua:** Córdoba.
25. **Panamá:** Balboa y el dólar estadounidense.
26. **Paraguay:** Guaraní.
27. **Perú:** Nuevo sol.
28. **República Dominicana:** Peso dominicano.
29. **San Cristóbal y Nieves:** Dólar del Caribe Oriental.
30. **San Vicente y las Granadinas:** Dólar del Caribe Oriental.
31. **Santa Lucía:** Dólar del Caribe Oriental.
32. **Surinam:** Dólar surinamés.
33. **Trinidad y Tobago:** Dólar trinitense.
34. **Uruguay:** Peso uruguayo.
35. **Venezuela:** Bolívar.

MONEDAS OFICIALES DE LOS PAÍSES DE ASIA

1. **Afganistán:** Afgani afgano.
2. **Arabia Saudita:** Riyal saudí.
3. **Armenia:** Dram armenio.
4. **Azerbaiyán:** Manat Azerí.
5. **Baréin:** Dinar bareiní.
6. **Bangladés:** Taka bangladesí.
7. **Bután:** Ngultrum butanés.
8. **Birmania:** Kyat birmano.
9. **Brunéi:** Dólar de Brunéi.
10. **Camboya:** Riel camboyano.
11. **República Popular China:** Yuan chino.
12. **Chipre:** Euro.
13. **Corea del Norte:** Won norcoreano.
14. **Corea del Sur:** Won surcoreano.
15. **Emiratos Árabes Unidos:** Dirham de los Emiratos Árabes Unidos.
16. **Filipinas:** Peso filipino.
17. **Georgia:** Lari georgiano.
18. **India:** Rupia india.
19. **Indonesia:** Rupia indonesia.
20. **Irak:** Dinar iraquí.
21. **Irán:** Rial iraní.

- | | |
|---|--|
| 22. Israel: Nuevo shéquel. | 36. Catar: Rial catari. |
| 23. Japón: Yen. | 37. Rusia: Rublo. |
| 24. Jordania: Dinar jordano. | 38. Singapur: Dólar de Singapur. |
| 25. Kazajistán: Tenge kazajo. | 39. Siria: Libra siria. |
| 26. Kuwait: Dinar kuwaití. | 40. Sri Lanka: Rupia de Sri Lanka. |
| 27. Kirguistán: Som kirguís. | 41. Tayikistán: Somoni tayiko. |
| 28. Laos: Kip laosiano. | 42. Tailandia: Baht tailandés. |
| 29. Líbano: Libra libanesa. | 43. Timor Oriental: Dólar estadounidense. |
| 30. Maldivas: Rufiyaa o rupia de Maldivas. | 44. Turkmenistán: Manat turcomano. |
| 31. Malasia: Ringgit o dólar malayo. | 45. Turquía: Lira turca. |
| 32. Mongolia: Tugrik mongol. | 46. Uzbekistán: Sum Uzbeco. |
| 33. Nepal: Rupia nepalí. | 47. Vietnam: Dong vietnamita. |
| 34. Omán: Rial omaní. | 48. Yemen: Rial yemení. |
| 35. Pakistán: Rupia pakistaní. | |

MONEDAS OFICIALES DE CADA UNO DE LOS PAÍSES DE ÁFRICA

- | | |
|---|--|
| 1. Angola: Kwanza. | 28. Madagascar: Ariary malgache. |
| 2. Argelia: Dinar argelino. | 29. Malawi: Kwacha malawi. |
| 3. Benín: Franco CFA. | 30. Malí: Franco CFA . |
| 4. Botsuana: Pula. | 31. Marruecos: Dirham marroquí. |
| 5. Burkina Faso: Franco CFA. | 32. Mauricio: Rupia de Mauricio. |
| 6. Burundi: Franco burundés. | 33. Mauritania: Ouguiya. |
| 7. Cabo Verde: Escudo caboverdiano. | 34. Mozambique: Metical. |
| 8. Camerún: Franco CFA. | 35. Namibia: Dólar namibio. |
| 9. Chad: Franco CFA. | 36. Níger: Franco CFA. |
| 10. República Centroafricana: Franco CFA. | 37. Nigeria: Naira. |
| 11. Comoras: Franco comorano. | 38. Ruanda: Franco ruandés. |
| 12. República del Congo: Franco CFA. | 39. Santo Tomé y Príncipe: Dobra. |
| 13. República Democrática del Congo: Franco congoleño. | 40. Senegal: Franco CFA. |
| 14. Costa de Marfil: Franco CFA. | 41. Seychelles: Rupia de Seychelles. |
| 15. Egipto: Libra egipcia. | 42. Sierra Leona: Leone. |
| 16. Eritrea: Nafka. | 43. Somalia: Chelín somalí. |
| 17. Etiopía: Birr etíope. | 44. Suazilandia: Lilangeni. |
| 18. Gabón: Franco CFA. | 45. Sudáfrica: Rand. |
| 19. Gambia: Dalasi. | 46. Sudán: Libra sudanesa. |
| 20. Ghana: Cedi. | 47. Sudán del Sur: Libra sursudanesa. |
| 21. Guinea: Franco guineano. | 48. Tanzania: Chelín tanzano. |
| 22. Guinea-Bissau: Franco CFA. | 49. Togo: Franco CFA. |
| 23. Guinea ecuatorial: Franco CFA. | 50. Túnez: Dinar tunecino. |
| 24. Kenia: Chelín keiano. | 51. Uganda: Chelín ugandés. |
| 25. Lesoto: Loti. | 52. Yibuti: Franco yibutiano. |
| 26. Liberia: Dólar liberiano. | 53. Zambia: Kwacha zambiano. |
| 27. Libia: Dinar libio. | 54. Zimbabue: Dólar zimbabuense |

