

eman ta zabal zazu



Universidad  
del País Vasco

Euskal Herriko  
Unibertsitatea

# Kanpo-Merkataritza eta Nazioarteko Elkarkidetz Ekonomikoa

Asier García Lupiola

**EUSKARA ETA ELEANIZTASUNeko  
ERREKTOREORDETZAREN SARE ARGITALPENA**

Liburu honek UPV/EHUko Euskara eta Eleaniztasuneko Errektoreordetzaren  
dirulaguntza jaso du



## Aurkibidea

Aurkezpena	5
<b>I. Enpresa kanpo-merkatuen aurrean</b>	
1. Sarrera	7
2. Kanpo-merkataritzaren abantailak eta desabantailak	7
3. Enpresaren nazioartekotzea	8
4. Kanpo-merkataritza saila: funtzio orokorrak	9
5. Enpresaren potentzialitateen azterketa	10
6. Kanpo-merkatuei aurre egiteko modua	11
<b>II. Munduko merkatuaren eskualde geografikoak</b>	
1. Kanpo-merkatuen adierazle nagusiak	13
2. Merkatuen ezaugarriak tratuak egiteko orduan	17
3. Merkatuak	19
<b>III. Kanpo-merkatuetan sartzeko: nazioarteko marketina</b>	
1. Nazioarteko marketina	20
2. Merkatuen ikerketa	21
3. Merkatuan sartzeko planeamendu estrategikoa	22
4. Merkatuetan sartzeko teknikak	22
5. Kanpo-merkatuetan egin beharreko eskaintza	23
<b>IV. Nazioarteko kontratazioa</b>	
1. Kanpo-merkataritzako operazioak nazioarteko kontratuak dira	26
2. Nazioarteko merkataritzako zuzenbidea	26
3. Nazioarteko kontrataziorako arautegia	27
4. Gatazken konponbidea. Nazioarteko merkataritza-arbitrajea	28
<b>V. Nazioarteko kontratatuak</b>	
1. Nazioarteko salerosketa	30
2. INCOTERMak	33
3. Agentzia-kontratua	34
4. Banaketa-kontratua	35
5. Frankizia-kontratua	37

**VI. Kanpo-merkataritzako operazioak**

1. Kanpo-merkataritzaren ordainketa-tresnak	38
2. Truke-tipoen arriskuen aurreko babesa	40
3. Esportazioa bultzatzeko finantzia-tresnak	41

**VII. Nazioarteko merkataritzako eraman-ekarrien garraioa**

1. Salgaien garraioaren helburua	43
2. Garraiorako kontratu motak	43
3. Garraio moduak	44
4. Nazioarteko garraiorako dokumentuak	47

**VIII. Kanpo-merkataritzan kontuan hartu beharreko nazioarteko erakundeak**

1. Munduko Merkataritza Erakundea	52
2. Nazioarteko Diru Funtza	55
3. Mundu Bankua	58
4. Ekonomia Lankidetzeta eta Garapenerako Erakundea	60

**IX. “Kanpo-merkataritza” Europar Batasunean**

1. Batasun ekonomikoko prozesua Europan	62
2. Merkatu Batua	69
3. Ekonomia- eta diru-batasuna	73

**X. Batasun ekonomikorako eskualde-erakundeak (I): Europa eta Amerika**

1. Sarrera	76
2. Europako Esparru Ekonomikoa	77
3. Europa Erdialdeko Merkataritza Askerako Hitzarmena	77
4. Ipar Amerikako Merkataritza Askeko Ituna	78
5. Karibeko Erkidegoa	80
6. Erdialdeko Amerikako Merkatu Batua	81
7. Andeetako Erkidegoa	82
8. Hegoaldeko Merkatu Batua	83
9. Hego Amerikako Nazioen Batasuna	85

**XI. Batasun ekonomikorako eskualde-erakundeak (II): Asia, Afrika eta Ozeania**

1. Asia Hego-ekialdeko Nazioen Elkarte	87
2. Golkoko Estatu Arabiarren Elkarkidetzarako Kontseilua	88
3. Merkataritza Askeko Arabiar Gune Handia	89
4. Afrikako Ekonomia Erkidegoa	89
5. Lankidetzeta ekonomikoa Ozeano Barean	91

### Aurkezpena

Esku artean duzun *Kanpo-merkataritza eta nazioarteko elkarkidetza ekonomikoa* ikasmateriala oinarri orokor gisa erabil daiteke enpresa- eta ekonomia-arloko ikasketetan, enpresaren nazioartekotze-prozesua eta nazioarteko salgaien eta zerbitzuen eraman-ekarria aztertzeko.

Ikasmaterial honen edukia (kapituluak) hiru arlo nagusitan antolatzen da:

<b>Arloak</b>	<b>Ikasmaterialaren kapituluak</b>	<b>Edukia</b>
1. Enpresaren nazioartekotze-prozesuaren ikuspegi orokorra	I. Enpresa kanpo-merkatuen aurrean II. Munduko merkatuaren eskualde geografikoak III. Kanpo-merkatuetan sartzea: nazioarteko marketina	Kanpo-merkatuetara jotzearen garrantzia. Kanpo-merkatuen aukeraketa.
2. Nazioarteko kontratazioa eta operazioak	IV. Nazioarteko kontratazioa V. Nazioarteko kontratuak VI. Kanpo-merkataritzako operazioak VII. Nazioarteko merkataritzako eraman-ekarrien garraioa	Nazioarteko salerosketa- eta banatze-kontratuak. Nazioarteko operazioen ordainketa-, finantza- eta aseguru-tresnak. Garraio-sistemak eta haien kontratazioa.
3. Nazioarteko merkataritzako araubidea eta nazioarteko erakunde ekonomikoa	VIII. Kanpo-merkataritzan kontuan hartu beharreko nazioarteko erakundeak IX. “Kanpo-merkataritza” Europar Batasunean X. Batasun ekonomikorako eskualde-erakundeak (I) XI. Batasun ekonomikorako eskualde-erakundeak (II)	Merkataritza eta aduanen nazioarteko araubidea. Nazioarteko erakundeak eta nazioarteko merkataritza.

Ikasmaterial honen helburuak hauek dira:

- Ikasleak enpresaren munduan aplika daitezkeen kanpo-merkataritzako oinarrizko tresnak ongi ezagutzea.
- Etorkizunean, bere garapen profesionalerako enpresaren nazioartekotze-prozesuan aurrera eraman behar izango dituen funtzioen oinarriak ongi ezagutzea, bereziki kanpo-merkatuetara jotzeko baliabideak eta nazioarteko kontratazioaren ezaugarriak.

- Europako merkatuaren funtzionamendua ezagutzea, gaur egun “nazioarteko merkatu” tradizionala ez bezalako baita.
- Bateratze ekonomikorako eskualde-erakundeek kanpo-merkatuak izateko eskaintzen dituzten aukerak identifikatzea.

## I. ENPRESA KANPO-MERKATUEN AURREAN

### 1. Sarrera

Esportazioa estatu edo herrialde baten garapen ekonomikoa bultzatzen dezakeen faktore garrantzitsua da.

Zer da esportatzea? Kanpo-merkatuetan etengabe lehiatzea. Esportatzeak enpresa indartzen du, zergatik? Esportatzeko beharrezkoak direlako:

- epe luzerako planeamendu eta estrategiak;
- kalitatezko hobekuntzak;
- barne- eta kanpo-antolaketa espezializatua;
- bezeroekiko konpromisoak hartzea.

Beraz, esportatzea marketin-estrategia bat da, kanpo-merkatuetan enpresaren garapena lortzen laguntzen duena. Hori lortzeko, beharrezkoa da barne-merkatukoak ez bezalako zuzendaritza- eta kudeaketa-politika zehatzak martxan jartzea.

Esportazioak edo esportatzeko aukerak ez dute zerikusirik enpresaren tamainarekin. Ezezaguna den kanpo-merkatuaren aurrean kontuan hartu beharrekoak izango dira:

- zuzendaritzak duen planteamendua,
- exekutiboek duten mentalitatea,
- langileek duten jarrera.

### 2. Kanpo-merkataritzaren abantailak eta desabantailak

Esportatzeak abantaila batzuk dakartza enpresarentzat:

- Informazio gehiago lortzea. Informazio hori ondo erabiltzen bada, erabakiak hartzeko orduan segurtasun eta zehaztasun gehiago lortzen dira.
- Bezeroak eskatzen duenez, produktuak, zerbitzuak eta antolaketa eguneratzen dira etengabe.
- Errenta-maila handiagoa duten merkatuetan sartzeko aukera.
- Barne-merkatuetan zaharkiturik gera daitezkeen produktuen bizi-zikloa luza daiteke (kanpo-merkatuetan eskainiz).
- Kanpo-merkatuetan lehiakide berriak daudenez, enpresaren erreakzio-gaitasuna garatzen da.

- Merkatuen dibertsifikazioa lortzen da, eta, horrela, krisi ekonomikoa jasaten duten merkatuak alboratu daitezke (aldi batean produkturik ez saltzea bertan).

Bestalde, inportatzeak ere abantaila batzuk ditu, bereziki honako hauek:

- Lehengaiak lortzeko merkatu handiago batera sartzeko erraztasuna.
- Barne-merkatuan enpresa atzerritarren produktuak eskaintzeko aukera, hala enpresaren produktuen eskaintza handituz eta banaketaren errentagarritasuna hobetuz.

Ez esportatzea desabantaila handia da, enpresaren garapena murrizten delako, batez ere mailarik apalena duten giza baliabideekin geratuko delako enpresa. Gaur egun, profesional kualifikatu gehienek garatzeko potentzial handia duten enpresetan sartu nahi dute, eskuarki merkatu berriak bilatzen dituzten enpresetan.

### **3. Enpresaren nazioartekotzea**

Nazioartekotzea prozesu bat da; horren bidez, bere produktuak kanpo-merkatuetan saltzen dituen enpresa kokatu egiten da kanpo-merkatu horietan.

Nazioartekotze-prozesuak esfortzua eskatzen du, enpresaren tamainaren eta jarduera-sektorearen arabera, baina enpresaren maila guztietan egin beharko da:

#### a) Merkataritza-arloa

Enpresaren langile eta exekutibo guztiek beren ekintzen nazioartekotzearen garrantzia eta beharra kontuan hartu beharko dute. Haien funtzioen helburu nagusiak ez dira salmentak eta produktua izango, merkatua eta bezeroak baizik.

Hurrengo pausoa merkatuen azterketa izango da, hau da, enpresaren produktua kanpoan merkaturatzeko aukeren ikerketa.

Azkenik, arlo honetan, erabakiak hartu beharko dira eta nazioarteko marketin-planean adierazi. Hor honako hauek zehaztuko dira:

- lortu beharreko helburuak;
- helburu horiek lortzeko baliabideak;
- marketinaren “mix”a: esporta daitekeen produktu sorta, salneurri posibleak, banaketa (merkatuarekiko komunikazioa eta saltzeko puntuetara produktuak garraiatzea).

#### b) Produkzioa

Arlo honetan fabrikazio-gaitasuna handitu beharko da, produktuan egin beharreko aldaketak ziurtatuz. Aldaketak egin beharko dira:



- produktuaren konposizioan legezko arrazoiak direla eta (Europar Batasuneko arauak, adibidez),
- produktuaren fisonomian, oso zorrotzak diren merkatuetarako diseinu eta aurkezpen berriak prestatzeko.

c) Finantzaketa

Enpresaren nazioartekotzea finantzatu behar den aldaketa bat da, esfortzu handia eskatzen duena, epe luzera berreskuratuko diren ekonomia-baliabideak aurreratu behar direlako. Era berean prozesu horren errentagarritasun-tasak ezin dira beti barne-merkatuan lortutakoekin konparatu.

d) Antolaketa

Prozesu honek enpresaren barne-antolaketa egokitzea eskatzen du: funtzio berrien ardura izango duten lanpostu berriak sortu beharko dira edo giza baliabideei prestakuntza berezia eman beharko zaie. Edozein kasutan, enpresaren kanpo-jarduera berriak giza taldearen etengabeko prestakuntza eskatzen du.

e) Kudeaketa

Enpresaren nazioarteko ekintzen kudeaketak eskatzen du:

- informazio asko lortzea etengabe,
- dokumentu guztiak informatizatzea programa egokiekin,
- merkatu berriak ikertzeko eta ezagutzeko bidaiak egitea,
- merkataritza-sarea sortzea eta indartzea.

