

21世纪

实用经贸小语种丛书

经贸西班牙语

● 陈宁 秦晓莹 编著

新版 · 实用 · 权威

- 模拟商务实景，掌握商务流程知识
- 突出应用性课程的实用性、操作性
- 帮助您迎接国际商务业态的新挑战



WUHAN UNIVERSITY PRESS

武汉大学出版社



21世纪

实用经贸小语种丛书

经贸西班牙语

● 陈宁 秦晓莹 编著

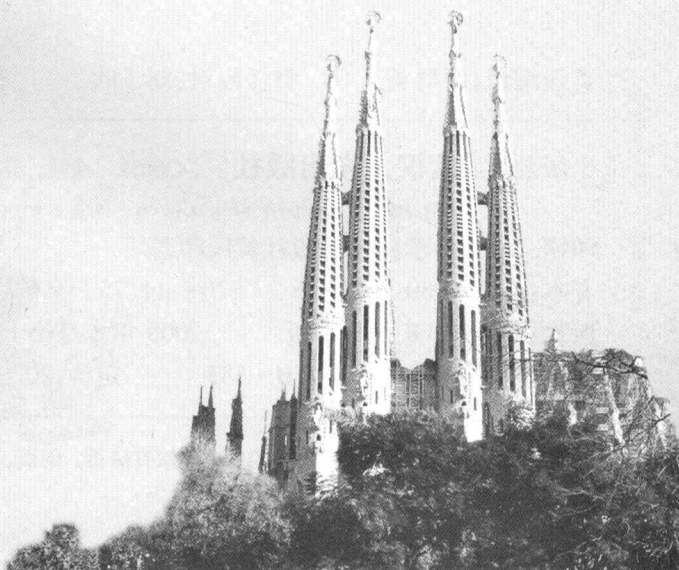
新版 · 实用 · 权威

- 模拟商务实景，掌握商务流程知识
- 突出应用性课程的实用性、操作性
- 帮助您迎接国际商务业态的新挑战



WUHAN UNIVERSITY PRESS

武汉大学出版社



图书在版编目(CIP)数据

经贸西班牙语/陈宁,秦晓莹编著. —武汉:武汉大学出版社,2008.8
(21世纪实用经贸小语种丛书)
ISBN 978-7-307-06466-9

I. 经… II. ①陈… ②秦… III. 对外贸易—西班牙语 IV. H34

中国版本图书馆CIP数据核字(2008)第122070号

责任编辑:谢群英 责任校对:刘欣 版式设计:詹锦铃

出版发行:武汉大学出版社 (430072 武昌 珞珈山)
(电子邮件:wdp4@whu.edu.cn 网址:www.wdp.com.cn)

印刷:湖北科学技术出版社黄冈印刷厂

开本:720×980 1/16 印张:11.75 字数:208千字 插页:1

版次:2008年8月第1版 2008年8月第1次印刷

ISBN 978-7-307-06466-9/H·583 定价:20.00元

版权所有,不得翻印;凡购我社的图书,如有缺页、倒页、脱页等质量问题,请与当地图书销售部门联系调换。

编者说明

实用经贸西班牙语以商品进出口操作流程为线索编排,目的是为大学本科三、四年级的外贸西班牙语课提供学习材料,同时也供具有中级西班牙语水平的进出口业务从业者以及其他对外贸西班牙语感兴趣的学习者提供一份原文的学习材料。

本书共九章。每章分别由学习要点提示、正文、生词表、阅读材料和练习组成。正文全部采用原文。生词表仅对与学习内容紧密相关的术语和重要词汇做出注解,其他单词不再注释。部分阅读材料从实用角度出发采用中文。练习以学习者自主调查撰写研究报告和讨论为主要形式,不提供参考答案。

本书的主要目的是用西班牙语简要介绍进出口业务流程,使学习者能在短时间内对这一流程有所了解并掌握相应的西班牙语词汇。对语言类的内容(如语法、词汇等)不再做解释。

第一章至第七章由陈宁编写,第八章由秦晓莹编写,第九章由陈宁、秦晓莹共同编写。所采用的参考资料均注明出处。在编写过程中,黄焕珊小姐提供了许多实际案例和相关的文件,在此表示感谢。由于编者水平有限,错误在所难免,希望广大使用者提出宝贵意见。