MONEDAS OFICIALES DE CADA UNO DE LOS PAÍSES DE OCEANÍA

- | | |
|--|--|
| 1. Australia: Dólar australiano. | 8. Nueva Zelanda: Dólar neozelandés. |
| 2. Fiyi: Dólar fiyiano. | 9. Palaos: Dólar estadounidense. |
| 3. Islas Marshall: Dólar estadounidense. | 10. Papúa Nueva Guinea: Kina. |
| 4. Islas Salomón: Dólar de las Islas Salomón. | 11. Samoa: Tala. |
| 5. Kiribati: Dólar de Kiribati y dólar australiano. | 12. Tonga: Dólar tongano. |
| 6. Micronesia: Dólar estadounidense. | 13. Tuvalu: Dólar tuvaluano y dólar estadounidense. |
| 7. Nauru: Dólar australiano. | 14. Vanuatu: Vatu. |

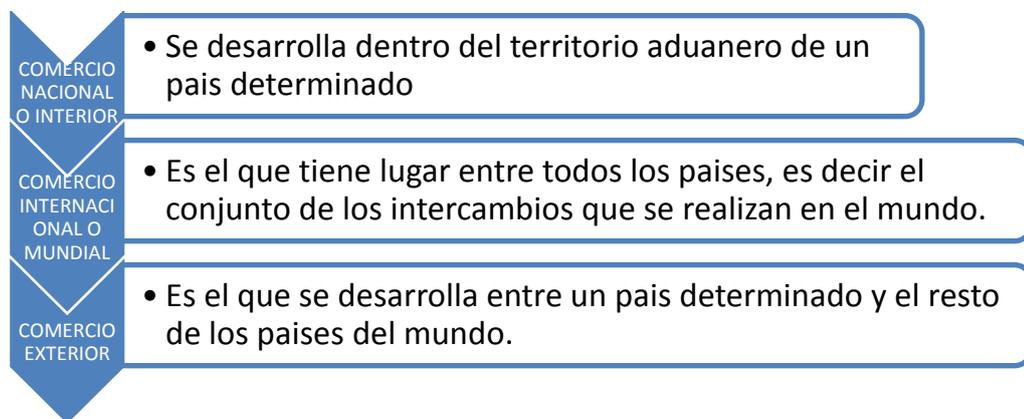
ANEXO 2

COMERCIO.

Es el proceso de compra y venta o intercambio de géneros o productos para obtener beneficios.

CLASES DE COMERCIO

- Comercio nacional o interior; como aquel que tiene lugar dentro de un territorio aduanero
- Comercio internacional o mundial: como la compraventa entre todos los países del mundo.
- Comercio Exterior: como las compraventas entre dos territorios aduaneros.

**COMERCIO EXTERIOR**

El comercio exterior es el intercambio de bienes o servicios existente entre dos o más naciones con el propósito de que cada uno pueda satisfacer sus necesidades de mercado tanto internas como externas. Está regulado por normas, tratados, acuerdos, y convenios internacionales entre los países para simplificar sus procesos y busca cubrir la demanda interna que no pueda ser atendida por la producción nacional.

Las partes que intervienen en el comercio exterior son:



COMPRADOR



VENDEDOR

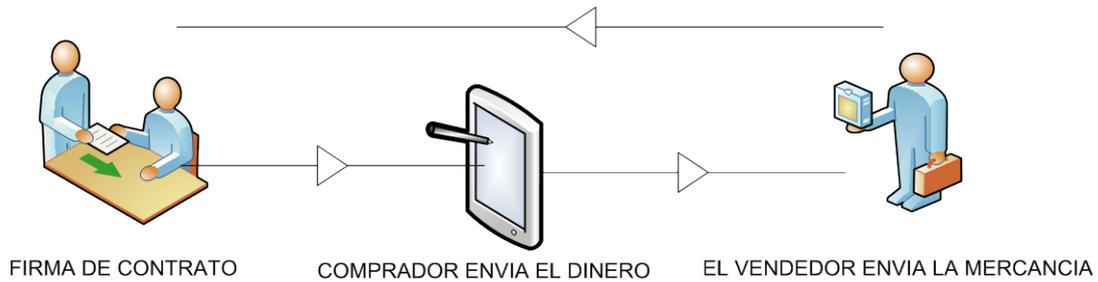
El comprador también se lo conoce como importador.

