



UNAP



FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y DE NEGOCIOS
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

EXAMEN DE SUFICIENCIA PROFESIONAL

FINANZAS III

PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE
LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN

PRESENTADO POR:

OMER DAVID HIDALGO GONZALES

CONTAMANA, PERÚ

2021



**ACTA DE EXAMEN ORAL - VIRTUAL DE SUFICIENCIA PROFESIONAL
ACTUALIZACIÓN ACADÉMICA N°018-CCGYT-FACEN-UNAP-2021**

En la ciudad de Iquitos, a los **13** días del mes de **enero** del 2021, a horas **04:00 p.m.** se ha constituido en la Plataforma: meet.google, el jurado designado mediante **Resolución Decanal N°0057-2021-FACEN-UNAP**, integrado por el **LIC.ADM. GILBERT ROLAND ALVARADO ARBILDO, Dr. (Presidente)**, **LIC.ADM. MARLO CESAR GARCIA BARBARAN, Mg. (Miembro)** y el **LIC.ADM. JAIME RENGIFO PEÑA, Mg. (Miembro)**, para proceder al acto del Examen Oral de Suficiencia Profesional - Actualización Académica del Bachiller en Ciencias Administrativas **OMER DAVID HIDALGO GONZALES**, tendiente a optar el Título Profesional de **LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN**.

De acuerdo a lo establecido en el Reglamento de Grados y Títulos y sustentado en la Ley N°30220, el jurado procedió al examen oral virtual sobre el tema: **"FINANZAS III"**.

El acto académico virtual fue aperturado por el Presidente del Jurado, dándose lectura a la resolución que fija la realización del examen oral.

De inmediato procedió a invitar al examinado a realizar una breve exposición sobre el tema del examen y posteriormente a los señores del jurado a formular las preguntas que crean convenientes relacionadas al acto. Luego de un amplio debate y a criterio del Presidente del Jurado, se dio por concluido el examen oral pasando el jurado a la evaluación y deliberación correspondiente en privado; concluyendo que el examinado ha sido: **APROBADO POR MAYORIA**.

El Jurado dio a conocer el resultado del examen en **ACTO PUBLICO**, siendo las **17.30 pm** . se dio por terminado el acto académico.

LIC.ADM. GILBERT ROLAND ALVARADO ARBILDO, Dr.
Presidente

LIC.ADM. MARLO CESAR GARCIA BARBARAN, Mg.
Miembro

LIC.ADM. JAIME RENGIFO PEÑA, Mg.
Miembro

TEMA: "FINANZAS III"

MIEMBROS DEL JURADO



LIC.ADM. GILBERT ROLAND ALVARADO ARBILDO, Dr.
-
Presidente
CLAD-01929



LIC.ADM. MARLO CESAR GARCIA BARBARAN, Mg.
Miembro
CLAP N°019-VII



LIC.ADM. JAIME RENGIFO PEÑA, Mg.
Miembro
CLAD-18911

Índice

	Pág.
Portada	01
Acta de sustentación.....	02
Miembros del jurado	03
Índice	04
Resumen	06
Introducción	07
CAPÍTULO I. ENDEUDAMIENTO EN LOS MERCADOS FINANCIERO INTERNACIONALES	08
1.1 Definición	08
1.2. Mercados financieros internacionales.....	08
1.3 Funciones de los mercados Financieros.....	08
1.4 Tipos de mercados financieros	9
1.4.1 Por tipo de activos o instrumentos financieros que se intercambie.....	9
1.4.2 En función de su estructura	10
1.4.2. Según la fase de negociación de los activos financieros	10
1.4.3 Otros Mercados	10
1.5 Globalización e Instituciones financieras internacionales	11
CAPÍTULO II. FINANCIAMIENTO DE PROYECTOS	13
2.1 Introducción	13
2.2 Banco interamericano de desarrollo (BID)	13
2.2.1 Prioridades que tiene el Banco Interamericano de Desarrollo	14
2.3 Corporación Interamericana de Inversiones	16
2.4 Fondo Multilateral de Inversiones	16
2.5 Corporación andina de fomento (CAF)	17
2.5.1 Actividades Principales	18
2.5.2 Rol de la CAF en la Integración La CAF	19
2.5.3 Campos de acción prioritarios de la Cooperación Andina de Fomento	19
2.5.4 Objetivos de la CAF	19
2.5.5 Actividades principales de la CAF.....	20
2.5.6 Productos y servicios de la CAF	22

CAPÍTULO III. MERCADO GLOBAL	27
3.1 Tendencias del mercado global	27
3.2 Modelos del comercio internacional.....	29
3.2.1 Modelo de la ventaja absoluta de Adam Smith	29
3.2.2 Modelo de la ventaja Comparativa de David Ricardo.	29
3.3 Otros Modelos de comercio internacional.....	30
3.4 Regulación del comercio internacional	30
3.5 Condiciones y términos del transporte internacional de mercaderías..	32
3.5.1 <i>EXW (en fábrica): Ex Works</i>	32
3.5.2 FCA (franco transportista): Free Carrier	33
3.5.3 FAS (franco al costado del buque): Free Alongside Ship	33
3.5.4 FOB (franco a bordo): Free On Board	33
3.5.5 CFR (costo y flete): Cost And Freight	34
3.5.6 CIF (costo seguro y flete): Cost, Insurance and Freight.....	34
3.6 Comercio internacional y nuevas tecnologías.....	35
3.7 La balanza de pagos.....	36
CAPÍTULO IV. MERCADO NORTEAMERICANO	37
4.1. Cifras del comercio exterior en los estados unidos.....	37
4.2 Tratado de Libre Comercio entre Perú Estados Unidos.....	40
4.2.1 <i>productos peruanos que se exportan a Estados Unidos</i>	42
4.2.2 Oportunidades para el Perú	42
5.1 Tipos de Derivados	43
5.1.1 Futuros.....	43
5.1.2 Opciones.....	45
6.1. Fusiones bancarias.....	50
6.1.1. Efectos de las fusiones bancarias.....	51
6.2 Adquisición	52
6.2.1 Formas básicas de adquisiciones	53
6.3 Gestión del cambio en fusiones y adquisiciones	54
Conclusiones	56
Bibliografía.	57

Resumen

Los mercados financieros internacionales constituyen un sistema donde actores de distintos países comercializan instrumentos de inversión. Estos son principalmente, participantes en empresas y deuda.

Sobre el financiamiento de proyectos tanto para empresas privadas y a los países que necesitan para financiar sus proyectos de desarrollo social como son: reducción de la pobreza, equidad social, modernización del estado.

El mercado global es un sistema de relaciones económicas, mercantiles y financieras.

La Organización Mundial del Comercio es la que se encarga de las normas que rigen el comercio entre los países. El comercio internacional hace uso de las condiciones y términos del transporte internacional de mercaderías.

Por otro lado, el mercado norteamericano es un mercado muy amplio para los bienes y servicios, con una economía que mueve grandes cantidades de dinero, tal es así que los negocios internacionales en la Cuenca del Caribe están fuertemente influenciados por el mercado norteamericano dado por su proximidad geográfica y el poder económico.

Introducción

Los mercados financieros internacionales, son mercados financieros en los que las operaciones que realizan superan el marco de un Estado e implican a agentes de diferentes nacionalidades.

Las transacciones que se realizan en los mercados financieros internacionales incorporan, respecto a las realizadas en los mercados domésticos, riesgos específicos derivados principalmente de la moneda de denominación de los activos financieros y de la posibilidad de que se implanten controles de cambios.

La función genérica de los mercados financieros internacionales es la misma que la de los mercados financieros domésticos, es decir, transferir financiación desde ahorradores hacia inversores, pero, con la diferencia, de que en el actual marco la búsqueda de fuentes de financiación no existe barreras nacionales. Esto es especialmente cierto para las empresas multinacionales, que recurren a los principales mercados financieros internacionales para captar fondos, tanto a través de instrumentos de renta fija como ofreciendo acciones que cotizan en los principales centros financieros.

Los mercados financieros internacionales además de permitir la realización de transacciones financieras de carácter supranacional, contribuyen decisivamente a la integración de los distintos mercados financieros nacionales, especialmente a través de los mercados.

CAPÍTULO I. ENDEUDAMIENTO EN LOS MERCADOS FINANCIERO INTERNACIONALES

1.1 Definición

Endeudamiento

Conjunto de obligaciones de pago que un país, empresa o persona tiene contraídas con otras personas e instituciones nacionales e internacionales.

1.2. Mercados financieros internacionales

El Mercado Financiero es el lugar, mecanismo o sistema en el cual se compran y venden cualquier activo financiero.