编者

于广东外语外贸大学

Sumario

目 录

Capítulo I	Introducción 概述	1
Capítulo II	Incoterms(primera parte) 国际贸易价格术语 1	20
Capítulo III	Incoterms(Segunda Parte) 国际贸易价格术语 2	41
Capítulo IV	Contrato de compraventa 合同的形式	69
Capítulo V	Medios de pago 支付手段	83
Capítulo VI	Documentos en el comercio exterior 常见外贸单证	99
Capítulo VII	Embalaje y transporte 包装和运输	133
Capítulo VIII	Despacho aduanero y derechos arancelarios 报关和关税	158
Capítulo IX	Agencia comercial 贸易代理	173
Bibliografía	参考书目	183

Capítulo I | 概 述

Introducción

学习要点提示:

- 通过学习课文了解对外贸易（Comercio Exterior）的若干基本概念以及关于世界贸易组织的基本信息。
- 通过自主调查研究认识中国目前外贸的现状并了解与西班牙语国家的经贸关系。

1. ¿ QUÉ ES COMERCIO EXTERIOR?

Desde una perspectiva histórica, los países siempre han mantenido relaciones comerciales exteriores, ya que no podían producir todos los bienes que necesitaban. Por ejemplo, en la antigüedad todos los países importaban la seda de China porque desconocían cómo fabricarla.

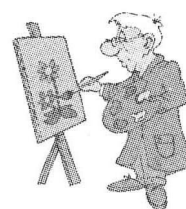
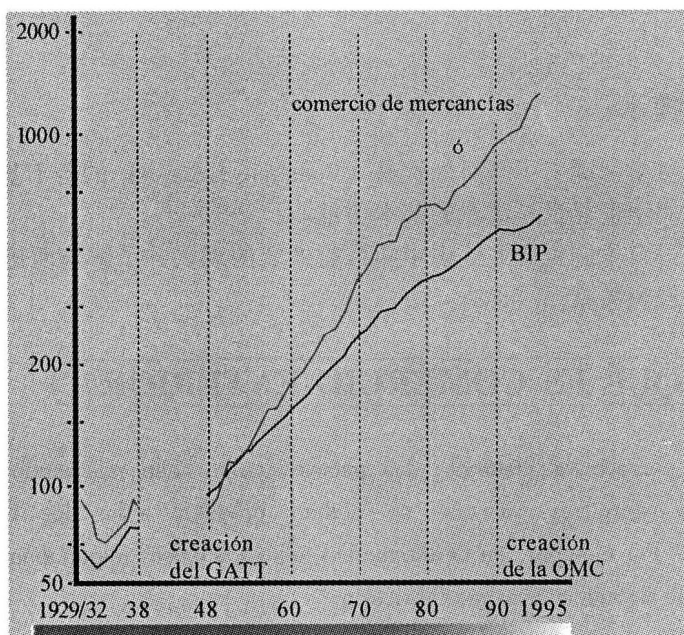
Se denomina comercio exterior al intercambio de bienes, servicios y capitales entre los diferentes países con fines lucrativos. Estas relaciones comerciales entre importadores y exportadores se ven reguladas mediante acuerdos internacionales o bilaterales.

- Los “bienes” se refieren a mercancías tangibles, que constituyen las denominadas importación y exportación de mercancías.
- Por el concepto de “capitales” se entienden las mutuas inversiones de capital a largo y corto plazo, y en general toda clase de movimiento monetario.
- Los “servicios” comprenden todos los mutuamente prestados como los fletes, los transportes, los seguros, el turismo, los viajes, las rentas de inversiones, los royalties, los gastos de asistencia técnica, etc.