#### **4. Kanpo-merkataritza saila: funtzio orokorrak**

Enpresa batek egiten dituen lehenengo esportazio-operazioetarako, batez ere enpresa txikia edo ertaina bada, eskuarki enpresatik kanpoko profesionaletara jotzen du, salgaiak ondo igortzeko eta dagozkion dokumentuak behar bezala prestatzeko. Berdin gertatzen da enpresa batek egiten dituen lehenengo inportazio-operazioekin.

Esportazio- edo inportazio-operazioak errepikatzen direnean —hau da, enpresak kanpo-jarduera iraunkorra duenean— egokiago zaio lanpostu bat sortzea (edo sail oso bat) kanpo-jarduera horren funtzio guztiez arduratzeko:

- Gutunak eta merkataritza-eskaintzak prestatzea, bidaltzea eta hartzea nazioarteko merkataritzan gehien erabiltzen diren hizkuntzak erabiliz (ingeleza eta frantsesa). Eskaintzak egiteko beharrezkoa da Nazioarteko Merkataritza Ganberaren nazioarteko merkataritzako kontzeptuak ezagutzea, bereziki

INCOTERMak. Horiek, eroslearen eta saltzailearen betebeharrak ezartzen dituzte, eta operazioaren prezioa finkatuko dute 11 INCOTERMetatik zein aukeratu den ikusita.

- Eskariak eta kontratuak jasotzea eta, ondoren, prestaketak martxan jartzea.
- Operazioak fakturatzea eta beharrezkoak diren dokumentuak prestatzea. Horretarako, bezeroaren eskakizunak eta helmuga den estatuko araubidea kontuan hartu beharko dira (eskuarki, estatua zenbat eta garatuago izan, merkatua orduan eta askeago izango da, eta dokumentu gutxiago eskatuko dira).
- Esportazioak kobratzea, hitzartutako epean eta tresnen bidez. Europan oro har operazioak bankuko diru-sarreraren bidez kitatzen dira; gutxiagotan bada ere, txeeen, truke-letren eta dokumentuzko kredituaren bitartez ere kita daitezke. Beste estatu aurreratu batzuetan, bankuko diru-sarrerarekin batera, dokumentuzko kreditua asko erabiltzen da. Estatu azpigaratuekin dokumentuzko kreditua erabiltzen da bakarrik.
- Kanpo-merkataritzako operazioen kudeaketari buruz informazioa duten erakunde eta organismoekin harremanak izatea, adibidez, Merkaritza Ganbarekin, Espainiako Gobernuko Instituto de Comercio Exteriorrekin (ICEX), eta abarrekin.
- Kanpo-merkatuetan sare komertziala sortuz gero, atzerriko agente komertzialei ordaindu beharreko komisioen kalkuluak eta ordainketak egitea.
- Enpresak dituen kanpo-merkatuei buruzko txostenak egitea eta eguneratzea.

## **5. Enpresaren potentzialitateen azterketa**

Esportazioa ez da enpresaren tamainan oinarritzen, baizik eta enpresaren arduradun komertzialek diseinatutako eta praktikan jarritako estrategia eta politiketan. Edozein kasutan, enpresak merkatu berriei aurre egiteko dituen aukera eta potentzialitateak ezagutu behar ditu. Horretarako, arlo hauek aztertuko dituen barne-diagnostikoa egin behar du:

- Produkzio-gaitasuna eta produkzioa handitzeko posibilitatea, instalazio berriak lortuz edo produkzioaren zati batzuk beste enpresa batzuei azpikontratatur.
- Antolaketa logistikoa eta hitzartutako epean salgaiak emateko konpromisoak hartzeko gaitasuna.

- Enpresak duen merkatu-kuota (Espainian); zenbat eta handiagoa izan, enpresak orduan eta posizio indartsuagoa izango du kanpo-merkatuetara jotzeko.
- Produktua, estatu bakoitzean gutxieneko kalitatea eta segurtasuna bermatzeko ezarritako arauak bete behar dituena.
- Europar Batasuneko merkatuan gama ertain-altuko produktuekin lehiatzeko beharrezko kalitatea. Kalitatea dela medio, European lehiatzen den enpresa edozein merkatutan sartzeko prest dago.
- Kanpo-operazioak hasteko beharrezkoa den finantza-laguntza (gastu eta inbertsioak aurreratu behar dira).
- Espezializaturiko giza baliabideak. Enpresako baten batek beste hizkuntzarik hitz egin behar du, kanpo-merkatuekin komunikazioa izateko eta eskaintza komertzialak egiteko. Kanpo-merkatuetara begira jarduten den enpresaren atalak pertsona prestatuak behar ditu, kanpo-merkatuen informazioa prest egon dadin etengabe.

Arlo horiek aztertu ondoren eta egon daitezkeen ahultasunak konpondu ondoren, enpresa prest legoke kanpo-merkatuetan sartzeko.

## **6. Kanpo-merkatuei aurre egiteko modua**

Esportatzeko potentzialitatea duen enpresa batek hartu behar duen lehen erabakia da zer merkatutatik hasi. Horretarako merkatu posible horien informazioa jaso behar du zenbait neurri eta ezaugarri kontuan hartuz, gero azken erabakia hartzeko.

Enpresak ziurtasun falta murriztu behar du. Hori dela eta, hasierako merkatua mugatzeko, irizpide hauei jarrai diezaieke:

- Hurbiltasun geografikoa, garraioaren kostua murriztuko duena.
- Aztertutako estatu edo merkatuen finantza-egoera, nazioarteko ordainketak egiteko arazoak dituztenak baztertzeko.
- Azken hiru urteetan Espainiatik egindako produktu berdineko esportazioak nolakoak izan diren. Horrela, esportazioak handitu, mantendu edo gutxitu diren jakin daiteke.
- Enpresak saldu nahi duen produktuarekiko kanpo-merkatu bakoitzak duen tamaina, 3 urtetik 5 urterako epeetako itxurazko kontsumoan neurtua: barne-produkzioa + inportazioak – esportazioak.

- Merkatu/estatu horrek izaten ahal dituen inportazioen gaineko murrizketak, bai kopuruzkoak (inportazioetarako kupoak edo kontingenteak daudelako), bai kualitatezkoak (inportazioen gaineko muga-zergak, BEZa, edo bestelakoak daudelako).
- Produktuarentzako homologazioa eskatzea, bai estatuko legeak eskatzen duelako edo kontsumitzaileek ezarritako araua delako (aru hori betetzen ez duen produktua oso gutxi saltzen da).

Irizpide horiek balioesteak eta konparatzeak aztertutako merkatuen/estatuaren klasifikazio bat egiteko aukera ematen du, onenetik txarrenera, bide bat adieraziz. Lortutako emaitza produktua zein motatakoa den kontuan hartuz zehaztu daiteke: etxeko kontsumorakoa, etxeko erabilerarakoa, industria-kontsumorakoa, industria-erabilerarakoa, edo ekipamenduzko ondasuna. Eta baita bestelako adierazle makroekonomiko eta sozialak kontuan hartuz:

- Demografia-adierazleak, biztanleriaren garapenaren eta ikuspegi berri ematen dutenak eta, era berean, kontsumoaren berri: jaiotze-tasak, heriotza-tasak, migrazio-mugimenduak, alfabetizazio-tasak, eta abar.
- *Per capita* errenta.
- Sistema politikoaren egonkortasuna. Demokratikoa bada, merkatu askeko ekonomia eta lehia askea babesten dira; autoritarioa bada, ekonomia-aldaketak ugariak izan daitezke, eta merkataritza-harreman egonkorak izatea zaila izaten da.
- Gobernuaren erabakiak industria-garapenari begira.
- Merkatu hori kultura berdintsuko gune geografiko batean egotea, komunikazioa eta produktuaren sarrera errazten dituen (ez du gune geografiko bera izan behar, ordea: adibidez, Latinamerika espainiar produktuentzat).

Hori guztia eginda, kanpo-merkatuen lehenengo zerrenda bat izango du enpresak, eta bertan bere produktua sartzeko plana prestatu beharko du: nazioarteko marketin-plana.

## II. MUNDUKO MERKATUAREN ESKUALDE GEOGRAFIKOAK

### 1. Kanpo-merkatuen adierazle nagusiak

Kanpo-merkatuak aukeratzeko zenbait adierazle azter daitezke eta guztiak kontuan har. Adierazle guztiek oinarri ekonomikoa dute.

#### a) Biztanleriaren errenta

Biztanleriaren errentak herritarrek duten kontsumo-maila adierazten du. Eskuarki, merkatu interesgarrienak diru-sarrera altua edo ertain-altua duten estatuak dira. Hala eta guztiz ere, merkatuak adierazle apala eduki arren, merkatu horretara industria-produktuak eta ekipamendu-ondasunak esportatzea posible izan daiteke, estatu txiroetan ere industria-enpresek baliabideak eduki ditzaketelako. Kasu horretan, ordea, ezin izango liriteke etxeko erabilera edo kontsumorako ondasunak esportatu.

Nazioarteko Diru Funtsaren arabera, diru-sarrera altuko estatuak honako hauek dira:

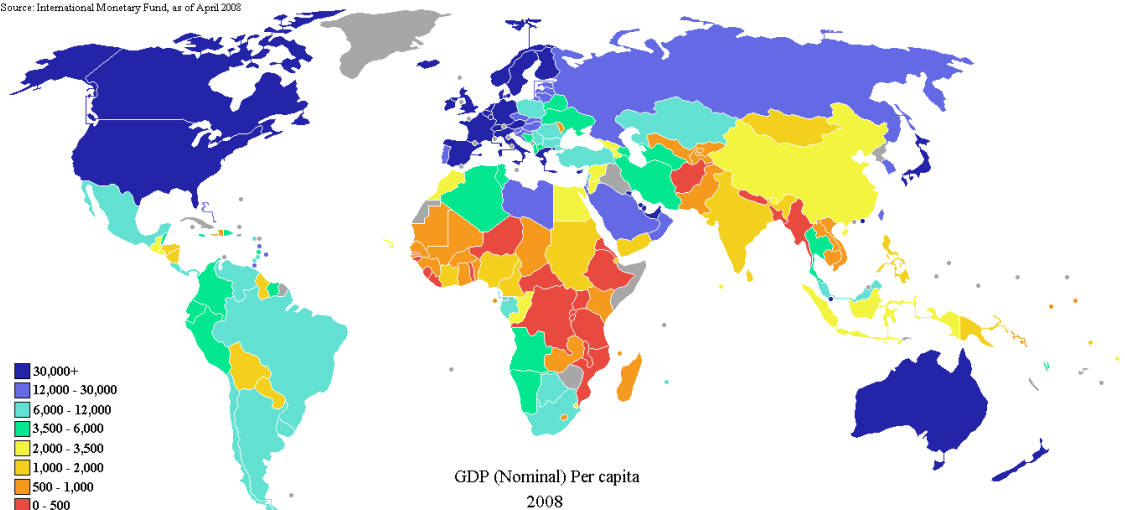
- Europan: Europar Batasuneko estatu gehienak, Europako Esparru Ekonomikoko estatuak (Europar Batasunaz gain, Norvegia, Islandia, Liechtenstein), Suitza, Errusia, Kroazia, Andorra, Monako, San Marino.
- Amerikan: Estatu Batuak, Kanada, Puerto Rico.
- Ekialde Hurbilean: Arabiar Emirerri Batuak, Bahrain, Israel, Kuwait, Qatar, Saudi Arabia.
- Asian: Japonia, Hego Korea, Singapur, Brunei.
- Ozeanian: Australia eta Zeelanda Berria.

Diru-sarrera ertain-altuko estatuak:

- Europan: Europar Batasuneko ekialdeko estatu batzuk (Polonia, Lituania, Letonia, Bulgaria, Errumania), Serbia, Bosnia-Herzegovina, Mazedonia, Albania.
- Amerikan: UNASUREko estatu gehienak (Argentina, Txile, Uruguai, Brasil, Peru, Ekuador, Kolonbia, Venezuela), Panama, Costa Rica, Mexiko.
- Asian: Turkia, Azerbaijan, Kazakhstan, Iran, Oman, Thailandia, Malaysia.
- Afrikan: Hegoafrika, Gabon, Libia, Aljeria.