Los mercados financieros pueden funcionar sin contacto físico, a través de teléfono, fax, ordenador. También hay mercados financieros que, si tienen contacto físico, como los corros de la bolsa.

La finalidad del mercado financiero es poner en contacto oferentes y demandantes de fondos, y determinar los precios justos de los diferentes activos financieros.

1.3 Funciones de los mercados Financieros

Las funciones que cumplen los mercados financieros son:

Establecer los mecanismos que posibiliten el contacto entre los participantes en la negociación.

Fijar los precios de los productos financieros en función de su oferta y su demanda.

Reducir los costos de intermediación, lo que permite una mayor circulación de los productos.

Administrar los flujos de liquidez de productos o mercado dado a otro.

1.4 Tipos de mercados financieros

Los mercados financieros se pueden clasificar de muchos tipos y se pueden clasificar según distintos criterios y tenemos lo siguiente:

1.4.1 Por tipo de activos o instrumentos financieros que se intercambie

Mercado Monetario: se intercambia dinero u otros activos financieros con vencimiento a corto plazo (menos de un año) y con elevada liquidez (fácil de convertir en dinero), generalmente con plazo inferior a un año. Por ejemplo: el mercado interbancario de depósitos donde se negocian activos a plazo muy corto y con alta liquidez entre entidades de crédito, el banco emisor y otras instituciones de carácter financiero.

Mercado de Capitales: Se negocian activos financieros (bienes o derechos) con vencimiento a mediano plazo (entre 2 y 4 años) y a largo plazo (5 o más años).

Mercado Bursátil: que provee financiamiento emitiendo acciones y permitiendo el intercambio de estas por otras entre los agentes económicos.

Mercado de bonos: proveen financiamiento por medio de la emisión de bonos y permiten el intercambio de estos. Ejemplo: mercado de bonos.

1.4.2 En función de su estructura

Mercados Organizados: en este tipo de mercados existen contratos y productos financieros sometidos a estándares fijados por una autoridad competente. Los productos negociados en estos mercados están respaldados por un fondo de compensación y liquidación gestionado y controlado por una institución que vela por el buen cumplimiento de las condiciones y resoluciones de los contratos según los estándares.

Mercados no organizados: a diferencia del mercado organizado, no existen ningún fondo ni autoridad que controle las operaciones y contratos celebrados, tan sólo existe el acuerdo contractual entre las partes en lo referido al nominal, la fecha de vencimiento, plazo, condiciones de liquidación, etc., por lo que existe mucho más riesgo que en los mercados organizados.

1.4.2. Según la fase de negociación de los activos financieros

Mercados Primarios: Son activos financieros de nuevas creaciones que no existían antes y son transmitidos directamente por su emisor.

Mercados secundarios: Sólo se intercambian activos financieros que ya existen, en su momento ya fueron transmitidos por su emisor.

1.4.3 Otros Mercados

Mercados de commodities: este tipo de mercado permite comerciar con productos cuyo valor viene dado por el derecho del propietario a comerciar con ellos, no por su derecho de uso. Suelen ser materias primas como: trigo, petróleo, etc.; o productos semielaborados: cobre, celulosa, soja, etc.

Mercados de derivados: mercado donde se intercambian un conjunto de instrumentos financieros, cuya principal característica es que están vinculados al valor de un activo que les sirve de referencia, algo que surgió para cubrir las fluctuaciones de precios que sufrían particularmente las operaciones de compra – venta de productos agroindustriales. Los principales derivados financieros son: futuros, opciones, warrants, swaps.

Mercados de seguros: permite la redistribución de riesgos diversos como en el caso de contrato de seguros.

Mercado de divisas: Permite el intercambio de monedas extranjeras.

1.5 Globalización e Instituciones financieras internacionales

Las instituciones financieras internacionales, y en particular el Fondo Monetario Internacional, han llevado a cabo un papel clave en la globalización financiera, impulsando y promoviendo políticas liberalizadoras en el campo financiero tanto en el ámbito macroeconómico (libertad de movimientos de capital), la magnitud de los flujos financieros internacionales es muy cuantiosa.

En todas las crisis desde 1980, los recursos proporcionados a los países afectados provenían del Fondo Monetario Internacional y del Banco Mundial.

La globalización de las finanzas implica que los mercados financieros nacionales se conviertan en parte de un agregado mayor, el mercado financiero internacional. Por un lado, los recursos financieros se pueden distribuir de una forma más eficiente a nivel internacional, pero, por otro lado, los problemas de un país o un mercado se pueden trasladar rápidamente a

otros, que en principio se podían encontrar en una buena situación. La globalización financiera ha sido posible debido al progreso tecnológico y a los cambios en las legislaciones nacionales, que han promovido una mayor competencia interna y externa en los mercados financieros.

El proceso de globalización financiera implica también la internacionalización de los riesgos financieros.

Por último, las crisis de los noventa se distinguen de las anteriores en los siguientes aspectos:

Son más difíciles de prever

Implica cantidades de dinero mayores

A menudo es el endeudamiento de agentes privados y no el de los gobiernos.

CAPÍTULO II. FINANCIAMIENTO DE PROYECTOS

2.1 Introducción

En la última década los países han recurrido a las instituciones financieras internacionales con más frecuencia que nunca, para financiar sus proyectos, solicitar asesorías para introducir reformas en sus modelos económicos, entre otros. A continuación, se explicarán cada una de estas instituciones:

2.2 Banco interamericano de desarrollo (BID)

El Banco Interamericano de Desarrollo es la más grande y antigua institución de desarrollo regional. Fue establecido en diciembre

En cumplimiento de su misión, el Banco ha movilizado financiamiento para proyectos de desarrollo de los países de América Latina.

Las operaciones del Banco abarcan todo el espectro del desarrollo económico social. En el pasado, el Banco puso énfasis en los sectores de producción, como la agricultura y la industria; los sectores de la infraestructura física, como energía y transporte, y los sectores sociales, que incluyen la salud pública y ambiente, educación y desarrollo urbano. En la actualidad las prioridades de financiamiento incluyen la equidad social y la reducción de la pobreza, la modernización y la integración y el medio ambiente.

En los últimos años, el Banco ha aprobado préstamos para reformas sectoriales y programas de reducción de deuda. A partir de 1995, el Banco comenzó a prestar en forma directa al sector privado, sin garantías gubernamentales, hasta un 5% de los recursos de su capital ordinario.

Para cumplir con sus operaciones de préstamo y cooperación técnica, el Banco cuenta con su capital ordinario, que comprende el capital suscrito, las reservas y fondos captados a través de préstamos, más los fondos en administración, que son contribuciones especiales de sus países miembros. El Banco también tiene un Fondo para Operaciones Especiales que concede préstamos en condiciones concesionales para proyectos en países menos desarrollados económicamente.

El Banco ha obtenido fondos de los mercados de capitales de América Latina y el Caribe, Estados Unidos, Europa y Japón. Su deuda ha sido clasificada AAA por los tres principales servicios de clasificación de Estados Unidos, valor equivalente a los que le adjudican en otros importantes mercados.

El Banco tiene oficinas en todos los países miembros latinoamericanos, y en París y Tokio. Su sede está en Washington.

El BID administra numerosos fondos fiduciarios establecidos por países y entidades multinacionales a fin de dar financiamiento y asistencia técnica para un amplio abanico de actividades. También promueve y participa en cofinanciamientos multilaterales y bilaterales para sus proyectos para los sectores público y privado.

2.2.1 Prioridades que tiene el Banco Interamericano de Desarrollo

El Banco tiene una capacidad crediticia superior a US\$ 8.000 millones por año para financiar proyectos de inversión públicos y privados, reformas de políticas económicas y sociales, operaciones de apoyo de emergencia en

casos de crisis financieras o desastres naturales. Los préstamos por sector evolucionan según las necesidades de la región. Las actuales prioridades son:

- la competitividad
- la equidad social
- la reducción de la pobreza
- la modernización del estado
- la integración regional.

El Banco tiene mandato de dedicar por lo menos la mitad de sus operaciones y el 40 por ciento de sus recursos a programas sociales que beneficien principalmente a los pobres.

Las entidades públicas que califican para obtener crédito del BID son los gobiernos nacionales, provinciales, estatales y municipales y las instituciones públicas autónomas. Las organizaciones de la sociedad civil también califican. El Banco financia una proporción de los costos totales de los proyectos de inversión que es inversa a la magnitud de la economía de los países; el prestatario financia el remanente. Hasta el 10 por ciento de la cartera de préstamos y garantías puede ser canalizado directamente a empresas privadas, sin garantía gubernamental, para proyectos de infraestructura y desarrollo de mercados de capital, a un costo basado en las condiciones del mercado.