La producción y el comercio mundiales se han acelerado

Tanto el comercio como el PIB descendieron a finales del decenio de 1920, antes de llegar a su nivel mínimo en 1932. Después de la segunda guerra mundial, ambos han registrado un crecimiento exponencial, que, por lo general, ha sido más rápido en el caso del comercio que en el del PIB.

1950 = 100. Comercio y PIB:



2. ¿POR QUÉ LOS PAÍSES HACEN COMERCIOS ENTRE ELLOS?

Las teorías económicas

La ventaja comparativa

Es probablemente el concepto más pujante en economía.

Supóngase que el país A es más eficiente que el país B para fabricar automóviles, y que el país B es más

¿Pero qué sucede si un país es deficiente para fabricar cualquier producto? ¿Obligará el comercio a todos los productores a cerrar? Según la escuela de David Ricardo, la respuesta es negativa. La razón de ello es el principio de la **ventaja comparativa**.

Según ese principio, los países A y B se beneficiarán de comerciar entre sí aunque A sea mejor que B para fabricar cualquier producto. Si A es muy superior fabricando automóviles y sólo ligeramente superior fabricando pan, A deberá invertir recursos en lo que hace mejor-la fabricación de automóviles-y exportar ese producto a B. B deberá invertir en lo que hace mejor-la fabricación de pan-y exportar ese producto a A, aunque no sea tan

eficiente que el país A para fabricar pan.

Es evidente que ambos se beneficiarán si A se especializara en los automóviles, B se especializara en el pan y ambos intercambiaran sus productos. Este es un caso de **ventaja absoluta**.

eficiente como A. Así, ambos se beneficiarán del comercio. No es necesario que un país sea el mejor en algo para beneficiarse del comercio. En esto consiste la ventaja comparativa.

Esta teoría, que se remonta al economista de la escuela clásica David Ricardo, es una de las más ampliamente aceptadas entre los economistas. Es también una de las peor comprendidas entre los que no son economistas porque se la confunde con la ventaja absoluta.

Por ejemplo, a menudo se alega que algunos países no tienen ninguna ventaja comparativa en ningún terreno. Esto es prácticamente imposible.

(fuente: www.wto.org)

En realidad, todos los países exportan y también importan muchos bienes y servicios que podrían producir ellos. Las razones de estos intercambios consisten en que cada nación posee recursos muy distintos y capacidades tecnológicas diferentes. Estas diferencias pueden concretarse en los siguientes puntos:

1. Condiciones climatológicas (por ejemplo, si la gente de un país nórdico quiere consumir frutas que sólo se dan en zonas tropicales, no tiene más remedio que importarlas).
2. Riqueza mineral (los países en Oriente Medio exportan petróleo. En cambio, otros países, como Japón o España, no poseen petróleo y tienen que importarlo).
3. Tecnología.
4. Cantidad disponible de mano de obra. (Los países con abundante mano de obra pueden dedicarse a producir bienes que emplean gran cantidad de este sector, como aparatos electrónicos, productos textiles, etc.)
5. Cantidad disponible de capital.
6. Cantidad disponible de tierra cultivable. Si un país cuenta con muy poca TIERRA cultivable, tendrá que importar los productos agrícolas, como el caso de Japón.

3. BALANZA DE PAGOS

El documento contable que registra sistemáticamente el conjunto de ingresos y pagos (o entradas y salidas) de un país con el resto del mundo durante un período determinado se llama **balanza de pagos**. El saldo de la balanza puede ser deficitario (déficit), cuando hay un exceso de los gastos sobre los ingresos, o excedentario (superávit), cuando hay un exceso de los ingresos sobre los gastos. La balanza de pagos se agrupa en dos grandes categorías: la balanza por cuenta corriente y la balanza por cuenta de capital.