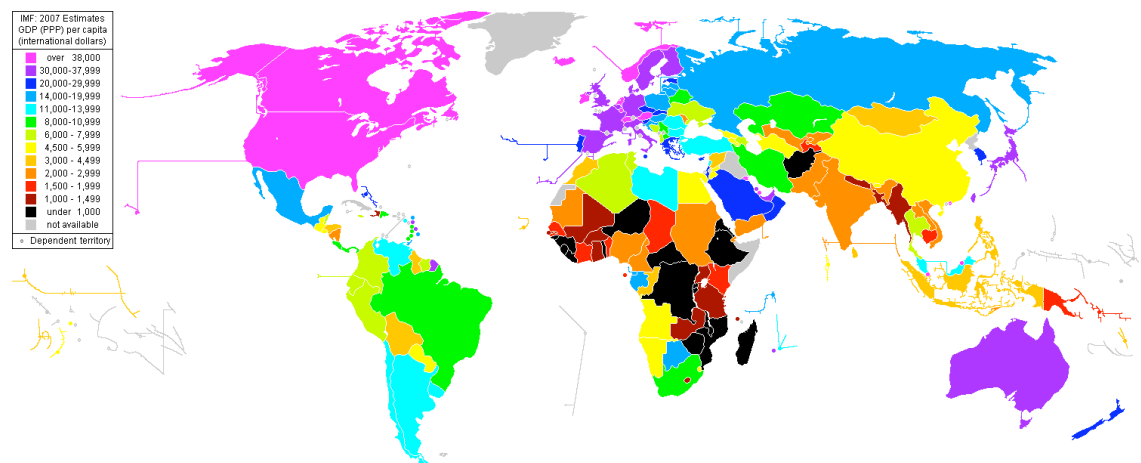
Hurrengo irudian, munduko estatuak ageri dira per capita barne-produktu gordinaren arabera: urdinez, diru-sarrera altuak; berdez, diru-sarrera ertain-altuak; horiz, diru-sarrera ertain-baxuak; laranja eta gorri, diru-sarrera baxuak dituztenak.

Source: International Monetary Fund, as of April 2008



Iturria: Nazioarteko Diru Funtza, 2008.

Hurrengo irudian ere, munduko estatuak agertzen dira haien per capita barne-produktu gordina kontuan hartuta, baina kasu honetan lorpen-gaitasun parekotasunean adierazita: morez eta urdinez, diru-sarrera altuak; berdez eta horiz, diru-sarrera erdi-altuak; laranja eta gorri, diru-sarrera erdi-baxuak; beltzez, diru-sarrera baxuak dituztenak.



Iturria: Nazioarteko Diru Funtza, 2007.

## b) Biztanleria

Kanpo-merkatuen oinarrizko adierazlea da, zenbat eta biztanle gehiago egon, orduan eta kontsumitzaile posible gehiago baitago. Nazio Batuen datuen arabera (2010ekoak):

- Munduko estatu jendetsuenak Txina (1.300 milioi biztanle) eta India (1.200 milioi) dira.
- Europar Batasunak 500 milioi biztanle ditu.

- 100 milioitik gorakoak: Estatu Batuak (315), Indonesia (230), Brasil (195), Pakistan (185), Bangladesh (165), Nigeria (155), Errusia (140), Japonia (125), eta Mexiko (110).
- 50 milioitik 100 milioira bitartekoak: Filipinak (95), Vietnam (89), Etiopia (85), Egipto (84), Alemania (82), Turkia (75), Iran (75), Kongoko Errepublikak Demokratikoa (69), Thailandia (68), Frantzia (63), Erresuma Batua (61), Italia (60), Myanmar (50), Hegoafrika (50).
- 62 estatuk 10-50 milioi biztanle dituzte.
- 70 estatuk 1-10 milioi biztanle dituzte.
- 50 estatuk milioi bat biztanle baino gutxiago dute. Txikienak Karibeko eta Ozeano Bareko zenbait uharte dira.

c) Bizi-itxaropena jaiotzean

- Diru-sarrera baxuko estatuetan 50 urtekoa edo txikiagoa da.
- Diru-sarrera ertain-baxuko estatuetan 50 eta 70 urte bitartekoa da.
- Diru-sarrera ertain-altuko estatuetan 65 eta 75 urte bitartekoa da.
- Diru-sarrera altuko estatuetan 75 eta 80 urte bitartekoa da.

d) Analfabetismoa

Eskuarki analfabetismoa gutxitzen da estatua aberatsagoa den heinean, baina adierazle horrek ez du zerikusirik estatuaren diru-sarreraren mailarekin: Sri Lankan, Txinan, Zambian edo Lesothon analfabetismo-tasak oso baxuak dira, eta, aldiz, Kuwaiten edo Libian nahiko altuak.

e) Mundu-esportazioetan estatu batek duen kuota

Munduan egiten diren esportazio guztiak kontuan hartuta, estatu bakoitzaren esportazioak ehunekotan neurtzen dira kuota hori osatzeko. Zenbat eta esportazio handiagoak izan, kuota orduan eta handiagoa da. 2009ko datuen arabera gehien esportzaten duten herrialdeak hauek dira (ordenan adierazita): 1. Europar Batasuna, 2. Txina (Hong Kong eta Macau barne), 3. Alemania, 4. Estatu Batuak, 5. Japonia, 6. Frantzia, 7. Herbehereak, 8. Italia, 9. Hego Korea, 10. Erresuma Batua, 11. Kanada, 12. Belgika, 13. Errusia, 14. Singapur, 15. Mexiko, 16. Espainia, 17. Taiwan, 18. Suitza, 19. Saudi Arabia, 20. Arabiar Emirerri Batuak.

f) Per capita esportazioak

Adierazle honen bidez posible da jakitea estatu bateko enpresek zer neurritan jotzen duten kanpo-merkatuetara, eta estatu/merkatu horren leihakortasuna ezagutzea.

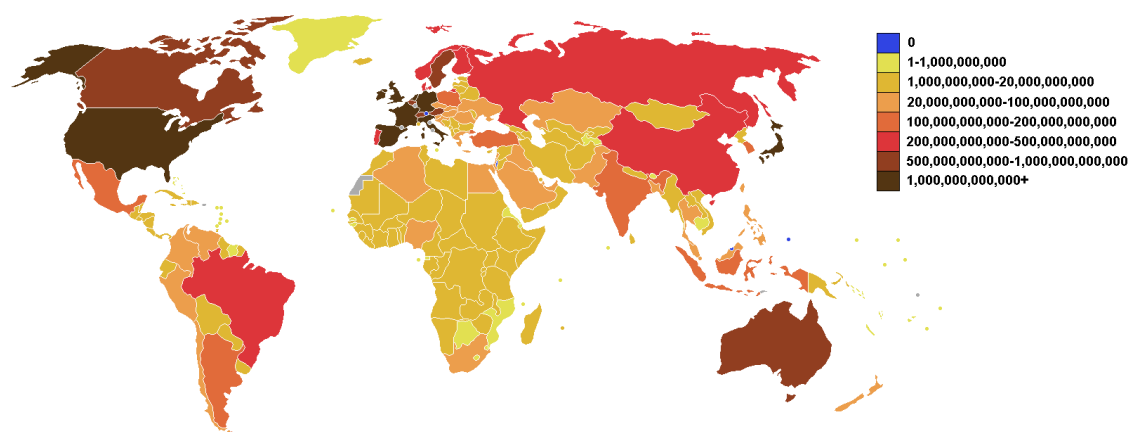
Adierazle hori altuen duen estatua Singapur da; ondoren (alde handiz), Belgika, Norvegia, Suedia, Irlanda, Alemania, Luxenburgo eta Danimarka.

g) Kanpo-zorra

Hau ezezko adierazlea da: eskuarki, zenbat eta txikiagoa izan, merkatua orduan eta interesgarriagoa izaten da. Zorra handiena duten estatuak ekonomikoki aurreratua diren herrialdeak dira, baina, aldi berean, kanpo-zorrari aurre egiteko hobekien prestatuta daudenak dira. Garapen-bidean edo azpigarapen-egoeran dauden herrialdeek kanpo-zor txikiagoa dute, baina bakoitzaren egoera ekonomikoa ikusita, kanpo-zor hori arazo larria izan daiteke.

2009ko datuen arabera, kanpo-zor handiena duten lehenengo 20 estatuak herrialde garatuak dira: Estatu Batuak, Erresuma Batua, Alemania, Frantzia, Espainia, Luxenburgo, Irlanda, Japonia, Suitza, Belgika, Italia, Kanada, Australia, Austria, Suedia, Grezia, Turkia, Danimarka, Herbehereak eta Norvegia. Garapen-bidean dauden estatuen artean, kanpo-zor handiena dutenak Txina eta India dira. Kanpo-zor txikiena duten estatuak herrialde azpigaratuak edo garapen-bidean daudenak dira: Kanbodia, Mozambique, Botswana, Lesotho, Swazilandia, Tadjikistan eta Surinam. Lehenengo bien kasuan, kanpo-zor txikiaren kausa zera da: ekonomia ahula denez, nazioarteko harreman ekonomiko urriak dituela. Logikoa denez, estatu txikienek, tamainari eta biztanleriari dagokienez, oso kanpo-zor txikia dute. Azkenik, kanpo-zorra ez duten estatu bakarrak Liechtenstein, Brunei eta Palau dira.

Hurrengo irudian, munduko estatuak ageri dira kanpo-zorraren arabera koloreztaturik (dolarretan adierazita):



Iturria: Nazioarteko Diru Funtza, 2000-2007.

h) Estatuaren nazioarteko erreserbak

Erreserba hauek osatzen dira, zati handi batean, esportazioetatik lortutako diru-sarreraren bidez. Inportazioen erritmoarekin konparatuz erreserbak zenbat denborarako



mantenduko diren jakitea posiblea da. Neurri horren arabera datu onenak dituzten herrialdeak honako hauek dira:

- Diru-sarrera altuko estatuen artean: Portugal, Suitza, Saudi Arabia, Espainia, Japonia, Italia, Kuwait, Singapur, Norvegia eta Austria.
- Diru-sarrera ertain-altuko estatuen artean: Uruguai, Libia eta Costa Rica.
- Diru-sarrera ertain-baxuko estatuen artean: Kolonbia.

## **2. Merkatuen ezaugarriak tratuak egiteko orduan**

Kanpo-merkatu batean sartzeko egin behar diren negoziazioak arrakastatsuek izan daitezten, beharrezkoa da herrialde horren usadioak, ohiturak eta arauak ezagutzea, baita elkarrizketak egiteko moduak eta manerak ere.

### a) Latinoamerika

Latinoamerikako merkatuek ez dute arazo berezirik Espainiako Estatuko enpresentzat, batez ere hizkuntzagatik eta kultura berdintsuagatik. Eskuarki, komenigarria da negoziazioak lasaitasunez hartzea.

### b) Europa

Europar merkatuak bi taldetan bereiz daitezke. Lehenengo eta behin, Europar Batasunekoak eta baita Europako Esparru Ekonomikokoak, oso aurreratuak direnak. Bigarrenik, Europa ekialdeko estatuak, hau da, Sobietar Batasuneko kide ohiak eta Balkanetakoak.

Elkarrizketak hilabeteko epearekin prestatu behar dira, jorratuko diren gaien buruzko informazioa aurretik bidaliz. Aurkezpenek ez dute oso konplexuak izan behar. Ondoren, eztabaidatutako gaien eta hitzarmenen laburpena bidali eta kontaktua eduki behar da, enpresen arteko harreman iraunkorrak sortzeko. Enpresa propioa bisitatzeko gonbidapena egin behar da.