El vendedor recibe el nombre de exportador.

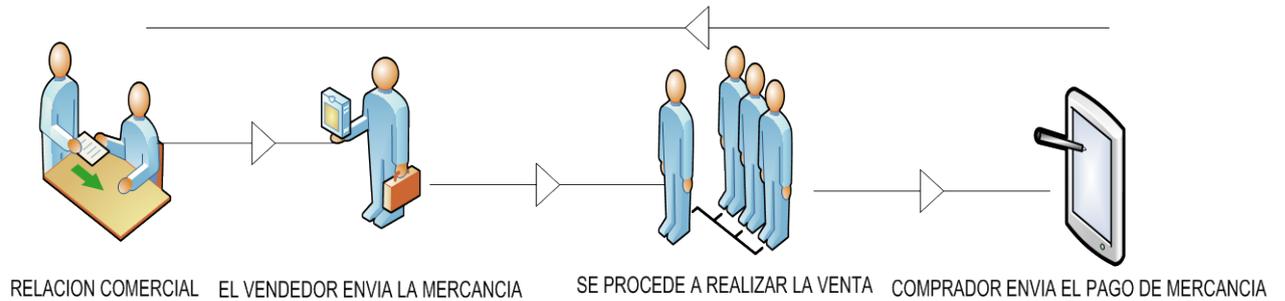
FORMAS PARA REALIZAR OPERACIONES DE COMERCIO INTERNACIONAL.

Existen diversas formas de llevar a cabo las operaciones de comercio exterior

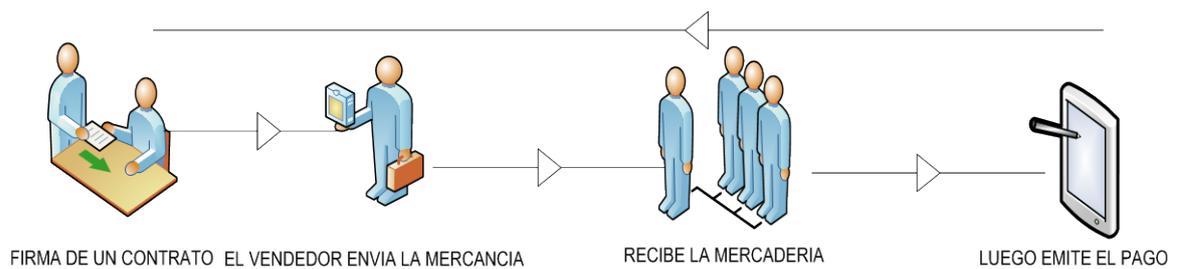
- **Pago anticipado.**



- **Mercancía por consignación.**



- **Pago al recibo de la mercancía.**



- **Cuenta abierta:** Conocida también como cuenta corriente, en este caso tanto el comprador como el vendedor envían mercancías y reciben el pago en tiempos diferentes.



Tanto el comprador como el vendedor se encargan de compensar saldos.

- **Trueque:** Se lo conoce como comercio compensatorio o counter trade; es sin lugar a duda el mecanismo de comercio más antiguo que consiste en el intercambio de mercancías.

MEDIOS DE PAGO INTERNACIONAL

Se refiere a la forma de cómo se hará llegar al vendedor los fondos o el dinero de las mercancías o servicios que se están suministrando al comprador.

Dentro de los medios de pago internacional tenemos:

EFFECTIVO: El pago al vendedor se hará con moneda de curso legal.

CHEQUE: Es un título de crédito, las partes que intervienen son el librador o cuentahabiente; el librado que es el banco; y por último el beneficiario.

GIRO BANCARIO: Es conocido como cheque de caja, si bien no es un título de crédito, es un documento de pago muy bien aceptado para realizar transacciones comerciales, en virtud que tanto el librador y el librado son instituciones de crédito.

ORDEN DE PAGO: Este medio de pago es mucho más ágil y seguro que los anteriores para pagar una mercancía o un servicio.

TRANSFERENCIAS DE FONDOS: Se puede equiparar con la orden de pago, ya que en este medio de pago intervienen también los bancos que efectúan la transferencia de fondos utilizando el SWIFT, sin embargo la diferencia estriba en que en la orden de pago el beneficiario del dinero se presenta en la ventanilla del banco que tiene que pagar mientras que en la transferencia de fondos de dinero se acredita o se abona a una cuenta de cheques.