El Banco ofrece donaciones de cooperación técnica para el fortalecimiento institucional y medidas críticas para el diseño y preparación de proyectos. También organiza y participa en grupos de apoyo financiero que ayudan a

países o grupos de países a recuperarse de desastres naturales o crisis externas.

Investigación y estudios:

El BID promueve el diálogo sobre políticas sociales, económicas e institucionales con sus países prestatarios y con grupos regionales de países. También fomenta las consultas sobre la agenda de desarrollo de un país entre el gobierno, la sociedad civil y el sector privado. Apoya esta labor con las investigaciones, publicaciones y programas de capacitación de sus departamentos de Investigación, Desarrollo Sostenible, e Integración y Programas Regionales.

2.3 Corporación Interamericana de Inversiones

La Corporación Interamericana de Inversiones (CII) apoya el establecimiento y modernización de empresas pequeñas y medianas de América Latina y el Caribe mediante préstamos, inversiones de capital, y otros medios financieros y técnicos. Tiene 41 países miembros, todos ellos a su vez miembros del BID. Su capital autorizado es US\$ 700 millones, y su capacidad de tomar crédito aumenta el total de sus recursos operacionales a cerca de US\$ 3.000 millones. La CII puede aprobar unas 45 operaciones anuales por un total de US\$ 300 millones.

2.4 Fondo Multilateral de Inversiones

El MIF, administrado por el BID, es la principal fuente de donaciones para el desarrollo del sector privado en América Latina y el Caribe. Apoya proyectos

piloto innovadores para la reforma institucional, legal y regulatoria; la capacitación laboral; y el desarrollo de empresas pequeñas y microempresas. Ha recibido contribuciones de 26 países que totalizan US\$ 1.300 millones para otorgar donaciones, préstamos y realizar inversiones de capital. El Fondo Multilateral de Inversiones aprueba aproximadamente 100 proyectos por año por un total de US\$ 100 millones.

2.5 Corporación andina de fomento (CAF)

La Corporación Andina de Fomento (CAF) es una institución financiera multilateral cuya misión es apoyar el desarrollo sostenible de sus países accionistas y la integración regional. Atiende a los sectores público y privado, suministrando productos y servicios financieros múltiples a una amplia cartera de clientes, constituida por los gobiernos de los Estados accionistas, instituciones financieras y empresas públicas y privadas. En sus políticas de gestión integra las variables sociales y ambientales e incluye en sus operaciones criterios de eco eficiencia y sostenibilidad.

La CAF ha mantenido una presencia permanente en sus países accionistas que le ha permitido consolidar su liderazgo regional en cuanto a la efectiva movilización de recursos. En la actualidad, es la principal fuente de financiamiento multilateral de los países de la Comunidad Andina, aportándoles en la última década más del 40% de los recursos que les fueron otorgados por los organismos multilaterales.

La CAF está conformada actualmente por dieciséis países de América Latina y el Caribe. Sus principales accionistas son los cinco países de la Comunidad

Andina de Naciones (CAN): Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela, accionistas de las series "A" y "B", además de once socios: Argentina, Brasil, Chile, Costa Rica, España, Jamaica, México, Panamá, Paraguay, Trinidad & Tobago y Uruguay, accionistas de la serie "C" y 18 bancos privados de la región andina, también representantes de la serie "B".

2.5.1 Actividades Principales

La CAF actúa como intermediario financiero, movilizándolo preferiblemente recursos desde países industrializados hacia la región y sirviendo de puente entre la región y los mercados internacionales de capital.

Financia el desarrollo de infraestructura productiva, especialmente aquella que facilite la integración física y fronteriza.

Promueve el desarrollo, la consolidación y la integración de los mercados financieros y de capital en sus países accionistas, especialmente en la región andina.

Fomenta el comercio, las inversiones y nuevas oportunidades de negocio.

Apoya al sector empresarial, desde las grandes corporaciones hasta las microempresas.

Apoya los procesos de reforma estructural que están llevando a cabo sus países accionistas para asistirlos en la modernización de sus economías y en el aumento de sus inserciones competitivas en el proceso de globalización.

2.5.2 Rol de la CAF en la Integración La CAF

Tiene su sede principal en la ciudad de Caracas, Venezuela. Adicionalmente, dispone de Oficinas de Representación en las capitales de sus principales países accionistas: Santa fe de Bogotá, Quito, Lima y La Paz.

2.5.3 Campos de acción prioritarios de la Cooperación Andina de Fomento

Promover y financiar proyectos orientados a la integración de sus países accionistas entre sí y con el resto de la región, principalmente a través de la dotación de infraestructura sostenible dirigida a los sectores de vialidad, energía, telecomunicaciones y fluvial, además del desarrollo de la integración fronteriza.

Apoyar el fortalecimiento del proceso de integración regional.

2.5.4 Objetivos de la CAF

Las actividades de la Dirección de Desarrollo Sostenible se enmarcan dentro de un mandato que presenta los siguientes objetivos:

Fortalecer la capacidad de gestión ambiental y social de la Corporación en todos sus niveles organizacionales para asegurar que sus operaciones sean económicamente viables, ambientalmente sostenibles y socialmente responsables.

Promover el concepto del desarrollo sostenible buscando proyectar a la CAF a nivel internacional como un líder en este campo.

Promover una mayor equidad en sus países miembros, entendida como el acceso de los grupos más desfavorecidos a las oportunidades económicas y sociales que genera la sociedad en su conjunto, tales como la organización, la producción, la educación y demás servicios sociales.

Crear oportunidades de negocios ambientales y participar activamente en los mercados emergentes de servicios ambientales.

2.5.5 Actividades principales de la CAF

Para fortalecer la gestión ambiental y social de la región, la CAF viene desarrollando una serie de programas, actividades y productos, entre los que se encuentran:

- **Programa Latinoamericano de Carbono (PLAC)**

Como una alternativa para reducir las emisiones de gases con efecto invernadero, la CAF, con el apoyo del Centro para el Desarrollo Sostenible en las Américas (CEDSA), estableció en mayo de 1999, el Programa Latinoamericano del Carbono (PLAC) con el propósito de apoyar la participación de sus países accionistas en el desarrollo del mercado emergente del carbono, sobre la base de los principios de la Convención Marco de las Naciones Unidas para el Cambio Climático.

- **Programa de Biodiversidad BIO – CAF**

En las últimas décadas la Biodiversidad y particularmente los recursos genéticos, se han valorizado económicamente de una manera creciente debido a la confluencia de varios factores entre los cuales se destacan:

1) Las altas tasas de extinción que los han convertido en un recurso escaso para el mercado internacional

2) El desarrollo de nuevas tecnologías principalmente la Biotecnología moderna y la Informática, las cuales han ampliado en forma sorprendente el potencial de uso de los recursos genéticos.

Teniendo en cuenta las funciones de la CAF como entidad de banca múltiple, y de cooperación para el desarrollo sostenible y la integración regional, así como el amplio espectro de sus mecanismos de operación, el aprovechamiento de la Biodiversidad le puede representar una línea promisoriosa de negocios y un área de apoyo hacia un desarrollo más sostenible.

- Programa de Desarrollo Social Sostenible según la CAF

La pobreza es uno de los resultados de la inequidad en la distribución de la riqueza. América Latina es la región del mundo en la que todas las inequidades son extremas. "Más de 150 millones de latinoamericanos, (...) cerca del 33% de la población, se encuentran por debajo de un nivel de ingresos de 2 dólares diarios (...) que se considera el mínimo necesario para cubrir las necesidades básicas de consumo."

El fenómeno se expresa en bajos niveles de educación, desintegración familiar, desempleo, elevadas tasas de morbilidad y mortalidad infantil, desnutrición, informalidad, precariedad de la vivienda, escaso acceso a los bienes y servicios de redes (agua potable, cloacas, electricidad, transporte, telecomunicaciones, etc.).

Los bajos niveles educativos alcanzados, los contextos de marginalidad urbanos y rurales, y los niveles de conflictividad que se originan de la escasa capacidad de los gobiernos de intervenir sobre los temas de prevención, justicia y seguridad, imponen el desarrollo de acciones a favor del fortalecimiento de los estados para el manejo de estas variables.

2.5.6 Productos y servicios de la CAF

Los clientes de la CAF: El financiamiento y los servicios que ofrece la CAF están dirigidos a los gobiernos de los países accionistas, así como a las instituciones públicas y empresas privadas o mixtas que operan en estas naciones.

Servicios Financieros: La CAF ofrece una diversidad de servicios similares a los de un banco comercial, de desarrollo y de inversión, particularmente aquellos que potencian las ventajas competitivas de la Corporación en las áreas de infraestructura, industria y sistemas financieros, que propician la integración de la acción pública y privada en los países accionistas.