### c) Estatu Batuak

Estatu Batuetan gauzak egiteko era bakarra dago: “american way of life”. Horren arabera, negozio-akordio bat egiteko orduan guztiek onartu behar dute pentsatzeko, erabakitzeko eta ekiteko modu hori. Ipar Amerikako merkatuaren ezaugarriak honako hauek dira:

- erabakiak hartzeko azkartasuna;
- zehaztasun juridikoaren falta (lege-laguntza eta -aholkularitza beharrezkoa da);
- produktuaren amerikartzea (Estatu Batuetako kontsumitzaileen gustura jarri behar);

- informazioaren gardentasuna;
- epe laburreko ikuspegia;
- lan-mugikortasuna.

d) Japonia

Japonia oso merkatu konplexua, lehiakorra eta dinamikoa da, eta lehengaien inportazioa nagusi da. Japoniako merkatuan sartzea oso zaila da, sistema oso espezializatua delako eta lor daitekeen errentagarritasuna oso txikia. Kontsumitzaileak oso zorrotzak dira kalitateari eta produktuaren aurkezpenari dagokienez. Negoziazio komertzialak Europan eta Estatu Batuetan baino luzeagoak dira, baina erabakia hartu ondoren praktikara eramaten da berehala zehaztasun guztiak planifikatuz. Ondorengo harremanak iraunkorrak eta estuak izaten dira.

e) Arabiar herrialdeak

Arabiar herrialdeetako enpresa handiak petroliogintzakoak dira. Turismo-arloa garrantzi handia hartzen ari da Persiako Golkoan. Horietaz gainera, enpresak nahiko txikiak dira, familia-esparrukoak. Nazioarteko harremanetan ingelesa erabiltzen badute ere, arabiera nagusi da, eta negoziazioetan denborak ez du garrantzirik: pazientzia handia beharrezkoa da. Islamak eragin handia du; adibidez, Ramadan hilabeteen hobe da negoziazorik ez hastea edo etetea.

f) Afrika

Afrikan estatuak/merkatuak hiru taldetan bana daitezke. Lehenengo Mediterraneo aldekoak –guztiak arabiarak edo, behintzat, musulmanak–; arabiar herrialdeez aipatutakoa kontuan hartu beharko da. Ondoren, Hegoafrika, non negoziazioak egiteko modua europarra baita. Azkenik, beste estatu guztiak, non ezberdindu baitaitezke Erresuma Batuen kolonia izandakoak eta besteak (Frantziarenak, Belgikarenak eta Portugalenak).

Hirugarren taldean, lau motatako bezeroak egoten dira: estatua, lizitazioen bitartez; europar multinazionalenak diren eta inportazio-ekintzak egiten dituzten enpresak (britaniarrak, frantsesak eta holandarrak batez ere); indiar eta libanoar komunitateetako merkatariak; azkenik, finantza-egoera on bat duten afrikar enpresa bakanak. Arazo larriena kobratzea da, eta, gainera, badira afrikar diruen truke-tipoaren arazoak. Ildo horretatik, nolabaiteko ziurtasuna ematen du CFA liberak, Afrika erdi eta mendebaldeko 14 estatutan erabilia (Frantziaren koloniak izandakoak gehienak), frantses liberarekin parekotasuna zuena eta gaur egun euroarekin (1 € = 655,957 CFA). Frantziako Banku Zentralak diru horren trukagarritasuna bermatzen du.

g) Asiako hego-ekialdea (Txina barne)

Gune hori oraindik ere Japoniak kontrolatzen du, eta bertan produktuak sartzea nahiko zaila da. Azkenengo urteetan gauzak erraztu dira, bereziki Txinan. Edozein kasutan, arrakasta izateko beharrezkoa da etengabeko harremanak mantentzea, eta horretan iraunkortasuna eta pazientzia handia izan behar dira.

### **3. Merkatuak**

a) Ekonomia Elkarkidetzarako eta Garapenerako Erakundeko estatuak

- Arrisku politikorik ez eta estatuaren esku-hartze txikia.
- Ordainketak egiteko kaudimen orokorra.
- Merkataritza-iragarpen zehatzak egin daitezke.
- Azpiegitura onak.
- Enpresaren eta bezeroaren arteko harreman zuzenak.
- Marken arteko lehia gogorra.
- Mozkin komertzial moderatuak.

b) Europa ekialdeko eta Estatu Independenteen Erkidegoko estatuak

- Aukera handiak.
- Azpiegitura makalak.
- Zehaztasun juridiko gutxi.
- Finantzaketa asko eskatzen dute.
- Burokrazia asko.
- Europa mendebaldean baino lehia gutxiago.
- Ondasun mota guztietan eta teknologian interesaturik daude.

c) NIC (New Industrializing Countries – Asiako hego-ekialdea)

- Etengabeko garapen ekonomiko indartsua.
- Lehiakortasun handia.
- Merkatu horietan ezartzea beharrezkoa da produktua arrakastatsua izateko.
- Industria-ondasunak eta kontsumorako ondasunak eskatzen dituzte.

d) Garapen-bidean dauden herrialdeak

- Arrisku politiko handia eta estatuaren esku-sartze handia.
- Merkataritza-iragarpenak egiteko aukera gutxi.
- Azpiegitura txarrak eta inflazio altua.
- Ekonomia moderno ahula eta ekonomia zahar/tradizional ugaria.

### **III. KANPO-MERKATUETAN SARTZEA: NAZIOARTEKO MARKETINA**

#### **1. Nazioarteko marketina**

##### a) Nazioarteko marketina ez da:

- Ez da bakarrik merkataritza-estrategia.
- Ez da bakarrik esportatzea. Esportatzea, berez, kanpo-merkatu bati saldutako produktuak mugatik at jartzea da, kanpo-merkatu horretan ezartzeko asmorik gabe.
- Ez dira multinazionalak bakarrik aplikatzen dituzten teknikak.
- Ez da nahasi behar publizitatearekin edo promozioarekin.

##### b) Nazioarteko marketinaren ezaugarriak:

- Etorkizunerako proiektzioa duen kontzeptua da.
- Kudeaketa-tekniken multzoa da eta kanpo-merkatuetan aritzeko modu bat.
- Harremanetan jartzen ditu, alde batetik, kanpo-merkatuetako kontsumitzaileen eta erabiltzaileen beharrak eta nahiak eta, beste aldetik, enpresek produktu eta zerbitzuen bitartez ematen dituzten erantzunak.
- Enpresaren negozioaren definizioa da, bezeroen ikuspuntutik. Haren oinarri eta helburua zera da: ahalik eta merkatu gehienetan, erosteko prest dauden pertsonak eta erosi ahal duten pertsonak bilatzea, bezero bihurtuko diren pertsonak, erosten jarraitzeko prest daudenak.
- Enpresaren zuzendaritzaren funtzio bat da, eta haren helburua bezeroak lortzea da.
- Informazio-sistema bat sortzea eskatzen du: merkatu bakoitzean dauden aukerak eta oztopoak ezagutu behar dira. Kanpo-merkatuetako informazio egokia izateak erabakiak hartzeko orduan akatsak gutxitzen ditu.

##### c) Nazioarteko marketinaren funtzioak:

- Informazioa lortzea: oinarrizkoa (nazioarteko araubidea, Europar Batasuneko, ICEX eta abar) eta espezializatua (merkatuen eta homologazioen azterketak).
- Planifikazioa: estrategiak, nazioarteko marketin-plana eta nazioarteko marketin-mixa planifikatu behar dira.
- Antolaketa: enpresa barruan (funtzioak, erantzukizunak eta agintea zehaztea, informazioa eta prestakuntza) eta kanpoan (kanpo-sarea, merkatu bakoitzaren zehaztasunak kontuan hartuz).

- Kudeaketa: esportazioarena, promozioarena, filialena...
- Kontrola: objektuena eta helburuena, aurrekontuarena, ustiatze-kontuena, merkataritza-politikarena.
- Zuzenketak: marketin-planean.

## **2. Merkatuen ikerketa**

Merkatuen ikerketak etengabekoa izan behar du enpresarentzat; ez da bakarrik noizbehinka egin behar. Produktu askoren kasuan, merkatuetan askotan aldaketak izaten dira, baina ez argiak, eta enpresak bakarrik nabaritzen ditu salmentak asko murrizten direnean. Merkatuen etengabeko ikerketak merkataritza-estrategian egin beharreko aldaketak denboraz egiteko aukera ematen du.

Kanpo-merkatuak ikertzeko prozesua hasten da merkatuak aurrez aukeratu. Enpresak arrisku eta zailtasunak dituzten merkatuak alboratuko ditu, non produktua sartzeko saiakerak ez baitio mozkinik ekarriko.

Ikerketaren bigarren pausoa da aukeratutako merkatura edo merkatuetara bidaiatzen, bertatik bertara ikusteko, merkataritza-misio baten barruan edo produktuari buruzko nazioarteko azoka batera.

Ikertzen den merkatu bakoitzean aurkitu behar dena *marketin-mixa* da: enpresak kontrola ditzakeen elementuen konbinazioa, zeinek enpresari erregularitasunez saltzeko aukera ematen baitiote. Eskuarki marketin-mixeko elementuak honako hauek dira:

- Aztertzen den merkaturian saltzen diren produktuak.
- Enpresaren produktuari egin behar zaizkion moldaketak, araubideak hala eskatzen duelako (arrazoi teknikoengatik edo segurtasunagatik) edo kontsumitzaileen jokabideak eskatzen duelako.
- Prezioen ezartzea.
- Eskaintzaren osaera eta kalitatea, hau da, merkaturian diharduten lehiakide nazionalak eta atzerriarrak.
- Eskaeraren segmentuak, hau da, produktuaren aldeko ezaugarriak dituzten kontsumitzaile taldeak.
- Banaketa-sistemaren antolaketa.
- Merkatuetan sartzeko eta irauteko moduak.

- Produktu-aukeren aurrean kontsumitzaileek duten jarrera (teknikoki hobea den produktua ez da beti nagusitzen merkatuan; nagusitasuna kontsumitzaileen eskariei erantzutean datza).

Lortutako informazioa ondo aztertu behar da lehenengo erabaki garrantzitsua hartzeko: azterketarekin aurrera jarraitzea edo bertan behera uztea.

Aztertzen ari den merkatuan produktua sartzeko aukera badago, oso komenigarria da ikerketa osatzea bertan egindako azterketa batekin: merkatu horretako profesionalei eta kontsumitzaileei produktua aurkeztu behar zaie haien iritzia lortzeko.

Kanpo-merkatuen lehenengo ikerketa hau gainditzen duen enpresa merkataritza-ekintza garatzeko prest dago.

### **3. Merkatuan sartzeko planeamendu estrategikoa**

Kanpo-merkatu baten azterketa egin ondoren, enpresak lortutako informazioarekin merkatu horretan sartzeko estrategia planifikatu behar du, produktuaren esportazio iraunkorra dela medio.

Planeamendu estrategikoaren abiapuntua helburuen zehaztapena da:

- Hiru urteko epean lortuko diren salmentak aurreikustea, merkatuaren potentzial estimatuan eta enpresaren hornikuntza-gaitasunean oinarrituz.
- Lortu nahi den merkatu-kuota.
- Espero den errentagarritasuna.
- Egindako merkataritza-inbertsioak berreskuratzeko epea.

Helburuak finkatu ondoren, enpresak baliabideak zehaztu behar ditu (giza baliabideak eta baliabide materialak), eta diru-sarreraren eta gastuen aurrekontu bat egin behar du. Aurrekontua kontuan harturik egindako aurreikuspenak betetzen diren jakitea posible da; eta betetzen ez badira, dagozkion erabakiak hartu beharko dira.

### **4. Merkatuetan sartzeko teknikak**

Kanpo-merkatuetan sartzeko bide bat aukeratu behar da, merkatu bakoitzarentzat ezberdina izan daitekeena. Bide horrek produktuaren presentzia eta iraunkortasuna ziurtatu behar du merkatuan, eraginkortasun eta errentagarritasun onenetan. Finantza-, zerga- eta antolaketa-arrazoia ere kontuan hartu beharko dira, merkatu bakoitzerako aztertu eta zehaztu beharko direnak.