- **Balanza por cuenta corriente:** incluye la balanza comercial y la balanza de servicios. La balanza comercial es el resultado de los valores de los bienes que compra y vende un país frente a otros países. La balanza de servicios consiste en la suma de valores de servicios como transportes, seguros y viajes que vende un país, menos la de valores de servicios adquiridos al resto de los países.
- **Balanza por cuenta capital:** incluye inversiones directas, inversiones de cartera, créditos a largo plazo, variaciones en las reservas centrales de divisas, etc. Las inversiones directas son operaciones como la compra de un terreno o una casa por un extranjero. Las inversiones en cartera son aquellas

compras y ventas cuyo objeto es la propiedad de una empresa, sus acciones o capital. Créditos a largo plazo son créditos recibidos o concedidos al exterior de plazo superior a un año.

4. LIBRECAMBISMO VERSUS PROTECCIONISMO

Durante el siglo XIX la controversia librecambismo-proteccionismo ocupó a teóricos, políticos y opinión pública, ganando terreno la postura liberal que defendía la teoría de la ventaja comparativa y la división internacional del trabajo. Debía establecerse un régimen de comercio libre de trabas y restricciones cuantitativas. La libertad de comercio proporcionaría mayor bienestar a los pueblos que el proteccionismo. Sin embargo, desde finales del siglo XIX hasta mediados del presente, se volvió a una situación proteccionista rígida en el comercio internacional.

Los argumentos que los economistas sostenían a favor de la libertad del comercio internacional pueden resumirse en estos:

- Toda persona posee el derecho natural de comprar y vender bajo las condiciones y en los mercados que considere más ventajosos.
- La división internacional del trabajo es generadora de mayor productividad que la resultante del proteccionismo.
- La competencia tiene efectos beneficiosos que se traducen en el perfeccionamiento de la tecnología y la reducción de precios a escala mundial.

Por el contrario, los proteccionistas responsabilizan al librecambio de la guerra comercial entre países, de la cual sólo salen beneficiados los mejor dotados, que así se aseguran la conquista económica de los países menos competitivos.

5. —LA OMC

- ¿Qué es la Organización Mundial del Comercio?

Dicho en términos simples: la Organización Mundial del Comercio (OMC) se ocupa de las normas que rigen el comercio entre los países, a nivel mundial o casi mundial. Pero hay mucho más que eso.

Hay múltiples formas de contemplar la OMC. Es una Organización para liberalizar

el comercio. La OMC es esencialmente un lugar al que acuden los gobiernos Miembros para tratar de arreglar los problemas comerciales que tienen entre sí. El primer paso es hablar. La OMC nació como consecuencia de unas negociaciones y todo lo que hace es el resultado de negociaciones. La mayor parte de la labor actual de la OMC proviene de las negociaciones celebradas en el período 1986-1994-la llamada Ronda Uruguay-y de anteriores negociaciones celebradas en el marco del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT). La OMC es actualmente el foro de nuevas negociaciones en el marco del “Programa de Doha para el Desarrollo”, iniciado en 2001.

Rondas comerciales del GATT

Año	Lugar/denominación	Temas abarcados	Países
1947	Ginebra	Aranceles	23
1949	Annecy	Aranceles	13
1951	Torquay	Aranceles	38
1956	Ginebra	Aranceles	26
1960-1961	Ginebra (Ronda Dillon)	Aranceles	26
1964-1967	Ginebra (Ronda Kennedy)	Aranceles y medidas antidumping	62
1973-1979	Ginebra (Ronda de Tokio)	Aranceles, medidas no arancelarias y acuerdos relativos al marco jurídico	102
1986-1994	Ginebra (Ronda Uruguay)	Aranceles, medidas no arancelarias, normas, servicios, propiedad intelectual, solución de diferencias, textiles, agricultura, creación de la OMC, etc.	123

La OMC nació el 1° de enero de 1995, pero su sistema de comercio tiene casi medio siglo de existencia. Desde 1948, el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) ha establecido las reglas del sistema. (La segunda reunión ministerial de la OMC, celebrada en Ginebra en mayo de 1998, incluyó un acto de celebración del 50° aniversario del sistema.)

No pasó mucho tiempo antes de que el Acuerdo General diera origen a una organización internacional no oficial, conocida también informalmente como el GATT. A lo largo de los AÑOS el GATT evolucionó como consecuencia de varias

rondas de negociaciones.