Otorga préstamos a corto, mediano y largo plazo, cooperaciones técnicas, avales y garantías y participa como accionista en empresas y fondos de inversión.

Financia la adquisición de empresas y activos en procesos de privatización, empresas recientemente privatizadas y empresas privadas que operan concesiones estatales, en apoyo a los mecanismos de modernización del Estado y de fortalecimiento del papel del sector privado en los países socios.

Opera como banco de segundo piso para canalizar recursos hacia diversos sectores productivos y especialmente hacia las pequeñas y medianas empresas (PYME).

En el contexto de una relación crediticia integral, la CAF también puede otorgar líneas de crédito a instituciones financieras y a empresas para financiar operaciones de comercio exterior y de capital de trabajo.

Ofrece servicios de apoyo financiero y asesoría para la consolidación y sostenibilidad de las instituciones financieras que atienden a la microempresa.

Presta apoyo a empresas y bancos para que accedan a los mercados locales de capital a través de suscripción de emisiones.

Presta servicios de asesoría financiera a sus clientes, incluidas consultorías sobre calificación de riesgo.

Recibe depósitos a corto plazo y emite bonos regionales a mediano plazo, a tasas internacionalmente competitivas.

Suministra servicios de cooperación técnica destinados a facilitar la transferencia de conocimientos y tecnología, a complementar la capacidad técnica existente en los países accionistas y a elevar la competitividad externa de los sectores productivos.

Administra fondos de otras instituciones para proyectos orientados a beneficiar a sectores sociales marginados económicamente tales como pequeños productores rurales, comunidades indígenas y áreas fronterizas poco desarrolladas.

Prestamos que realiza la CAF

Los préstamos de corto (hasta 1 año), mediano (de 1 a 5 años) y largo plazo (más de 5 años) constituyen la principal modalidad operativa de la CAF y pueden aplicarse a todas las etapas de ejecución de proyectos. Bajo ciertas circunstancias y en el contexto de una relación crediticia integral, la CAF también puede otorgar préstamos para financiar operaciones de comercio, especialmente de fomento a las exportaciones, y de capital de trabajo a empresas o instituciones financieras.

Aunque la CAF puede financiar prácticamente cualquier tipo de proyecto, tienen particular relevancia los préstamos de infraestructura destinados a proyectos públicos y privados de vialidad, transporte, telecomunicaciones, generación y transmisión de energía, agua y saneamiento ambiental, así como los que propician el desarrollo fronterizo y la integración física entre los países accionistas. En cuanto al área industrial, la CAF financia proyectos y préstamos corporativos para ampliar y modernizar la capacidad productiva y la inserción de las empresas de sus países accionistas en los mercados regionales y mundiales.

En el caso de los préstamos para financiar operaciones de comercio, capital de trabajo o programas de apoyo a sectores productivos, se opera preferentemente bajo la modalidad de banca de segundo piso al otorgar líneas de crédito o créditos sectoriales a instituciones financieras de desarrollo y a la banca comercial privada. De esta manera, la CAF ofrece financiamiento a sectores específicos a los cuales no puede llegar directamente, como es el caso de las pequeñas y medianas empresas (pymes). Estas líneas de crédito

también se pueden otorgar en forma directa a empresas calificadas de diversos sectores productivos de la región.

Garantías limitadas: La CAF participa activamente en el financiamiento de proyectos estructurados bajo esquemas de garantías limitadas.

Préstamos A/B y Cofinanciamientos: La CAF utiliza los préstamos A/B con la finalidad de complementar sus propios recursos financieros atrayendo recursos externos a la región en beneficio de sus países accionistas. A través de estos préstamos, la CAF otorga la porción A del préstamo con sus propios recursos y distribuye la porción B entre bancos internacionales o inversionistas institucionales. Ante el prestatario y los demás participantes.

Adicionalmente, la CAF cofinancia operaciones con organismos multilaterales como el Banco Interamericano de Desarrollo, el Banco Mundial, la Corporación Interamericana de Inversiones, el Banco Nórdico de Inversiones, la Corporación Financiera Internacional y el Fondo Internacional para el Desarrollo Agrícola, y con la banca privada local e internacional.

Participaciones accionarias

La CAF realiza inversiones de capital en áreas estratégicas con el objeto de apoyar el desarrollo y el crecimiento de empresas en los países accionistas, y sus participaciones en los mercados de valores, y también con la finalidad de servir de agente catalizador en la atracción de recursos a la región.

La CAF puede participar mediante varias modalidades:

A través de fondos de inversión que tienen por objeto la adquisición, tenencia, administración y enajenación de títulos de renta fija o variable de empresas o proyectos de infraestructura representados en acciones o en certificados de participación emitidos por dichas sociedades.

En forma directa a través del capital de sociedades que tienen por objeto la producción de bienes o la prestación de servicios.

Por medio de inversiones de cuasi-capital, tales como préstamos subordinados, acciones preferentes y préstamos con opción de ser convertidos en acciones.

CAPÍTULO III. MERCADO GLOBAL

El mercado mundial o global es un sistema de relaciones económicas, mercantiles y financieras, entre estados enlazados por la división internacional del trabajo. Con el concepto de la división internacional del trabajo está íntimamente relacionado el concepto de cooperación internacional, la base de una administración eficiente de los factores de producción.

Tipos de relaciones económicas internacionales

Las relaciones económicas internacionales adoptan las siguientes formas:

Comercio exterior (relaciones monetarias crediticias, sistema financiero mundial).

Movimiento de capitales e inversiones.

Migraciones de la mano de obra.

Cooperación interestatal en la producción.

Transferencias internacionales de ciencia y tecnología.

Participación en los organismos económicos internacionales.

3.1 Tendencias del mercado global

¿A dónde apuntan los mercados globales? ¿A dónde vamos a llegar? ¿A dónde apuntan las **tendencias del mercado global** tanto del desarrollador como del usuario final?

Internet ha roto las barreras geográficas, en la actualidad, si cuentas con conexión a internet puedes llegar a una audiencia global, esto no quiere decir que puedas a todos los billones de habitantes de la tierra, porque si bien no

todos tienen conexión a internet, tampoco puedes hacer que todos hablen tu idioma.

Lo importante en las **tendencias del mercado global**, es reconocer que, así como se han roto las barreras geográficas, también se han ampliado los mercados locales, es decir, los mercados locales se han abierto a nivel internacional.

Internet es también una herramienta que sirve para ampliar un mercado a nivel local, no necesariamente por tener acceso a Internet, debes tener un alcance geográfico de nivel mundial, puesto que no todas las empresas cuentan con la posibilidad de vender sus productos a cualquier parte del mundo.

Por otro lado, cuando hablamos de mercado global, esto involucra al **comercio internacional** o mundial, referente al movimiento que tienen los bienes y servicios a través de los distintos países y sus mercados. Se realiza utilizando divisas y está sujeto a regulaciones adicionales que establecen los participantes en el intercambio y los gobiernos de sus países de origen. Al realizar operaciones comerciales internacionales, los países involucrados se benefician mutuamente al posicionar mejor sus productos, e ingresar a mercados extranjeros.

Las economías del comercio exterior se denominan *economías abiertas*. Este proceso de apertura externa se inició fundamentalmente en la segunda mitad del siglo XX, y de forma espectacular en la década de 1990, al incorporarse las economías latinoamericanas, de Europa del Este y el oriente asiático.

Cada vez existe mayor interrelación entre lo que ocurre en los mercados internacionales y lo que sucede en la economía de un país determinado.

3.2 Modelos del comercio internacional

Las diferentes teorías que explican el proceso de funcionamiento del comercio internacional, tratan de encontrar cuáles son las causas de este comercio, por qué comercian los países y estudian los efectos del **comercio internacional** sobre la producción y el consumo de los países o regiones económicas.

3.2.1 Modelo de la ventaja absoluta de Adam Smith

La teoría clásica del comercio internacional tiene sus raíces en la obra de Adam Smith, éste pensaba que las mercancías se producirían en el país donde el coste de producción fuera más bajo y desde allí se exportarían al resto de países. Defendía un comercio libre y sin trabas para alcanzar y dinamizar el proceso de crecimiento, era partidario del comercio basado en la ventaja absoluta y creía en la movilidad internacional de los factores productivos. Según sus teorías, la ventaja absoluta la tienen aquellos países que son capaces de producir un bien utilizando menos factores productivos que otros, y por tanto, con un coste de producción inferior a la que se pudiera obtener utilizándolo.

3.2.2 Modelo de la ventaja Comparativa de David Ricardo.

Esta teoría supone una evolución respecto a la teoría de Adam Smith; para **David Ricardo**, lo decisivo no son los costos absolutos de producción, sino los costos relativos, resultado de la comparación con los otros países. De

acuerdo con esta teoría un país siempre obtendría ventajas del comercio internacional, aun cuando sus costes de producción fueran más elevados para todo tipo de productos fabricado, porque este país tenderá a especializarse en aquella producción en la que comparativamente fuera más eficiente.