Lau bide daude merkatuetan sartzeko, banaketa-sisteman dagoen kontrolaren arabera:

- a) Enpresak esporta dezake, hau da, atzerriko merkatu batean bere produktua saldu. Enpresak jarduera hori bakarrik egin dezake zuzenean —hau da, enpresa esportazioaren fase eta inguruabar guztien erantzule izango da—. Beste aukera bat litzateke kanpo-merkatuan produktuaren salmenta tokiko enpresa baten esku uztea.
- b) Enpresak esporta dezake, orobat, beste enpresa batzuekin kanpo-merkatuetan sartzeko egindako lankidetzeta-hitzarmenen bidez. Zeharkako esportazio modu hori egiteko hiru aukera daude:
  - enpresa batzuen esportazio-operazioak batera aurrera eramaten dituzten espezializatutako enpresak erabiltzea;
  - *piggy-back* operazioen bidez esportatzea —hau da, enpresa batek duen atzerriko salmentetarako azpiegitura kontratatzea—;
  - sektore berdineko enpresek edo produktu berdintsua egiten duten enpresek eratzen duten esportazio-partzuergoa erabiltzea.
- c) Enpresak zuzeneko inbertsioak egin ditzake kanpo-merkatuetan, hau da, atzerrian ezarri. Enpresak jarduera hori bakarrik egin dezake; horretarako, aukeratutako kanpo-merkatuko enpresa bat bereganatu dezake edo kanpo-merkatu horretan filial bat zabaldu.
- d) Enpresak beste enpresa batzuekin estrategia-itunen bidez zuzeneko inbertsioak egin ditzake kanpo-merkatuetan. Estrategia-itun horiek oso interesgarriak dira, arriskuak eta kapitala-inbertsioak banatzeko aukera ematen dutelako. Hitzarmenen bidez eratutako zuzeneko inbertsioek hiru itxura har dezakete: enpresa multzoak, enpresa mistoak edo *joint venture*.

## **5. Kanpo-merkatuetan egin beharreko eskaintza**

Kanpo-merkatua aztertu eta aukeratu ondoren eta estrategia eta marketin-mixa planifikatu ondoren, enpresa prest dago merkataritza-ekintza hasteko eta aukeratutako merkatuan bere produktua sartzeko.

Kanpo-merkatuarekin harremanetan jartzeko funtsezko tresna merkataritza-eskaintza da. Eskaintza ondo prestatzea oso garrantzitsua da, bezero potentzialari enpresa esportatzailearen irudia ematen diolako.

Eskaintzak datu hauek jaso behar ditu:

- Eskaintzen den produktu edo salgaiaren definiziorik zehatzena, itzulpen egokia eginez (itzuli behar izanez gero) eta tokiko usadioak kontuan hartuz (ez adierazi metrotan, oinak edo yardak erabiltzen badira).
- Neurriari, bolumenari, pisu gordin eta garbiari buruzko zehaztapenak.
- Salgaia emateko lekua, INCOTERMak kontuan hartuz.
- Kobratzeko modua.
- Salgaia emateko epea.
- Eskaintzaren epea.
- Bestelako informazio interesgarriak: fabrikaziorako erabilitako teknikak, merkataritza-erreferentziak, finantza-erreferentziak, eta abar.

Nazioarteko merkataritzan, eskaintzari buruzko informazioak dokumentu batean laburtzen dira: *pro forma* fakturan. Dokumentu horretan behin betiko fakturak izango dituen elementuak agertzen dira. *Pro forma* fakturak produktuaren salmentaren nondik norakoak ezagutzeko aukera ematen dio bezero potentzialari.

Horren ondoren enpresa kanpo-merkatuan kokatuta dago eta eskariak jasotzeko prest. Eskari bat jaso ondoren, bideratu egin behar da azkar baina arreta handiz. Esportaziorako eskari baten izapideak lau zati ditu:

- *picking*, paketatzea eta markatzea;
- garraioa eta garraio-asegurua;
- aduana-eskakizunak betetzeko dokumentuak lortzea eta betetzea;
- kobratzea eta finantzatzea.



Pro forma faktura baten adibidea:



Our new Web: [http:// www.cexsa.es](http://www.cexsa.es)

Paseig Verdaguer,núm. 188 08700 IGUALADA BARCELONA SPAIN

Telephone 93 805 15 71 Fax 93 805 15 72 e-mail: [cexsa@renes.es](mailto:cexsa@renes.es)

<b>PROFORMA INVOICE</b>	1398/00	<b>BEDI KABIR, LTD</b> 18 th Setember NAGPUR INDIA
<b>FECHA</b>	0/0/00	

SPECIMEN

Description of goods	Quantity	price	Amount
Tejido de 100% algodón POPLIN G3-40"	16.000 Mts	1,45 USD	23.200 USD
Tejido de 100% algodón 2/1 TWILL.G3-40"	13.000 Mts	1,55 USD	20.150 USD
AROUND 29.000 MTS (100 % CLOTH COTTON) AS PROFORMA INVOICE N° 1398 /00 Tolerancia 10%			
<b>Total:</b>			<b>43.350 USD</b>

Incoterm CIF BOMBAY, Incoterm according to CCI of Paris. 1990.

SHIPMENT IN 1x20 FEET CONTAINER  
 GOODS OF FIRST QUALITY  
 ORIGIN AND PROCEDESCENCE: SPAIN  
 TRANSSHIPMENTS / PARTIAL SHIPMENTS NO ALLOWED.  
 CREDIT N° 00CI500800 00/00/00

**PAYMENT**

IRREVOCABLE AND CONFIRMED L/C. PAYABLE AT 90 DAYS FROM THE B/L DATE.

## IV. NAZIOARTEKO KONTRATAZIOA

### 1. Kanpo-merkataritzako operazioak nazioarteko kontratuak dira

Askok uste dute kontratu batek forma zehatza behar duela eta honako datu hauek idatziz jaso behar dituela: sarrera, aldeen datuak, helburua, objektua eta baldintzak. Ordea, nazioarteko merkataritzan forma askearen oinarria da arau nagusia. Horren arabera, bi aldeen borondatezko akordioa (eskaintza eta onarpena) nahikoa da kontratua egoteko. Beraz, esportatzaile batek eta inportatzaile batek telefonoz izandako elkarrizteta batean akordio batera heltzen badira, ahozko kontratu baten aurrean egongo ginateke. Kontratua bera eta haren baldintzak frogatzea zaila izan daiteke, baina kontratua guztiz legezkoa da. Gauza bera gertatzen da esportatzaileak *pro forma* faktura bat posta elektronikoz edo faxez bidali ondoren inportatzaileak bide horietako baten bidez onarpena adierazten duenean.

Esportatzen edo inportatzen denean kontratu bat garatzen ari da, borondatezko akordioaren ondorioa delako. Zehatzago adierazita: kontratu bakarra barik kontratu batzuk aurrera eramaten dira. Adibide argiena nazioarteko kontratu arruntenak ematen digu, hain zuzen, nazioarteko salerosketak. Kanpo-merkataritzako operazio horrek nazioarteko lau kontratu ezar ditzake aldi berean: salgai edo produktu batzuen salerosketa, horien garraio-kontratua, aseguru-kontratua eta operazioa ordaintzeko finantza-kontratua. Konplexuagoak diren operazioetan kontratu gehiago ager daitezke.

### 2. Nazioarteko merkataritza-zuzenbidea

*Lex Mercatoria* edo Nazioarteko Merkataritza Zuzenbide Bateratua da nazioarteko merkataritzan gertatzen diren norbanakoen arteko harremanak arautzen dituen zuzenbidea. Honako eduki hauek ditu:

- a) Aldebiko edo alde anitzeko itun eta hitzarmenak:
- Nazioarteko salerosketa arautzen dutenak.
  - Nazioarteko salgaien garraioa arautzen dutenak, bereziki garraiolariaren erantzukizuna eta garraio-dokumentuak zehazten dituztenak.
  - Industria-jabegoa arautzen dutenak.
  - Inbertsioen babesa eta zergak arautzen dituztenak (adibidez, zerga-ordainketa bikoitza ekiditeko).

- Atzerriko epaien onarpen eta betearazpena arautzen dituztenak.
- Gatazkak konpontzeko arbitrajea arautzen dutenak.

b) Merkataritza-usadioak eta merkataritza-ohiturak:

Merkataritza-operadoreen artean ohiko bihurtu diren praktikak dira, Nazioarteko

Merkataritza Ganberak batu dituenak:

- Incotermak
- Dokumentu-kredituei buruzko arauak
- Kontratu-finantzei buruzko arauak
- Kobrantzei buruzko arauak
- Bermeei buruzko arauak

c) Kontratu-tipoak eta kontrataziorako baldintza orokorrak:

Nazioarteko Merkataritza Ganberak prestatutako estandar-kontratuak.

### **3. Nazioarteko kontrataziorako arautegia**

Kanpo-merkataritzako kontratazioa estatu barruan egiten dena baino konplexuagoa da. Horregatik, arazo eta gatazkak sor daitezke. Kasu horietan beharrezkoa da jakitea zer legeren arabera egingo den kontratua eta zer lege ezarri beharko den konponbide bat bilatzeko.

Kontratuko aldeek ezarriko den legea zehaztu behar dute arazorik ez egoteko. Horrelakorik adierazten ez badute, ezarri beharreko legea zehaztea konplexua izan daiteke: aldeek nazionalitate ezberdina dute, kontratua leku eta data ezberdinetan sinatuta egon daiteke, kontratua leku ezberdinetan betetzen da, eta abar.

Gai horretarako ez dago mundu-arautegi bakarra, eta herrialde bakoitzean ezarritakoa kontutan hartu beharko da. Europar Batasunean, nazioarteko merkataritza-kontratuetan, “Kontratu Betebeharren Legeari buruzko Erromako Hitzarmena” bete behar da. Horren arabera:

- kontratuko aldeek zehaztutako legeak arautuko du kontratua;
- aldeek ez badute horrelakorik zehazten, kontratuak loturarik estuena zer estaturekin duen kontuan hartu beharko da eta estatu horretako araubidea ezarriko da.

Espainiako Kode Zibilak (11. artikulua) kontratuen formari begira bete behar den legea zehazten du:

- kontratua egiten den estatuko legea aplikatuko da;

- kontratua baliozkoa da, orobat, aldean jatorriko legearen arabera egin bada (nazionalitate bera badute);
- kontratua baliozkoa da, orobat, haren objektu diren ondasunak dauden lekuko legea aplikatu bada;
- argi geratzen den kasu bakarra: kontratua itsasontzi edo hegazkin batean egiten bada, haren banderaren estatuko legea aplikatuko da.

Ikusten denez, arazorik ez egoteko biderik onena litzateke kontratuaren aldeek kontratuan bertan zer arautegi ezarriko den zehaztea.

#### **4. Gatazken konponbidea. Nazioarteko merkataritza-arbitrajea**

Praktikan, kontratuaren aldean arteko gatazkak gai hauei buruz sortzen dira:

- kontratuaren ebazpena;
- aldean ez betetzea;
- aldean erantzukizuna;
- alde bakoitzak besteari zor dion diru kopurua;
- alde baten diru kopuruaren gainean besteak duen eskubidea;
- konpentsazio-eskubidea;
- kalte-galeren ordainketa;
- auzietako gastuak.

Kontratua egitean, aldeek badakite gatazka horiek sor daitezkeela. Horregatik, gatazkak sortuz gero zer auzitegitara joko duten (konponbidea bilatzera) zehaztu behar dute kontratuan. Ez badute ezer zehazten, salatutako aldearen herrialdeko auzitegiek aztertuko dute kasua (Europar Batasuneko 44/2001 Erregelamendua).

Nazioarteko kontratazioan arazo bat sortzen da, zeren eta aldeek nazionalitate ezberdina baitute. Beraz, bietako baten estatuko auzitegitara jotzen badute, besteak desbantailak izaten ahal ditu (hizkuntza eta lege ezberdinak, eta abar). Aukera bat hirugarren estatu baten auzitegitara jotzea izango litzateke, baina desabantailak biontzat lirateke.

Gelditzen den aukera nazioarteko merkataritza-arbitrajea da. Arbitrajean, aldeek sortutako gatazka hirugarren baten esku utziko dute, hirugarren horrek konponbide bat bilatu dezan, edozein kasutan aldeek onartuko dutena. Aukera bat da, beraz, aldeek arazorik egonez gero arbitrajera joko dutela zehaztea kontratuan.