La última y más importante ronda del GATT fue la Ronda Uruguay, que se desarrolló entre 1986 y 1994 y dio lugar a la creación de la OMC. Mientras que el GATT se había ocupado principalmente del comercio de mercancías, la OMC y sus Acuerdos abarcan actualmente el comercio de servicios, y las invenciones, creaciones y dibujos y modelos que son objeto de transacciones comerciales (propiedad intelectual).

Los Acuerdos de la OMC son extensos y complejos porque se trata de textos jurídicos que abarcan una gran variedad de actividades. Tratan de las siguientes cuestiones: agricultura, textiles y vestido, servicios bancarios, telecomunicaciones, contratación pública, normas industriales y seguridad de los productos, reglamentos sobre sanidad de los alimentos, propiedad intelectual y muchos temas más. Ahora bien, todos estos documentos están inspirados en varios principios simples y fundamentales que constituyen la base del sistema multilateral de comercio.

Veamos esos principios más detenidamente:

Comercio sin discriminaciones

1) Nación más favorecida (NMF): igual trato para todos los demás En virtud de los Acuerdos de la OMC, los países no pueden normalmente establecer discriminaciones entre sus diversos interlocutores comerciales. Si se concede a un país una ventaja especial (por ejemplo, la reducción del tipo arancelario aplicable a uno de sus productos), se tiene que hacer lo mismo con todos los demás Miembros de la OMC.

2) Trato nacional: igual trato para nacionales y extranjeros Las mercancías importadas y las producidas en el país deben recibir el mismo trato, al menos después de que las mercancías extranjeras hayan entrado en el mercado. Lo mismo debe ocurrir en el caso de los servicios extranjeros y los nacionales, y en el de las marcas de fábrica o de comercio, los derechos de autor y las patentes extranjeros y nacionales. Este principio de “trato nacional” (dar a los demás el mismo trato que a los nacionales) figura también en los tres principales Acuerdos de la OMC (artículo 3 del GATT, artículo 17 del AGCS y artículo 3 del Acuerdo sobre los ADPIC), aunque también en este caso se aborda en cada uno de ellos el principio de manera ligeramente diferente.

El trato nacional sólo se aplica una vez que el producto, el servicio o la obra de propiedad intelectual ha entrado en el mercado. Por lo tanto, la aplicación de derechos de aduana a las importaciones no constituye una transgresión del trato nacional, aunque a los productos fabricados en el país no se les aplique un impuesto equivalente.

Comercio más libre: de manera gradual, mediante negociaciones

La reducción de los obstáculos al comercio es uno de los medios más evidentes de alentar el comercio. Esos obstáculos incluyen los derechos de aduana (o aranceles) y medidas tales como las prohibiciones de las importaciones o los contingentes que restringen selectivamente las cantidades importadas. Ocasionalmente se han debatido también otras cuestiones, como el papeleo administrativo y las políticas cambiarias.

Desde la creación del GATT, en 1947-1948, se han realizado ocho rondas de negociaciones comerciales. Actualmente está en curso una novena ronda, en el marco del Programa de Doha para el Desarrollo. Al principio, estas negociaciones se centraban en la reducción de los aranceles (derechos aduaneros) aplicables a las mercancías importadas. Como consecuencia de las negociaciones, a mediados del decenio de 1990 los aranceles aplicados por los países industrializados a los productos industriales habían ido bajando de forma ininterrumpida, hasta situarse en menos del 4 por ciento.

Por otra parte, en el decenio de 1980 las negociaciones se habían ampliado para incluir los obstáculos no arancelarios aplicados a las mercancías y esferas nuevas como las de los servicios y la propiedad intelectual.

La apertura de los mercados puede ser beneficiosa, pero también exige una adaptación. Los Acuerdos de la OMC permiten que los países introduzcan cambios gradualmente, mediante una “liberalización progresiva”. Por lo general, los países en desarrollo disponen de plazos más largos para cumplir sus obligaciones.