3.3 Otros Modelos de comercio internacional

Estudios económicos

Para promover las exportaciones, muchos organismos gubernamentales publican los estudios de mercado por sector industrial y país. Lista de los organismos gubernamentales por país:

Estados Unidos: USCS, dependiente de *US Department of Commerce* y USDA (*Department of Agriculture*) en los sectores de la agricultura y la agroalimentación.

España: *Instituto Español de Comercio Exterior* (ICEX), tiene como misión promover la internacionalización de las empresas españolas.

Canadá: *Export Development Canadá* (EDC) y *Agriculture and Agri-Food Canadá* que publica estudios internacionales en su sector.

Francia: Ubifrance (promoción de las exportaciones)

3.4 Regulación del comercio internacional

Tradicionalmente, el comercio era regulado mediante acuerdos bilaterales entre dos países. Bajo la creencia en el mercantilismo, durante muchos siglos los países imponían altos aranceles y otras restricciones severas al comercio

internacional. En el siglo XIX, especialmente en Gran Bretaña, la creencia en el libre comercio tomó fuerza, y esta perspectiva ha venido dominando el cálculo político entre los países occidentales hasta la actualidad. Desde el final de la Segunda Guerra Mundial, varios tratados multilaterales han intentado crear una estructura global de regulación comercial.

La mayor parte de los países comunistas y socialistas creen en la autarquía, la cual supone la ausencia completa de comercio internacional y la satisfacción de las necesidades económicas mediante la autosuficiencia. A pesar de estas creencias, todos los países se involucran en algún tipo de comercio internacional, ya que es muy difícil para un solo país satisfacer todas sus necesidades económicas.

La Organización Mundial del Comercio (OMC) es la única organización internacional que se ocupa de las normas que rigen el comercio entre los países. Los pilares sobre los que descansa son los Acuerdos de la OMC, que han sido negociados y firmados por la gran mayoría de los países que participan en el comercio mundial y ratificados por sus respectivos parlamentos. El objetivo es ayudar a los productores de bienes y servicios, los exportadores y los importadores a llevar adelante sus actividades.

Se han utilizado varios instrumentos para manipular el comercio internacional. Esto incluyen el arancel, las salvaguardias, las cuotas de exportación e importación y las barreras no arancelarias. Un componente esencial del comercio internacional es el *transporte internacional de mercancías*. Las condiciones y términos del mismo están regulados por los **Incoterms** que significa términos de comercio internacional.

3.5 Condiciones y términos del transporte internacional de mercaderías

Términos internacionales del comercio (Incoterms)

La Comisión de Prácticas Comerciales de la Cámara de Comercio Internacional desarrolló lo que se ha dado en llamar *Incoterms*, acrónimo procedente de la expresión inglesa *International Commercial Terms*. Se pretendía con ello que, con independencia de la nacionalidad de las partes o del lugar geográfico de su uso, los implicados pudiesen en todo momento saber cuáles eran los derechos y obligaciones de cada uno de ellos en un contrato determinado, a continuación se mencionan algunos términos internacionales del comercio.

3.5.1 EXW (en fábrica): Ex Works

El vendedor cumple su obligación una vez que pone la mercancía en su establecimiento (fábrica, taller, almacén, etc.) a disposición del comprador. No siendo por tanto responsable, ni teniendo obligación sobre la carga de la mercancía en el vehículo proporcionado por el comprador, ni ninguna otra correspondiente a seguros, transporte o despachos y trámites aduaneros de la mercancía. El comprador corre con todos los gastos desde que la mercancía es puesta a su disposición en el lugar convenido. Es importante aclarar al comprador los horarios de carga del almacén, fecha a partir de la que podrán realizar la carga, e incluso si la mercancía, o el embalaje utilizado, necesitarán de alguna medida o condición de transporte especial. Es el único Incoterms en el que el vendedor no despacha la aduana de exportación, sin embargo, si debe proveer la ayuda y los documentos necesarios para ello.

Existe la posibilidad de contratar una modalidad de EXW CARGADO, en la que el vendedor entrega la mercancía y la carga en el camión o medio de transporte enviado por el comprador.

3.5.2 FCA (franco transportista): Free Carrier

El vendedor ha cumplido sus obligaciones cuando ha depositado la mercancía, ya despachada de aduana para exportación, a cargo del transportista nombrado por el comprador, en el lugar o punto fijado para ello.

3.5.3 FAS (franco al costado del buque): Free Alongside Ship

El vendedor ha cumplido sus obligaciones cuando ha depositado la mercancía al costado del buque, sobre muelle o barcaza (atención a los usos y costumbres del puerto, o del sector, así como a las características técnicas del puerto de carga para evitar sobrecostes), en el puerto de embarque convenido, soportando todos los riesgos y gastos hasta este momento. En la versión 2000, el vendedor corre con la obligación de despachar de aduana de exportación. El comprador corre, a partir de este momento con todos los costes y riesgos de la mercancía. Esta posición de INCOTERM sólo puede ser usada en transporte marítimo, fluvial o lacustre. Suele ir acompañado del puerto de carga elegido, por ejemplo, FAS CARTAGENA (SPAIN).

3.5.4 FOB (franco a bordo): Free On Board

El vendedor ha cumplido sus obligaciones cuando la mercancía, ya despachada de aduana para exportación, ha sobrepasado la borda del buque designado, en el puerto de embarque convenido, soportando todos los riesgos

y gastos hasta este momento. El comprador corre, a partir de este momento con todos los costes y riesgos de la mercancía. Esta posición de INCOTERM sólo puede ser usada en transporte marítimo, fluvial o lacustre. Suele ir acompañado del puerto de carga elegido, por ejemplo, FOB CARTAGENA (SPAIN). En la versión 2000, en el FOB ESTIBADO debe ser pactado expresamente por las partes como queda el reparto de gastos y riesgos del estibado y trincado de las mercancías.

3.5.5 CFR (costo y flete): Cost And Freight

El vendedor ha de pagar los costes y el flete necesarios para hacer llegar la mercancía al puerto de destino convenido, lo que incluye todos los gastos de exportación, despacho aduanero incluido. No obstante, el riesgo de pérdida o daño de la mercancía, así como cualquier otro gasto adicional ocurrido después de que la mercancía haya traspasado la borda del buque corren por cuenta del comprador. Igualmente corren por cuenta de éste los gastos de descarga en el puerto de destino, (aunque hay algunas excepciones a esta regla). Suele ir acompañado del puerto de destino elegido, por ejemplo, CFR CARTAGENA (SPAIN). Esta posición de INCOTERM sólo puede ser usada en transporte marítimo, fluvial o lacustre.

3.5.6 CIF (costo seguro y flete): Cost, Insurance and Freight

El vendedor tiene las mismas obligaciones que en el apartado anterior, CFR, pero además incluye bajo su cargo y responsabilidad la contratación del seguro y el pago de la prima correspondiente durante el transporte de las mercancías. Hay que destacar que este seguro sólo tiene obligación de ser

de "cobertura mínima", si desea mayor cobertura deberá ser pactado expresamente. Hay que aclarar que el riesgo sigue siendo por cuenta del comprador desde que la mercancía cruza la borda del buque, pero que el vendedor tiene la obligación de contratar el seguro al que hemos hecho referencia. Esta posición de INCOTERM sólo puede ser usada en transporte marítimo, fluvial o lacustre. Suele ir acompañado del puerto de destino elegido, por ejemplo, CIF CARTAGENA (SPAIN). En la versión 2000, en el CIF ESTIBADO debe ser pactado expresamente por las partes como queda el reparto de gastos y riesgos del estibado y trincado de las mercancías. Igualmente es necesaria esta especificación expresa de costos y riesgos para el CIF DESEMBARCADO (LANDED).

3.6 Comercio internacional y nuevas tecnologías

Las nuevas tecnologías están facilitando en gran medida la operativa del comercio exterior. Los sistemas informáticos y de gestión permiten hacer seguimiento de los envíos, acceder a todos los datos relevantes de un contenedor y administrar la documentación necesaria de forma fácil. Existen plataformas informáticas que permiten hacer todos los trámites de gestión por parte de los exportadores, importadores y organismos públicos. Un ejemplo de esta integración de sistemas es el **SISCOMEX de Brasil**, centrado en gestión de las exportaciones.