Eskuarki, kanpo-merkataritzako kontratuetan aukera horretara jotzen da, auzitegien aldean abantaila hauek dituelako:

- Aldeek arbitroa aukeratzeko dutenez, espezializazio-maila altua duten pertsonetara eta erakundeetara jo dezakete.
- Aldeek hizkuntza ezberdinak izateak dakartzan eragozpenak ekiditen ditu.
- Arazoa bukatzeko konponbidea (arbitraje-laudoa) errazago ezartzen da.

Arbitro gisa pertsona fisiko zehatz bat aukeratu daiteke, baina, nazioarteko merkataritzan espezializatutako arbitraje-erakundeak daudenez, horietara jotzen da eskuarki. Erakunde horiek honako hauek dira:

- Espainiako Estatuan: Madrilgo Arbitraje Gortea, Bartzelonako Arbitraje Auzitegia, Bilboko Merkataritzako Arbitraje Auzitegia, Sevillako Arbitraje Auzitegia, Valentziako Arbitraje Gortea. Merkataritza-ganberak ere arbitraje-auzitegiak dituzte.
- Nazioarteko mailan erabiliena da Parisko Nazioarteko Merkataritza Ganberako Nazioarteko Gortea. Baita ere honako hauek: International Center for the Settlement of Investment Disputes (Washington), American Arbitration Association (New York), London Court of International Arbitration, Arbitration Institute of the Stockholm Chamber of Commerce, The Euro-Arab Chamber of Commerce (Paris), Corte Española de Arbitraje (Madril).

## **V. NAZIOARTEKO KONTRATUAK**

### **1. Nazioarteko salerosketa**

Nazioarteko esparruan, salerosketa-kontratuko arautegia 1980an Vienan onartutakoa da: Nazio Batuetako Salgaien Nazioarteko Salerosketari buruzko Hitzarmena (Vienako Hitzarmena). Hala eta guztiz ere, arautegi horrek izaera osagarria du; beraz, aldeek bestelako akordiorik zehaztu ez badute, huraxe ezarriko da; aldi berean, aldeek hitzarmen horren baldintza batzuk alda ditzakete, hala adosten badute.

Kanpo-merkataritzan egiten diren salerosketek hitzarmen hori bete behar dute, honako hauek izan ezik: azken kontsumitzaileei egindako salerosketak; enkanteetako salerosketak; salerosketak-judizialak; balore-mugikorren edo diruaren salerosketak; itsasontzien edo hegazkinen salerosketak, energia elektrikoaren salerosketak.

Eskuarki, hitzarmenak jasotzen duen arautegia Espainiako Kode Zibilak eta Merkataritza Kodeak jasotzen dutenaren berdintsua da. Hitzarmenak jasotzen dituen nazioarteko salerosketaren elementuen artean honako hauek aipa daitezke:

#### a) Kontratuaren osaera:

- Kontratua dago eskaintza eta onarpena daudenean.
- Pertsona bati edo batzuei egindako kontratu-proposamena eskaintzat hartuko da, baldin eta salgaiak, kopurua eta salneurria zehazten baditu edo zehazteko bidea jasotzen badu.
- Eskaintza hartzaileak jaso aurretik atzera bota daiteke.
- Hartzaileak eskaintza onartzen duela adierazten badu, onarpena dago. Hartzaileak eskaintzan aldaketarik eginez gero, ez da egongo onarpenik, kontra-eskaintza baizik.
- Onarpena eskaintzaileak jaso aurretik atzera bota daiteke.

#### b) Salzailearen betebeharrak:

- Salgaiak zaintzea haiek eman arte; ordura arteko arriskuen erantzule da.
- Salgaiak ematea kontratuan zehaztutako unean eta lekuan.
- Salgaiak zehaztutako kantitatean, kalitatean eta baldintzetan eman behar ditu.

#### c) Eroslearen betebeharrak:

- Salneurria ordaintzea kontratuan zehaztutako unean eta lekuan.
- Salgaiak hartzea, salzaileak salgaiak eman ahal izateko beharrezkoak diren zentzuzko ekintzak eginez.

## d) Kontratuaren ez betetzea

- Gauza ez ematea: salgaiak finkatutako epean ematen ez badira, kontratua ez dela bete ulertu behar da eta erosleak kontratua betetzeko eska dezake, kalte-galeren ordainketarekin batera. Saltzaileak kopuru bat eman behar duenean eta finkatutako epean zati bat bakarrik ematen badu, erosleak ez du zati hori derrigor onartu behar eta kontratua betetzeko eska dezake, kalte-galeren ordainketarekin batera ere.
- Salneurria ez ordaintzea: erosleak salneurria finkatutako epean ordaindu ez badu, berandutza gertatzen da eta interesak ordaindu beharko ditu. Saltzaileak salgaia bere esku eduki dezake, prezioa jaso arte, eta salgaia saltzeko eskubidea izango du lortutako diruarekin salneurria kobratzeko.
- Salgaiak ez jasotzea: erosleak salgaiak jaso nahi ez baditu, saltzaileak kontratua betetzeko eska dezake.

## Nazioarteko salerosketa-kontratuaren adibidea:

VENDEDOR: \_\_\_\_\_, representada por Don \_\_\_\_\_, en su condición de \_\_\_\_\_; con domicilio en \_\_\_\_\_ CIF \_\_\_\_\_

COMPRADOR: \_\_\_\_\_, representada por Don \_\_\_\_\_, en su condición de \_\_\_\_\_; con domicilio en \_\_\_\_\_ CIF \_\_\_\_\_

Las partes, según intervienen, han convenido una operación de compraventa, la cual se registrará de modo especial y preferente, por las siguientes

**ESTIPULACIONES**

1) OBJETO DE LA COMPRAVENTA. Lo constituyen las mercancías que se especifican en la confirmación de pedido unida a este contrato, formando parte del mismo, las cuales vende el VENDEDOR y acepta el COMPRADOR, con sujeción a las estipulaciones de este documento contractual.

2) PRECIO DE LAS MERCANCIAS. Se conviene como precio de las mercancías \_\_\_\_\_, que deberá ser pagado por el COMPRADOR al VENDEDOR en la moneda, modo y tiempo establecidos en este contrato.

3) CONDICIONES DE ENTREGA. Las mercancías se entregan en condiciones \_\_\_\_\_ (INCOTERMS 2000) por lo que las partes aceptan como contenido contractual dicho término comercial. Las partes cumplirán, respectivamente, las obligaciones que le incumben según el referido término comercial y soportarán el riesgo en la forma en que se encuentra distribuido en él el repetido término.  
El VENDEDOR deberá entregar la mercancía del modo previsto por el término comercial aceptado por las partes antes del día \_\_\_\_\_

4) GARANTIA POR VICIOS OCULTOS. El VENDEDOR garantiza al COMPRADOR que en el momento de la entrega, las mercancías estarán libres de vicios o defectos de fabricación. Si en el momento de recibir las mercancías el COMPRADOR, éstas contuvieren vicios o defectos manifiestos, deberá manifestarlo al VENDEDOR en el acto. Si los vicios fueren ocultos, el COMPRADOR deberá comunicarlo al VENDEDOR tan pronto conozca de su existencia y, en todo caso, antes que transcurran \_\_\_\_\_ días a contar de la recepción de la mercancía. En todo expediente, judicial o extrajudicial, para la determinación de la naturaleza y alcance de cualquier vicio, deberá ser citado el VENDEDOR, quien además podrá realizar las comprobaciones que estime oportunas, estando obligado el COMPRADOR a prestar la colaboración que le sea requerida.

5) MONTAJE. El montaje y puesta a punto de los bienes entregados en virtud de esta compraventa, no constituyen una obligación del VENDEDOR. Si tales trabajos fueran realizados, se registrarán por convenio especial y en las condiciones económicas que se convengan.

6) LUGAR, TIEMPO Y FORMA DE PAGO. El precio convenido será pagado por el COMPRADOR al VENDEDOR en el domicilio de este último, en la moneda pactada, al contado, contra la puesta a disposición por el segundo en favor del primero, de los siguientes documentos: a) Factura comercial; b) Conocimiento del embarque; c) Certificado de seguro con la cláusula «all risks»; etc.

(Si se hubiere convenido la apertura de un crédito documentario, habrá que especificarlo, especificando que la notificación de la apertura del crédito antes de una determinada fecha, tendrá el carácter de condición resolutoria de este contrato para el vendedor.

Si se hubiere convenido que el vendedor efectuará una remesa documentaria al comprador, deberá especificarse).

El retraso en el pago, sin perjuicio de las demás facultades del VENDEDOR, devengará en favor de este último un interés anual del ..... por 100.

#### 7) GARANTIAS DEL PAGO.

La propiedad de la mercancía permanece en el VENDEDOR hasta el momento en que el COMPRADOR pague su precio.

Para el supuesto de falta de pago del precio convenido, se conviene que el VENDEDOR pueda, a su elección, reivindicar la propiedad de las mercancías vendidas, o exigir el pago del precio, con indemnización de daños y perjuicios en ambos casos.

#### 8) LEY APLICABLE.

Este contrato, tanto en lo relativo a los requisitos para su existencia, como en cuanto a las obligaciones que derivan del mismo, así como en lo que se refiere a los incumplimientos y consecuencias de los mismos, está sometido al derecho español, cuyas leyes serán las únicas aplicables.

#### 9) JURISDICCION.

Para todas las cuestiones que se susciten entre las partes con ocasión de la estipulación de este contrato, cumplimiento o incumplimiento de las obligaciones contraídas en el mismo, serán competentes los Tribunales de ..... (España) quienes tendrán competencia exclusiva. No obstante, cuando en virtud de este contrato, el comprador hubiere entregado letras de cambio o efectos de comercio para pago del precio, el vendedor podrá, a su elección, elegir los Tribunales del país donde aquellos efectos deban pagarse.

(Opcionalmente: ARBITRAJE. Todas las cuestiones que se susciten entre las partes con ocasión de la estipulación de este contrato, cumplimiento o incumplimiento de las obligaciones contraídas en el mismo, se someterán a arbitraje de acuerdo con el Reglamento).

Iturria: *Plan Cameral de Exportaciones, Guía Documentos Import-Export* (www.plancameral.org)

## **2. INCOTERMak (2010)**

INCOTERMak nazioarteko kontratazioan mundu osoan erabilitako kontzeptuak dira eta aldeek salgaiak emateko orduan dituzten betebeharrak zehazten dituzte.

Esportatzaileak eta inportatzaileak kontratu bat egiten dutenean, herrialde batetik bestera salgaiak bidaltzeko orduan beren betebeharrak eta arriskuen gaineko erantzunkizuna zehazten dituzte Incoterm bat adieraziz; hala, kanpo-merkataritzako kontratazioetan segurtasun handia lortzen da.

2010ean Nazioarteko Merkataritza Ganberak Incoterm berriak finkatu zituen, 2011ko urtarrilaren 1etik aurrera erabili behar direnak. 2000. urteko Incotermekin konparatuz gero, lau kendu dira eta beste bi gehitu. Aldaketak D taldean egin dira: DAF, DES, DEQ eta DDU Incotermen ordez DAT eta DAP ezarri dira.

Aldaketaren arrazoia azken hamar urteetan nazioarteko merkataritzan izan diren aurrerapenetan oinarritzen da:

- nazioarteko garraioan gero eta gehiago erabiltzen da garraio konbinatua edo modu anitzeko garraioa;
- ordaintzeko tresna berriak garatu dira;
- paperezko dokumentuen ordez dokumentu elektronikoen erabilera hedatu da;
- nazioarteko akordio eta arau berriak onartu dira.



Horrela, 11 Incoterm mota daude eta garraioaren arabera bi talde nagusi bereizten dira: modu anitzeko garraiorako eta itsasontzizko garraiorako Incotermak.

### 2.1. Modu anitzeko garraiorako Incotermak (Rules for any mode or modes of transport)

- EXW (ex work - lantegian): Erosleak salgaiak saltzailearen instalazioetan hartu behar ditu. Garraioaren arrisku guztiak eroslearen erantzukizun dira.