Fomento de una competencia leal

Algunas veces se describe a la OMC como una institución de “libre comercio”, lo que no es completamente exacto. El sistema permite la aplicación de aranceles y, en circunstancias restringidas, otras formas de protección. Es más exacto decir que es un sistema de normas consagrado al logro de una competencia libre, leal y sin distorsiones.

Las normas sobre no discriminación -NMF y trato nacional- tienen por objeto lograr condiciones equitativas de comercio. Es también el objeto de las normas relativas al dumping (exportación a precios inferiores al costo para adquirir cuotas de mercado) y las subvenciones. Las cuestiones son complejas y las normas tratan de establecer lo que es leal o desleal y cómo pueden responder los gobiernos, en particular mediante la aplicación de derechos de importación adicionales calculados para compensar el DAÑO ocasionado por el comercio desleal.

Muchos de los demás Acuerdos de la OMC están destinados a apoyar la competencia leal, por ejemplo, en la agricultura, la propiedad intelectual y los servicios. El Acuerdo sobre Contratación Pública (que es un acuerdo “plurilateral” porque sólo ha sido firmado por algunos de los Miembros de la OMC) hace extensivas las normas en materia de competencia a las compras realizadas por miles de entidades públicas de muchos países. Y así sucesivamente.

Promoción del desarrollo y la reforma económica

El sistema de la OMC contribuye al desarrollo. Por otra parte, los países en desarrollo necesitan flexibilidad en cuanto al tiempo preciso para aplicar los Acuerdos del sistema. Y a su vez los Acuerdos incorporan las disposiciones anteriores del GATT que prevén asistencia y concesiones comerciales especiales para los países en desarrollo.

Más de las tres cuartas partes de los Miembros de la OMC son países en desarrollo y países en transición a economías de mercado. Durante los siete años y medio que duró la Ronda Uruguay, más de 60 de esos países aplicaron autónomamente programas de liberalización del comercio. Al mismo tiempo, los países en desarrollo y las economías en transición fueron mucho más activos e influyentes en las negociaciones de la Ronda Uruguay que en ninguna ronda anterior, y aún lo son más en el actual Programa de Doha para el Desarrollo.

Al finalizar la Ronda Uruguay, los países en desarrollo estaban dispuestos a asumir la mayoría de las obligaciones que se imponen a los países desarrollados. No obstante, los Acuerdos les concedían períodos de transición para adaptarse a las disposiciones-menos conocidas y quizás más difíciles-de la OMC, especialmente en el caso de los más pobres, los países “menos adelantados”. En una Decisión Ministerial adoptada al final de la Ronda se dice que los países más ricos deben acelerar la aplicación de los compromisos en materia de acceso a los mercados que

afecten a las mercancías exportadas por los países menos adelantados, y se pide que se les preste una mayor asistencia técnica. Más recientemente, los países desarrollados han empezado a permitir la importación libre de aranceles y de contingentes de casi todos los productos procedentes de los países menos adelantados. En todo ello la OMC y sus Miembros atraviesan aún un proceso de aprendizaje. El actual Programa de Doha para el Desarrollo incluye las preocupaciones de los países en desarrollo por las dificultades con que tropiezan para aplicar los acuerdos de la Ronda Uruguay.

(fuente: www.wto.org)

Vocabulario

Perspectiva f.	观点, 视角
Bien m.	货物
Servicio m.	服务
Capital m.	资本
Lucrativo adj.	盈利性的
Importador m. f.	进口商
Exportador m. f.	出口商
Verse regulado	被……规范
Tangible adj.	可触摸的, 可感知的
Seguro m.	保险
Balanza de pagos	收支平衡
Cuenta corriente	经常项目
Cuenta de capital	资本项目
Inversión f.	投资
Inversión directa	直接投资
Inversión de cartera	证券投资
Plazo m.	期限
A largo plazo	长期
Contable	会计的
Divisa f.	外汇
Bienestar m.	富裕
Países en desarrollo	发展中国家
Países desarrollados	发达国家
Discriminación f.	歧视
Nación más favorecida	(世贸组织) 最惠国 (待遇)
Trato nacional	(世贸组织) 国民待遇

LECTURA

EL INTERCAMBIO EN LA ECONOMÍA

Una importante actividad común a cualquier sistema económico es el intercambio. La forma más primitiva del intercambio es el **trueque**, por el que cada uno intercambia un bien por otro. Pongamos un caso: un agricultor que tiene más productos agrícolas de los que desee, y que probablemente deseará variar su dieta alimenticia y adquirir algo de carne. Para que se produzca un intercambio el agricultor deberá encontrar a un ganadero que esté dispuesto a aceptar una cierta cantidad de productos agrícolas a cambio de una parte de su producción ganadera.