El comercio internacional también se está viendo fomentado por la mayor facilidad de encontrar clientes en el exterior, gracias al mayor alcance de los portales corporativos en Internet. También ayuda la mayor difusión de la información en Internet con la consolidación y crecimiento de buscadores de

Internet y directorios especializados. El servicio de internet está siendo un elemento dinamizador en la internacionalización de las empresas. También ayuda en la elaboración de análisis de mercados, no sólo por el acceso a información editada relevante, sino por las posibilidades que brinda de estudio directo de mercado a través de nuevas plataformas como las redes sociales. Portales como Facebook o Twitter tienen millones de usuarios, y comienzan a estudiar la forma de utilizar estadísticamente toda la información que los usuarios agregan en sus portales. Esta información habla mucho de variables sociológicas, pues se tienen datos estadísticos normales, y opiniones y mensajes directos, así como interrelaciones entre usuarios. Las posibilidades que brinda toda esta información son muy interesantes desde el punto de vista estadístico, de intención de compra y econométrico.

3.7 La balanza de pagos

Todos los países que comercializan bienes y servicios a otros países hacen uso de la Balanza de Pagos.

La balanza de pagos es el instrumento contable que informa de las transacciones exteriores de un país. Se define como el documento contable que registra sistemáticamente el importe, de todas las operaciones comerciales y financieras que tienen lugar durante un cierto periodo de tiempo entre los residentes del país y los del resto del mundo. Cuando en la balanza de pagos los ingresos superan a los gastos se dice que es excedentaria. Cuando en la balanza de pagos los ingresos son menores que los gastos se dice que es deficitaria etc.

CAPÍTULO IV. MERCADO NORTEAMERICANO

El mercado norteamericano es un mercado muy amplio para los bienes y servicios, con una economía que mueve grandes cantidades de dinero, tal es así que los negocios internacionales en la Cuenca del Caribe están fuertemente influenciados por el mercado Norteamericano dado por su proximidad geográfica y el poder económico. Este hecho se sostiene tanto para compañías transnacionales dedicadas a las exportaciones establecidas en la región como para compañías exportadoras locales de la cuenca caribeña. En el ámbito de la industria exportadora del vestido este contexto ha significado el desarrollo, casi desde el principio, de una estrategia de producción compartida en la que la región solamente se beneficia de la parte de ensamblaje de la cadena productiva.

El surgimiento de las zonas francas de exportación resulta de la necesidad dual de los países en desarrollo de aumentar las ganancias de exportaciones y la necesidad de los manufactureros de los países industrializados de disminuir sus costos de producción. El Caribe, necesitado de ganancias en divisas extranjeras, su proximidad a los Estados Unidos y bajos costos de empleomanía que en ese país, presenta una localización ideal para los manufactureros estadounidenses

4.1. Cifras del comercio exterior en los estados unidos

En general, Estados Unidos ha reducido sus barreras comerciales y se ha coordinado con otros en el sistema económico global. Estados Unidos es el mayor importador del mundo y el segundo mayor exportador de bienes, así como también el mayor importador y exportador de servicios comerciales. Sin

embargo, el comercio representó solo 27,5% del PIB del país en 2018 (Banco Mundial). Las políticas proteccionistas del presidente Trump generaron tensiones comerciales con diferentes socios, en especial China. Las principales exportaciones de Estados Unidos en 2018 fueron aceites refinados de petróleo, seguidos de automóviles, piezas y accesorios de automóviles, circuitos integrados electrónicos, teléfonos móviles, servicios financieros y transporte. Las principales importaciones estadounidenses en 2018 incluyeron automóviles, petróleo crudo, dispositivos de sistemas telefónicos, computadoras, repuestos de automóviles, transporte y otros servicios empresariales.

Entre los principales socios comerciales de Estados Unidos se cuentan Canadá, México, China, Japón, el Reino Unido y Alemania. Históricamente, Estados Unidos ha considerado que el comercio promueve el crecimiento económico, la estabilidad social, la democracia y mejores relaciones internacionales. Sin embargo, el presidente Donald Trump cuestionó estos principios y declaró a principios de 2018 que los Estados Unidos impondrían aranceles elevados a las importaciones de acero y aluminio; intensificando así las tensiones con China y otros socios comerciales; y conduciendo a un aumento de los precios de las importaciones para los consumidores y las empresas estadounidenses. También se llegó a un acuerdo para reemplazar el TLC con el USMCA con Canadá y México, pero no ha sido aprobado por el Congreso.

Tabla 1. Valores del comercio exterior

Valores del comercio exterior	2015	2016	2017	2018	2019
Importación de bienes (millones de USD)	2.307.946	2.251.351	2.408.476	2.614.221	2.567.445
Exportación de bienes (millones de USD)	1.504.914	1.454.607	1.546.273	1.663.982	1.643.161
Importación de servicios (millones de USD)	469.110	503.053	520.424	539.094	564.276
Exportación de servicios (millones de USD)	690.061	752.411	778.361	840.484	853.270

Fuente: Organización Mundial del Comercio (OMC); Últimos datos disponibles

Tabla 2. Indicadores de comercio exterior

Indicadores de comercio exterior	2015	2016	2017	2018	2019
Comercio exterior (en % del PIB)	27,7	26,5	27,1	27,6	26,4
Balanza comercial (millones de USD)	-761.866	-749.801	-805.197	-887.336	-866.243
Balanza comercial (incluyendo servicios) (millones de USD)	-498.532	-502.981	-550.122	-627.687	-616.424

Indicadores de comercio exterior	de comercio exterior				
	2015	2016	2017	2018	2019
Importación de bienes y servicios (<i>crecimiento anual en %</i>)	5,3	2,0	4,7	4,4	n/a
Exportación de bienes y servicios (<i>crecimiento anual en %</i>)	0,5	-0,0	3,5	3,0	n/a
Importación de bienes y servicios (<i>en % del PIB</i>)	15,3	14,6	15,0	15,3	14,7
Exportación de bienes y servicios (<i>en % del PIB</i>)	12,4	11,9	12,1	12,2	11,7

Fuente: Banco Mundial: Últimos datos disponibles

4.2 Tratado de Libre Comercio entre Perú Estados Unidos

El Tratado de Libre Comercio entre Perú y Estados Unidos favorece a nuestro país.

Entre el 2009 (años que entró en vigencia el acuerdo comercial) y el 2018, las exportaciones no tradicionales crecieron 130.7% al pasar de US\$ 1.552 millones a US\$ 3.581.554.000.

Así lo informó el presidente de la Asociación de Exportadores (ADEX), Erik Fischer quien destacó que los subsectores que aprovecharon mejor este acuerdo comercial fueron la agroindustria, siderometalurgia, minería no metálica, pesca y confecciones.

Los productos que lideran el ranking son los arándanos, uvas, espárragos, paltas, fosfatos de calcio natural, t-shirt de algodón, joyería, alcachofas, cinc sin alear y los cítricos.

Fischer señaló que el Tratado de Libre Comercio (TLC) con Estados Unidos brindó preferencias arancelarias a la oferta exportable nacional con valor agregado y generó un efecto descentralizador que facilitó el desarrollo de varias regiones del interior, en especial de la Costa y de la Sierra, por lo que el reto ahora es que la Selva aproveche el acuerdo.

Durante su participación en la conferencia "10 Años del TLC Perú-EE.UU.: Impacto y Perspectivas", organizada por el Ministerio de Relaciones Exteriores (RR.EE.), comentó que a partir de este acuerdo comercial Perú experimentó mejoras 'hacia adentro' y actividades productivas como la agroindustria pudieron dinamizarse.

"Tuvimos buenos resultados en casi toda la costa peruana (Lambayeque, La Libertad, Piura, Áncash, Ica, y Arequipa), aunque otras regiones redujeron sus despachos al mercado estadounidense", indicó el titular del gremio exportador.

Amazonía: asignatura pendiente

El presidente de ADEX lamentó que regiones de la selva como Loreto, Ucayali y Madre de Dios vean a la baja sus envíos a ese destino pese a la enorme riqueza que poseen en recursos naturales, como el forestal, los cuales con un mejor aprovechamiento beneficiarían principalmente a los pequeños productores.

ADEX informó que las exportaciones peruanas con valor agregado a Estados Unidos se incrementaron 7.8% entre enero-octubre en el año 2018 (respecto al mismo periodo del año pasado) impulsadas por los productos agroindustriales.

4.2.1 productos peruanos que se exportan a Estados Unidos

Productos Tradicionales

Minerales y Metales (Oro, plata, cobre, plomo, zinc), Combustibles (Gasolina, aceites crudos de petróleo), Aceites de pescado, Café sin descafeinar, Azúcar caña en bruto, etc.

Productos No Tradicionales. Prendas de vestir de algodón (Polos, camisas, blusas) Productos agropecuarios (Espárragos, Alcachofas, Mangos, Cebollas frescas, Nueces del Brasil)

Otros: Colas de langostinos congeladas, mármol, cemento, madera aserrada, muebles de madera.