- FCA (free carrier - zergarik gabe garraiolariari): Saltzaileak salgaia eman behar dio erosleak aukeratutako garraiolariari itundutako lekuan. Salgaia eman ondoren, garraio eta aseguruen gastuak eta arriskuak eroslearen kontura dira.

- CPT (carriage paid to - garraioa ordainduta itundutako lekuraino): Saltzaileak salgaiaren garraioaren pleita ordaintzen du eroslearekin itundutako lekuraino. Esportaziorako aduana-izapideak erosleak egiten ditu. Salgaiaren galera- edo kalte-arriskuak eroslearen erantzukizun dira, salgaia garraiolariari ematen zaion unetik.

- CIP (carriage and insurance paid to - garraioa eta aseguruia ordainduta itundutako lekuraino): Saltzaileak CPTn dituen betebeharrak berdinak ditu, eta gainera garraioan zehar salgaiaren aseguruia kontratatzen eta ordaintzen du.

- DAT (delivered at terminal - terminalean emanda): Saltzaileak salgaia ematen du helmugako terminalean, inportaziorako aduana-izapideak eginda. Saltzaileak garraioa kontratatzen du, eta garraioaren gastua eta arriskuak bere gain hartzen ditu, terminalean utzi arte.

- DAP (delivered at place - lekuan/helmugan emanda): Saltzaileak salgaia ematen du helmugako estatuko leku itunduan. Saltzaileak leku horretarainoko gastu eta arrisku guztiak bere gain hartzen ditu, esportazioaren gaineko zergak izan ezik.

- DDP (delivered duty paid - emanda, muga-zerga ordainduta): Saltzaileak DAPen dituen betebeharrak berdinak ditu, eta gainera salgaien inportazioaren gaineko muga-zergak ordaintzen ditu. DDP Incoterma da saltzaileari betebeharrak gehien dakarkiona.

### 2.1. Itsasontzizko garraiorako Incotermak (Rules for sea and inland waterway transport)

- FAS (free alongside ship - zergarik gabe itsasontziaren albora): Saltzaileak salgaia itundutako kaian uzten du itsasontziaren ondoan (edo itsasontziratze-kaian). Garraio eta aseguruen gastuak eroslearen kontura dira; salgaiaren galera- edo kalte-arriskuak ere eroslearen kontura dira, salgaia ematen den unetik (kaian uzten denetik).

- FOB (free on board - zergarik gabe itsasontzian): Saltzaileak salgaia itsasontzian uzten du itundutako kaian eta aduana-izapideak egiten ditu. Garraio eta aseguruen gastuak

eroslearen kontura dira; salgaiaren galera- edo kalte-arriskuak ere eroslearen kontura dira, salgaia ematen den unetik (itsasontzian uzten denetik).

- CFR (cost and freight - kostua eta pleita): Saltzaileak salgaiak itundutako kaira heltzeko gastuak ordaintzen ditu (garraio edo pleita) eta aduana-izapideak egiten ditu. Salgaiaren galera- edo kalte-arriskuak eroslearen erantzukizuna dira, salgaia itsasontzian uzten denetik (itundutako kaian).
- CIF (cost, insurance and freight - kostua, aseguruua, pleita): Saltzaileak CFRn dituen betebeharrak berdinak ditu, eta gainera garraioan zehar salgaiaren aseguruua ordaintzen du.

### **3. Agentzia-kontratua**

Espainiako arautegian kontratu atipikoa zen. 1992an, kontratu hau arautzen duen Europar Batasuneko araua ezarri zen (86/653/EEE Zuzentaraua).

Kontratu honetan bi aldeek parte hartzen dute: agenteak eta enpresaburuak. Biak pertsona fisikoak edo merkataritza-sozietateak izan daitezke. Agenteak enpresaburuaren eskariz eta ordainsari baten truke enpresaburuarentzako kontratuak sustatzen eta egiten ditu bitartekari independente gisa. Kanpo-merkataritzaren arloan agenteak aurrera eramane behar dituen ekintzak nazioarteko operazioak dira. Eskuarki, agenteak enpresaburuarentzat interesgarri diren kanpo-merkatuak ondo ezagutzen ditu.

#### a) Agentearen betebeharrak:

- Agenteak bere kabuz edo bere agindupekoen bitartez eta enpresaburuak aginduta merkataritza-operazioak bultzatzen edo egiten ditu.
- Agentea enpresaburuaren aurrean erantzule da berak eta bere agindupekoek egindako ekintzen aurrean.
- Aurkako hitzarmen zehatzik ez badago, agenteak enpresaburuarentzat baino gehiagorentzat lan egin dezake. Ordea, kontratuan esklusibotasun-ituna ezartzen bada, enpresaburu bakararentzat lan egiten du.

#### b) Enpresaburuaren betebeharrak:

- Agentearen esku jarri behar ditu, aurretiaz eta kantitate egokian, bere lana aurrera eramateko beharrezkoak diren dokumentu guztiak (erakusgaiak, salneurri-zerrendak, katalogoak, eta abar).
- Itundutako ordainsaria ordaintzea zehaztutako bidean. Ordainsaria kopuru finko bat izan daiteke, salmenten bolumenean oinarritutako komisio bat edo bi sistemen konbinazioa.

- Agentek operazioen proposamena jakinarazten dionean, enpresaburuak hamabost eguneko epea du agenteari operazioa egin behar duen ala ez jakinarazteko.

c) Kontratuaren iraupena eta iraungipena:

- Agentzia-kontratua epe zehatz baterako edo zehaztu gabeko epe baterako egin daiteke. Ez bada eperik zehazten, zehaztu gabeko epe baterako egin dela ulertu behar da.

- Zehaztu gabeko iraupena duen kontratua alde bateko salaketaz bukatzen da, betiere salaketa aldez aurretik egiten bada (hilabete bat kontratuan indarrean egon den urte bakoitzeko; gehienez sei hilabete).

- Kontratuaren indarraldian zehar agenteak enpresaburuari bezero berriak lortu badizkio edo aurretiko bezeroen operazio kopurua handitu badu, enpresaburuak agenteari ordainketa osagarria eman beharko dio.

- Zehaztu gabeko iraupena duen kontratua enpresaburuaren salaketa dela medio bukatzen bada, enpresaburuak agenteari kalte-galeren ordainketa egin beharko dio. Enpresaburuak ez du horrelakorik egin behar, agenteak bere betebeharrak ez betetzeagatik egin badu salaketa.

#### **4. Banaketa-kontratua**

Banaketa-kontratuan bi aldeek parte hartzen dute: banatzaileak eta fabrikatzaileak. Agentzia-kontratuan gertatzen den bezala, banatzailea bitartekari independentea da. Banaketa-kontratuan, ordea, banatzailea bere kontura lan egiten duen enpresaburua da; hau da, ez du beste batentzat lanik egiten. Banatzaileak fabrikatzaileari produktuak erosten dizkio, eta saltoki batean saldu egiten ditu gune geografiko zehatz batean. Eskuarki, banatzaileak bere herrialdean atzerritar fabrikatzaile bati erositako produktuak saltzen ditu, baina gune geografikoa herrialde batek baino gehiagok osa dezakete. Kontratu honen bidez, fabrikatzaileak bere produktuen banaketa egokiagoa ziurtatzen du.

a) Banaketa-kontratu tipoak:

- Banaketa eskusiboa: Fabrikatzaileak gune geografiko zehatz baterako banatzaile bakar batekin egiten du kontratua (ezin du beste banatzailearik kontratatu). Tipo hau asko erabiltzen da, fabrikatzailearentzat abantailak dituelako: harremanak banatzaile bakar batekin eduki behar ditu, transakzio-kostuak txikiagoak dira eta horniketarako planifikazioa hobea da. Aldi berean, banatzaileak gogo gehiago jartzen du produktua bultzatzeko.

- Banaketa selektiboa: Fabrikatzaileak tipo honetara jotzen du, banatzaileak, produktuak saltzeaz gainera, zerbitzu zehatz batzuk eskaini ditzan. Gune geografiko zehatz batean, fabrikatzaileak banatzaile batzuk kontratatzen ditu, bere produktuak sal ditzaten era homogeneo batean, marka-irudia zaindu dezaten eta salmenta ondorengo zenbait kalitate-zerbitzu eskaini ditzaten. Adibide argiena auto berrien salmenta da.

b) Banatzailearen betebeharrak:

- Fabrikatzaileari produktu kopuru bat erosi behar dio. Stocka mantentzea itundu daiteke.
- Salgaiak saldu behar ditu fabrikatzailearen izenarekin (markarekin) eta horrek zehaztutako baldintzak bete. Fabrikatzaileak banatzaileak saldu behar duen produkturako salneurri gomendatua jar dezake (ezin dio salneurri finkorik ezarri banatzaileari, lehiaketa askearen kontrakoa delako).
- Fabrikatzailearekin itundu bada, salmentaren ondorengo zerbitzuak eskaini beharko ditu.
- Kontratuan ezarritako sustapen- eta publizitate-ekintzak egin beharko ditu.
- Fabrikatzaileari ez dio lehiarik egingo (fabrikatzailearen produktu berdinak egin ez, ezta beste fabrikatzaileei erosi ere).

c) Fabrikatzailearen betebeharrak:

- Banatzaileari produktuak saltzea itundutako baldintzetan. Banatze eksklusiboa itundu bada, ezin die beste banatzaileei produkturik saldu kontratuan zehaztutako eremu geografikoan.
- Ezin ditu bere kabuz produktuak saldu kontratuan zehaztutako eremu geografikoan.
- Ezin dio banatzaileari produktua saltzeko salneurririk ezarri (gomendatu bai, ordea).

d) Kontratuaren iraupena eta iraungipena:

- Banaketa-kontratua epe zehatz edo zehaztu gabeko baterako egin daiteke. Ez bada eperik zehazten, zehaztu gabeko epe baterako egin dela ulertu behar da.
- Kontratua alde bateko salaketaz buka daiteke, beste aldeak bere betebeharrak aurrera eramaten ez baditu, betiere salaketa alde aurretik egiten bada (ez bada egiten alde aurretiko epearekin, kalte-galeren ordainketa egin beharko da).
- Kontratuaren iraupenean zehar banatzaileak fabrikatzaileari bezero berriak lortu badizkio edo aurretiko bezeroen operazio-kopurua handitu baditu, fabrikatzaileak banatzaileari ordainketa osagarria eman beharko dio.

## **5. Frankizia-kontratua**

Independente diren bi enpresaren arteko lankidetzakontratua da: frankizia ematen duena eta frankiziaduna. Horren arabera, frankiziaren jabeak frankiziak dakarren guztia erabiltzeko eskubidea ematen dio frankiziadunari; hau da, horrek merkaturuan ezaguna den eta guztiz ezarrita dagoen produktu bat salduko du. Eskuarki, nazioarteko merkataritzan frankiziaren jatorria eta frankiziaduna herrialde ezberdinetakoak dira.

### a) Frankiziaren jabearen betebeharrak

- Frankiziadunari bere frankiziaren produktuak banatzeko eta saltzeko eskubidea ematen dio, industria-jabegoaren titulu guztiak (irudiak, markak, izenak eta abar) erabiltzeko eskubidea barne (frankizia-paketea deritzona).
- Frankiziadunari *know-how* guztia komunikatzen dio.
- Frankiziadunari banaketa edo salmenta egiteko merkataritza- eta teknika-laguntza guztia eman behar dio.
- Frankiziaren balioa mantendu behar du, produktuaren publizitate-, marketin- eta garapen-ekintzak aurrera eramanez.
- Frankiziaduna hornitu behar du, kontratuan horrela zehaztu bada.

### b) Frankiziadunaren betebeharrak

- Frankiziaren jabearen argibideak jarraitu behar ditu saltokiaren ekipamenduari begira eta produktuaren aurkezpenari, korporazio-irudiari eta merkataritzari begira.
- Frankiziaren edukia isilean gorde behar du.
- Bere saltokian ezin du frankiziatik kanpo dauden produktuak saldu edo beste zerbitzu batzuk eskaini.
- Kontratuan horrela zehazten bada, hornigai guztiak frankiziaren jabeari edo horrek zehaztutako hornitzaileei erosi beharko dizkie.
- Frankiziaren truke frankiziaren jabeari diru kopuru batzuk ordaindu behar dizkio (sarrera-kanona, salmenta-kanona/*royaltiak* eta publizitate-kanona).