El trueque realizado de esta forma tiene serios inconvenientes. Por un lado, llevaría mucho tiempo, ya que exige que cada individuo encuentre alguien que desee adquirir precisamente lo que él pretende intercambiar; o sea, que el trueque requiere una coincidencia de necesidades. Otro inconveniente del trueque se deriva de la indivisibilidad de algunos bienes. Cuando el intercambio involucra a muchos participantes se vuelve muy complejo y las limitaciones básicas del trueque-coincidencia de necesidades e indivisibilidad-lo hacen prácticamente inviable.

Estas limitaciones desaparecen cuando el intercambio se realiza con la intervención del dinero. El dinero es todo medio de pago generalmente aceptado que puede intercambiarse por bienes y servicios y utilizarse para saldar deudas. La forma más habitual del dinero en la sociedad moderna es dinero-papel. Sin embargo, a lo largo de la historia se ha utilizado como medios de pago una gran variedad de objetos y bienes que van desde el ganado hasta la sal. Los bienes que hacían de dinero generalmente tenían valor en sí mismo y constituían lo que se ha denominado "dinero-mercancía".

En cualquier caso, la mercancía elegida como dinero debía reunir una serie de cualidades que se pueden concretar en los puntos siguientes:

- Duradera. La gente no aceptará como dinero algo que sea altamente perecedero y se deteriore en poco tiempo.

- Transportable. Si la gente ha de transportar grandes cantidades de dinero, la mercancía utilizada debe tener un valor elevado respecto a su peso, de manera que se pueda transportar con facilidad.
- Divisible. El bien elegido debe poderse subdividir en pequeñas partes con facilidad sin pérdida de valor, de forma que se puedan realizar pagos pequeños.
- Homogénea. Esta propiedad implica que cualquier unidad del bien en cuestión debe ser exactamente igual a las demás, ya que si no, los intercambios serían muy difíciles.
- De oferta limitada. Cualquier mercancía que no tenga un oferta limitada no tendrá un valor económico.

A la vista de los requisitos que debe reunir una mercancía para ser empleada como dinero, no resulta extraño que hayan sido los metales preciosos, oro y plata, los que con más frecuencia se ha utilizado como dinero, constituyendo el llamado “dinero-metálico”. En términos de durabilidad, transportabilidad y divisibilidad, los metales preciosos presentan claras ventajas respecto a la mayoría de otras mercancías; asimismo, inspiran confianza, ya que poseen un elevado valor.

Hoy día, a pesar de que el oro o la plata sigue siendo un depósito de valor, rara vez la usamos para realizar transacción comercial. En la vida cotidiana, lo habitual es hacer compras con billetes del banco y el llamado “dinero electrónico” -las tarjetas de crédito o débito-. En una transacción del comercio exterior, dada la naturaleza compleja de ésta, el proceso de pago y cobro es más prolijo, y como es de suponer, en lugar de usar billetes o tarjeta, se recurre a una serie de instrumentos bancarios y financieros para dicho objetivo. En el capítulo V volveremos a este tema.

LA OMC, LAS NEGOCIACIONES DE DOHA Y LOS PAÍSES EN DESARROLLO

Miguel Rodríguez Mendoza

Hace un año aproximadamente, la IV Conferencia Ministerial de la OMC, reunida en Doha, Qatar, inició una nueva y amplia serie de negociaciones sobre el comercio multilateral. En la misma línea de negociaciones anteriores - llevadas a