4.2.2 Oportunidades para el Perú

Los productos que han tenido el mayor crecimiento en las exportaciones a Estados Unidos han sido:

Agroindustria: Limones, naranjas, toronjas, mandarinas, limas y tangerinas

Textil y Confecciones

Joyería y Artesanía

Pesca y Acuicultura

Madera y Muebles de Madera

CAPÍTULO V. PRODUCTOS DERIVADOS

Un producto derivado es un instrumento financiero cuyo valor depende del valor de otras variables. Estos productos financieros pueden ser operados a través de mercados organizados (futuros y opciones) o pueden pactarse directamente entre instituciones financieras y sus clientes (forwards y otros tipos de opciones) en lo que comúnmente se le llama mercado OTC (Over The Counter).

Lo más normal es que las variables subyacentes de los derivados sean los precios de instrumentos financieros. Una opción o futuro sobre una acción, por ejemplo, es un derivado cuyo valor depende del precio de la acción. Sin embargo, los derivados pueden depender de casi cualquier variable.

5.1 Tipos de Derivados

5.1.1 Futuros

Un contrato de futuro es el acuerdo de comprar o vender un activo subyacente un cierto precio y en una fecha futura.

La mayor parte de los contratos de futuros que se inician no llegan a liquidarse ya que los inversionistas prefieren cerrar sus posiciones antes de la fecha de liquidación especificada en el contrato. Los términos del contrato son: la cantidad o tamaño del contrato, la fecha de vencimiento y el precio al cual se realizará el hecho o intercambio.

Si se trata de mercaderías, productos agrícolas o metales, pertenece al grupo de opciones y futuros.

El activo subyacente puede ser muy variado: una acción, una cesta de acciones, un valor de renta fija, una divisa, materias primas, tipos de interés. Por lo tanto son productos de riesgo elevado.

Por ejemplo: supongamos ahora que acordamos con el vendedor de frutas que para la semana que viene me venda un kilo de naranjas al precio al que están hoy. Esto se podría entender como un derivado o contrato a plazo (hemos fijado los detalles del acuerdo, la cantidad y el precio en el momento actual, si bien el intercambio se hará en una fecha futura.

Por lo tanto, la variación del precio podrá jugar a nuestro favor si el precio del kilo de naranja sube, o en contra si el kilo de naranja baja de precio, beneficiándose el vendedor de fruta del acuerdo realizado.

Los productos derivados. Por lo tanto, son productos de riesgo elevado.

La principal función de los derivados es servir de cobertura ante fluctuaciones de precio de los subyacentes. Los beneficios de los productos derivados, como los futuros, son especialmente aplicables en los casos de:

- Inversiones institucionales que requieran una estrategia para su cartera de inversión comprando futuros sobre bonos para asegurar el costo de una tasa implícita.
- Importadores que requieran dar cobertura a sus compromisos de pago en divisas.
- Inversionistas que requieran proteger sus portafolios de acciones contra los efectos de la volatilidad.

- Inversionistas institucionales como aseguradoras, rentas vitalicias que requieren que el dinero invertido en su cartera mantenga su valor en el tiempo, garantizando la obtención de un rendimiento real.

Futuros en el mercado Mexicano de derivados

Futuros sobre índice

Futuro sobre Índice de Precio y Cotizaciones de la BMV-IPC

Futuro sobre índice de deuda.

Futuro sobre acciones

Futuros sobre divisas.

5.1.2 Opciones

Las opciones son contratos en donde el comprador adquiere el derecho de comprar (**CALL**) o vender (**PUT**) cualquier Activo Subyacente a un precio previamente establecido (precio de ejercicio) en una fecha futura (fecha de vencimiento). Dicho derecho puede ser ejercido únicamente al vencimiento (opción estilo europeo) o en cualquier momento durante la vida de la opción incluyendo la fecha de vencimiento (opción estilo americana).

- ❖ **Derecho de Comprar – CALL**, Es el contrato de una opción que otorga al comprador el derecho a comprar el subyacente al precio de ejercicio durante un periodo (Americana) o en una fecha específica (Europea). Para el vendedor del call, el contrato representa la obligación a vender el activo subyacente.

- ❖ **Derecho de vender – PUT**, Es el contrato de una opción que otorga al comprador el derecho de vender el activo subyacente al precio de ejercicio durante un periodo (Americana) o en una fecha específica (Europea). Para el vendedor del put, el contrato representa una obligación a comprar el activo subyacente.

Beneficios de Operar Opciones

El mayor beneficio que te dan las opciones puede ser utilizadas para tomar posiciones en el mercado para capitalizar un alza del mercado. Sin embargo, a diferencia de invertir en acciones, la inversión en opciones también puede ser utilizada para aprovechar una baja del mercado. Al mismo tiempo, las pérdidas de los compradores de opciones están limitadas al monto de la prima, por lo que el riesgo de comprar una opción es menor al de invertir en acciones. En cambio, los vendedores de las opciones asumen un riesgo significativo en caso de no tener cubierta su posición.

Prima: En el mercado de opciones el precio de la opción se llama prima. como cualquier otro precio en economía, el precio de la opción lo determina la oferta y la demanda. Sin embargo, el precio al que se está dispuesto a comprar o vender depende fundamentalmente de seis factores.

Factores para la determinación de la Prima

La determinación de la prima depende de 6 factores, a continuación, se detalla:

1. **Precio Spot.** En términos generales, una subida en la cotización del subyacente incrementa el precio del Call y disminuye el del PUT, y una baja en el precio del subyacente disminuye el precio del Call y aumenta el del PUT.

2. **Precio de ejercicio.** El precio de ejercicio determina si es que una opción tiene valor intrínseco. Se dice que una opción de compra tiene valor intrínseco (dentro del dinero) si el precio de ejercicio es menor que el precio de la acción. Por otro lado, si el precio de ejercicio es mayor que el de la acción, decimos que la opción compra no tiene valor intrínseco o está fuera del dinero.

Para una opción de venta, sucede lo contrario. Si el precio de ejercicio es mayor que el precio de la acción, entonces la opción de venta se encuentra dentro del dinero.

Para un determinado precio del subyacente, las opciones call con precio de ejercicio más alto valen menos que las de precio de ejercicio más bajo (hay menos probabilidad de obtener beneficios); y las opciones PUT con precio de ejercicio más alto valen más que las de precio de ejercicio más bajo, (también porque hay menos probabilidad de obtener beneficios).

3. **Tiempo de vencimiento.** El tiempo es una variable muy importante en el valor de las opciones. Las opciones pierden valor conforme pasa el tiempo, de manera que si ninguna otra variable cambia, sólo con el paso de los días el valor de una opción disminuye.

Esto dado que, cuánto más lejana esté la fecha de vencimiento de una opción, mayor incertidumbre habrá sobre los movimientos del precio del subyacente, y en consecuencia, mayor probabilidad de que el comprador

obtenga beneficios (dado que las pérdidas están limitadas y las ganancias no). Dado que las opciones son un juego de suma cero (lo que gana no lo pierde otro), el vendedor tiene más probabilidad de perder en cuanto más tiempo exista a vencimiento por lo que exigirá una prima mayor para asumir el riesgo. Lo contrario sucede cuando el vencimiento se acerca, las probabilidades de ganar para el comprador disminuyen por lo que para tener incentivos para comprar, el precio tiene que ser lo suficientemente bajo.

4. **Dividendos.** Los dividendos se pagan a los accionistas, pero no a los inversionistas de opciones sobre acciones. Sin embargo, dado que el precio de subyacente (en este caso acciones) es afectado por el pago del individuo y como ya vimos, el precio del subyacente afecta la prima; los dividendos afectan el valor de las opciones.
5. **Volatilidad.** La volatilidad de un activo, por ejemplo, de una acción, es una medida de la variabilidad de las cotizaciones de dicha acción, a mayor variabilidad mayor volatilidad. Una acción cuya cotización fuese siempre la misma tendrá volatilidad cero. Sin embargo, la volatilidad de un activo varía en el tiempo. La volatilidad es el parámetro que más influye en la determinación del precio de una opción, puesto que marca la probabilidad de que el precio spot se acerque o sobrepase el precio de ejercicio.
6. **Tasa de interés.** La tasa de interés libre de riesgo (la tasa de CETES a 28 días) afecta al precio de una opción, de forma que cuanto mayor sea la tasa, por lo general, las opciones call valen más y las opciones Put

valen menos. Sin embargo, los cambios en este factor tienen un efecto pequeño sobre el precio de la opción.

CAPÍTULO VI. FUSIÓN Y ADQUISICIÓN

Definición

Es la reunión de dos o más compañías independientes en una sola, es decir, es la reunión de dos o más sociedades preexistentes, bien sea que una u otra sea absorbida por otra o que sean confundidas para constituir una nueva sociedad subsistente y esta última hereda a título universal los derechos y obligaciones de las sociedades intervinientes)

Es "una operación usada para unificar inversiones y criterios comerciales de dos compañías de una misma rama o de objetivos compatibles". Constituye una fusión la absorción de una sociedad por otra, con desaparición de la primera, y realizada mediante el aporte de los bienes de ésta a la segunda sociedad. Igualmente, puede hacerse ésta mediante la creación de una nueva sociedad, que, por medio de los aportes, absorba a dos o más sociedades preexistentes.

6.1. Fusiones bancarias

Es la unión de dos o más entidades bien sea por Incorporación o Absorción, en beneficio de una nueva sociedad que sustituya a otras ya existente, donde el ente que se forma por los mismos socios que constituían los entes anteriores y aquellos reciben nuevos títulos en sustitución de los que poseían. Toda Fusión Bancaria emerge como una solución para los problemas de las Instituciones y del sistema financiero.

Las Fusiones no constituyen ser una solución milagrosa frente a las ineficiencias bancarias. Si no existe una confiable solidez en las organizaciones que deseen fusionarse quizás apuntarían solo a la sumatoria de ineficiencias en una organización que al ser mayor, sería redondamente inmanejable. Resultan conveniente en casos que las entidades exhiban previamente un grado indispensable de salud en sus balances (es decir, no lo maquillen como muchas veces lo han hecho y se ha comprobado), efectiva racionalización de los gastos de transformación, excelente gerencia del riesgo, capacidad para responder apropiadamente con mínimos costos y máxima efectividad a los cambios del entorno, solidez patrimonial calidad del servicio y reducción de costos.

6.1.1. Efectos de las fusiones bancarias

1. Creación de una nueva razón social, resultante de la disolución de dos o más entidades solicitantes de la Fusión, que implique el traspaso en conjunto de sus respectivos capitales de la entidad con la nueva razón social, la cual también adquirirá la totalidad de los derechos y obligaciones de las instituciones fusionadas.
2. Absorción de una o más instituciones por otra, lo cual conllevará la desaparición de la (s) entidad (es) absorbida (s) y el traspaso de la universalidad de su (s) capital (es), activos y pasivos a la entidad absorbente.
3. Compra de te totalidad de las acciones de la entidad absorbida por parte de la entidad absorbente. Como consecuencia de esta operación, y fuego de la comprobación del hecho mediante hacia notarial y de haberse cumplido con

las formalidades establecidas en el Código de Comercio y en las disposiciones legales vigentes, los activos y pasivos de la entidad absorbida se integrará al capital de la entidad absorbente quedando la primera disuelta y liquidada de pleno derecho.

6.1.2 Ventajas y desventajas

Ventajas	Desventajas
<ol style="list-style-type: none"> 1. Mejora la calidad del Servicio Bancario. 2. Bajan los costos de transformación. 3. Bajan los costos de operación y producción. 4. Solidez y Prestigio en el Mercado Financiero. 5. Competitividad en el Mercado Financiero. 6. Administración más metódica y fiscalización centralizada. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Bajan los Pasivos Laborales (despidos Masivos). 2. Dependiendo como está la economía del país la fusión será una buena estrategia. 3. Creación de monopolios y oligopolios. 4. Posible pánico y confusión en el público. 5. La cartera de Crédito en litigio y demorada a la hora de fisionarse.

6.2 Adquisición

Es una negociación directa, en la que una empresa compra los activos o acciones de la otra y en la que los accionistas de la compañía adquirida dejan de ser los propietarios de la misma.

6.2.1 Formas básicas de adquisiciones

- **Fusión o consolidación:** La consolidación es lo mismo que una fusión excepto por el hecho de que se crea una empresa totalmente nueva, pues tanto la que adquiere como la adquirida terminan su existencia legal anterior y se convierten en parte de la nueva empresa. En una consolidación, la distinción entre la empresa que nace la adquisición y la empresa que adquirida no es de importancia; sin embargo, las reglas que se aplican son básicamente las mismas que las fusiones. También, en ambos casos, las adquisiciones dan como resultado diversas combinaciones de los activos y pasivos de las dos empresas.

- **Adquisiciones de acciones:** consiste en comprar las acciones con derecho de voto entregando a cambio efectivo, acciones de capital y otros valores. El procedimiento de compra suele comenzar con una oferta privada afectada por la administración de una empresa a otra. La oferta es comunicada a los accionistas de la empresa fijada como blanco de adquisición por medio de anuncios públicos, tales como la colocación de avisos en los periódicos.

- **Adquisición de activos:** estas adquisiciones implican la transferencia de títulos de propiedad. Los procedimientos pueden resultar costosos. Una empresa puede adquirir otra compañía comprando la totalidad de sus activos y para ello se requerirá del voto formal de los accionistas de la empresa vendedora.

- **Fusión por Incorporación:** Es cuando dos o más Instituciones existentes se reúnen para constituir una Institución de nueva creación, originando la

extinción de la personalidad Jurídica de las Instituciones incorporadas y la transmisión a título Universal de sus patrimonios a la nueva sociedad.

• **Fusión por Absorción:** Es cuando una o más instituciones son absorbidas por otra institución existente, originando la extinción de la personalidad jurídica de las instituciones absorbidas y donde la institución absorbente asume a título universal de sus patrimonios a la nueva sociedad.

6.3 Gestión del cambio en fusiones y adquisiciones

Cuando dos empresas se fusionan inician un proceso de transformación, por lo tanto deberán llevar adelante este proceso desde una perspectiva de la gestión del cambio.

Encontramos varios elementos de la Teoría de la Gestión del Cambio que pueden aplicarse a los procesos de fusiones, los que serán expuestos a continuación.

Un primer elemento a comentar es la existencia de una diferencia básica entre la mayoría de los esfuerzos para la gestión del cambio y los cambios en las fusiones y adquisiciones.

Los esfuerzos del cambio planificado suponen trasladar una organización de un pasado conocido a un futuro conocido, o al menos planificado.

El cambio inducido por una fusión o adquisición significa pasar de un pasado conocido a un futuro esencialmente desconocido, ya sea porque en el momento del acuerdo no existen planes detallados o porque están incompletos. El futuro de las organizaciones que se fusionan puede estar

perfectamente claro para los actores clave activamente implicados en el proceso, sin embargo, son pocas las personas que en la firma compradora conocen los planes de futuro, mientras que en la firma adquirida puede ser un completo misterio.

Conclusiones

Al desarrollarlo el presente trabajo monográfico se llegó a las siguientes conclusiones:

1. Es muy importante conocer cómo se da las relaciones comerciales en el mercado global de bienes y servicios.
2. Con la investigación realizada nos hemos dado cuenta de la importancia del mercado norteamericano en el desarrollo comercial para los países con quienes negocia, tal es así el Tratado de Libre Comercio firmado entre Estado Unidos y Perú, lo cual significa para este último un mercado seguro para los productos como son el mango, uvas, fresa entre otros.
3. Entre los productos derivados tomados en cuenta en la presente monografía son los (futuros y opciones), cada uno tiene su característica particular.
4. En cuanto a las fusione y adquisiciones de empresas, se da en beneficio de una nueva sociedad que sustituya a otras existentes.
5. Las fusiones no constituyen ser una solución milagrosa frente a las ineficiencias bancarias. Si no existe una confiable solidez en las organizaciones que deseen fusionarse.
6. El contenido de la presente monografía servirá a nuevos lectores interesados en adquirir información en cuanto a las finanzas.

Bibliografía.

Ballesteros Roman, A. J. (23 de mayo de 2015). *Comercio Exterior: Teoría y práctica (1º edición)*. España - Universidad de Murcia. Servicio de Publicaciones: ISBN 84-8371-'61-7. .

González Blanco, R. (2011). Diferentes teorías del comercio internaciona. *Información Comercial Española - Revista de economía (Secretaría de Estado de Comercio Exterior, Gobierno de España)* , (858): 103-117.

monografias.com. (S/D de S/M de S/A). Obtenido de *monografias.com*: <http://www.monografias.com/trabajos15/fusion-adquis/fusion-adquis.shtml#ixzz4lwSMC0ba>.

monografias.com. (SD de SM de SA). Obtenido de *monografias.com*: <http://www.monografias.com/trabajos15/fusion-adquis/fusion-adquis.shtml#ixzz4lwSUNlcY>

Steimberg, F. (2004). *La nueva teoría del comercio internacional y la política comercial estratégica*. SC: SE.