### c) Kontratuaren iraupena eta iraungipena:

- Frankizia-kontratua epe zehatz edo zehaztu gabeko baterako egin daiteke. Ez bada eperik zehazten, zehaztu gabeko epe baterako egin dela ulertu behar da.
- Kontratua alde bateko salaketaz buka daiteke, beste aldeak bere betebeharrak konplitzen ez baditu.

## VI. KANPO-MERKATARITZAKO OPERAZIOAK

### 1. Kanpo-merkataritzaren ordainketa-tresnak

Kanpo-merkataritzako operazioetan erosleak eta saltzaileak eskaria adosten dutenean, honako elementu hauei buruzko hitzarmena egiten dute:

- salgaiaren kopurua eta kalitatea;
- salneurria;
- eskuraketa egiteko baldintzak, INCOTERMen arabera;
- salgaia emateko epea;
- ordainketa egiteko epea eta modua;
- aplikatuko den araubide eta jurisdikzioa.

Ordainketari begira, bi zehaztapen egin behar dira:

- ordainketarako epea: aurreratua, eskurakoa edo geroratua izan daiteke;
- ordainketa egiteko modua: banku-billeteak, txeke pertsonala, banku-txekea, banku-transferentzia, bidalketak edo dokumentu-kreditua.

#### a) Banku-billeteak

Banku-billeteak, euroarenak edo atzerritarrak, inolako murrizketarik gabe erabil daitezke ordainketa eta kobraketak egiteko kanpo-merkataritzako operazioetan. Diru kopuru handiak atera nahi badira (ordainketak egiteko), dagokion agintaritzari (estatuko Ogasuna) berri eman behar zaio (Europar Batasunean ez da baimenik behar).

#### b) Txeke pertsonala eta banku-txekea

Txeke pertsonalaren kasuan, salgai baten erosleak bere kontu-korronte baten gaineko txeke batekin ordaintzen du (dirua bere kontuan kargatuko da).

Banku-txekean, ordea, banku batek ematen du txeekea, bere kargura edo beste banku baten kargura. Kasu horretan, bankuak ordaintzen du operazioa, eta ondoren bankuak erosleari kobratzen dio (bankuan duen kontuan kargatuz). Kanpo-merkataritzako operazioetan banku-txekea erabiltzen da gehienbat, kobratzeko segurtasun handiagoa ematen baitu.

#### c) Banku-transferentzia

Banku batek beste bati ematen dion agindua da. Nazioarteko ordainketarako erosleen eta saltzaileen artean gehien erabiltzen den sistema da, baita bankuen artean ere, txeekei, dokumentu-bidalketei eta kreditu-dokumentuei aurre egiteko.

Inportatzaileak (erosleak) bere bankuari esportatzaileari (saltzaileari) ordaintzeko agindua ematen dio. Inportatzailearen bankuak esportatzailearen estatuko banku baten zerbitzuak erabiltzen ditu ordainketa hori egiteko: eskuarki esportatzailearen bankuari (non esportatzaileak kontu bat baitauka) ordainketarako dirua ematen dio.

d) Bidalketa sinpleak eta dokumentu-bidalketak

Bidalketa sinplearen kasuan, esportatzaileak eroslearen kargurako letra edo ordainagiri bat ematen du bankuen zerbitzuak erabiliz. Esportatzaileak salgaia eman ondoren kobratuko du, baina kobraketa ziurtatzen du aurretik.

Dokumentu-bidalketa aurrekoaren berdina da salbuespen batekin: kasu honetan, esportatzaileak bidaltzen dizkio salgaiarekin batera erosleari salgiaiaz jabetzeko dokumentuak (bidalketa sinplean, kobratu ondoren).

e) Dokumentu-kreditua

- Erosleak eta saltzaileak salerosketa-kontratu bat egiten dute, ordainketa dokumentu-kredituz egingo dela adieraziz.
- Erosleak bere bankuari (banku-igorlea) saltzailearen aldeko kreditua igortzeko agindua ematen dio.
- Banku-igorleak saltzailearen estatuko banku bati (banku ohartarazlea) kreditua baieztatzeko eskatzen dio.
- Banku ohartarazleak saltzaileari bere aldeko kreditua duela adieraziko dio.
- Saltzaileak, hori jakinda, salgaiak bidaltzen ditu.
- Ondoren dagozkion dokumentuak kreditua duen bankuari (ohartarazleari) bidaltzen dizkio.
- Bankuak dokumentuak aztertu ondoren, dirua ordaintzen dio saltzaileari.
- Bankuak (ohartarazleak) banku igoleari dokumentuak bidaltzen dizkio.
- Banku igoleari dokumentuak ondo daudela ikusi ondoren, ordainketa egin duen bankuari (ohartarazleari) dirua itzultzen dio.
- Banku igoleari dokumentuak emango dizkio erosleari, horrek salerosketaren prezioa ordaintzen dionean.
- Erosleak garraiolariari dokumentuak ematen dizkio salgaia jaso ahal izateko.

## **2. Truke-tipoen arriskuen aurreko babesa**

Enpresa batek atzerrira ordainketa bat egin behar duenean edo atzerritik kobraketa bat jaso behar duenean, ordainketa edo kobraketa eurotan edo dibisatan egingo du. Kanpo-merkataritzako operazioa dibisatan egiten bada, Madrilgo Merkatuan kotizatzen duen diruan izan behar du: AEBko dolarra, Kanadako dolarra, Australiako dolarra, Japoniako yena, libra esterlina, Suediako koroa, Danimarkako koroa, CFA libera, Suitzako libera, Norvegiako koroa, eta abar.

Espainiako Estatuko enpresa batek ordainketa bat egin behar duenean edo atzerritik kobraketa bat jaso behar duenean euroa ez den dirutan, truke-tipoaren arriskua agertzen da enpresa horrentzat. Alderantziz, ordainketa edo kobraketa eurotan egiten bada, arriskua beste aldearentzat da (esportatzaile nahiz inportatzaile izan). Logikoa denez, azken kasu horretan, beste aldea Europar Batasuneko Ekonomia eta Diru Batasuneko kide bateko nazionala bada, arrisku hori ez dago, guztiek daukatelako diru berdina (euroa).

Truke-tipoaren arriskua agertzen da, dibisek egunero aldatzen dutelako beren arteko truke-tipoa. Kobraketa edo ordainketa zenbat eta epe luzeagoan egin behar, arriskua handiagoa da, dibisen truke-tipoaren garapena zehaztugabeagoa delako.

Arrisku hori ekiditeko zenbait bide daude. Sinpleena operazioak eurotan egitea da, baina beste aldea Eurogunekoa ez bada, horrek jasoko du arriskua, eta negoziazioak zaildu egingo dira. Beste bidea truke-tipoen arriskuaren aurkako babesa lortzea da, eta horretarako bi tresna daude: truke-tipoaren gaineko aseguruia eta dibisen gaineko aukerak.

### a) Truke-tipoaren gaineko aseguruia

Banku batekin egiten den kontratua da. Bi mota:

- Esportaziorako truke-tipoaren gaineko aseguruia: bankuak enpresa dibisen kopuru bat erostera behartzen du aurretik finkatutako truke-tipo batean.
- Inportaziorako truke-tipoaren gaineko aseguruia: bankuak enpresa dibisa kopuru bat saltzera behartzen du aurretik finkatutako truke-tipo batean.

Edozein kasutan, tipoa bankuak finkatzen du. Truke-aseguruarekin esportatzaileak aurretik jakindako prezio batekin lan egingo du, eta inportatzaileak aurretik jakingo du zenbat ordaindu beharko duen salgaiengatik.



b) Dibisen gaineko aukerak

Nazioarteko merkatuetan asko erabiltzen den tresna da. Kasu honetan, truke-tipoa aukeraren erosleak ezartzen du (ez bankuak, truke-tipoaren gaineko aseguruan gertatzen den bezala).

Inportatzaileak truke-tipoa aseguratu nahi badu, bere bankuan dibisen erosketa-aukera bat erosi beharko du. Truke-tipoaren arabera, aukeraren prezioa ezberdina izango da: inportatzaileak ezarritako tipoa zenbat eta baxuagoa izan (tipo horretan izango du eragina aukerak), bankuari ordaindu beharreko prima orduan eta altuagoa izango da.

Esportatzailearen kasuan, truke-tipoa aseguratu nahi badu, bere bankuan dibisen salmenta-aukera bat erosi beharko du. Esportatzaileak ezarritako tipoa zenbat eta altuagoa izan (tipo horretan eragina izango du aukerak), bankuari ordaindu beharreko prima orduan eta altuagoa izango da.

Dibisen gaineko aukera eskubide bat da (ez betebeharrak), enpresak finkatutako tipo batean dibisak erosteko edo saltzeko eskubidea, hain zuzen. Adibidez, enpresa batek (inportatzailea) AEBko dolarrak erosteko aukera bat erosten du: \$1=0'71€ (€1=1'40\$); aukera baliatzeko epea heltzen denean bi posibilitate egon daitezke:

- Dolarra 0'71 eurotik gora badago, enpresak aukera baliatuko du, merkatuan dolarra finkatutako tipoa baino altuagoa delako.
- Dolarra 0'71 eurotik behera badago, enpresarentzat interesgarriagoa da aukera ez baliatzea eta dolarrak merkatuan erostea (tipoa hobea delako).

Enpresa esportatzailea bada, adibidea berdina da, baina dolarrak, erosi beharrean, saldu egingo ditu.

### **3. Esportazioa bultzatzeko finantza-tresnak**

a) Esportaziorako kreditu ofiziala

Espaniako ondasunen eta zerbitzuen esportazioa finantzatzeko laguntza ofiziala duen kreditua da. Salbuespen bat dago: ez dira aseguraturiko nekazaritza-produktuak, ezta kontsumorako ondasunen esportazioak ere.

Bi mota daude:

- Enpresa esportatzaileak bere bankuarekin kreditu bat kontratatzen du. Atzerriko erosleak enpresa horri prezioaren % 15 ordaintzen dio hasieran, eta enpresaren bankuak beste % 85a. Erosleak enpresari falta den % 85a ordaintzeko, enpresa esportatzaileak bankuari ordainduko dio kreditua kitatuz.

- Enpresa inportatzailearen kasuan, enpresa horrek bere bankuarekin kreditu bat kontratatzen du. Enpresa inportatzaileak atzerriko saltzaileari gutxienez prezioaren % 1 ordaintzen dio, eta beraren bankuari aginduko dio saltzaileari beste % 85a ordaintzeko. Ondoren, inportatzaileak bankuari diru hori itzuliko dio.

b) Esportaziorako kredituaren aseguru

Aseguru horrek operazio hauek aseguratzen ahal ditu:

- Ondasun eta zerbitzuen esportazioak.
- Finantza-entitateek ematen dituzten esportaziorako kredituak.
- Kanpo-salmentak bultzatzeko egiten diren operazioak.

Edozein kasutan, ez da operazio osoaren arriskua aseguratzen, aseguratutako enpresak arriskuaren zati bati aurre egin behar diolako.

Espanian, aseguru mota hau kontratatzeko enpresa nagusia CESCE (Compañía Española de Seguros de Crédito a la Exportación) da, arrisku mota gehienek aurkako babesa eskaintzen duelako:

- Atzerrian gertatutako nazioarteko gerrek, gerra zibilek, iraultzek, matxinadek, hondamendiek, ekonomia-krisiek edo krisi politikoek eragin hauek sorrazten badituzte: kontratuak ez betetzea; ordainketaren moldaketa edo atzerapena; kontratuaren objektu diren ondasunen suntsipena, desjabetzea, galera edo apurketa.
- Atzerriko entitate publiko baten erruz gertatutako kontratuaren ez betetzea.
- Kontratuaren ez betetzea dakarren edo ordainketa oztopatzen duten Espainiako agintaritzak onartutako arauak.
- Fidantzen eta bermeen eragiketa.
- Atzerriko entitate pribatuaren erruz gertatutako kontratuaren ez betetzea, edo entitate horren kaudimen-gabezia.

## **VII. NAZIOARTEKO MERKATARITZAKO ERAMAN-EKARRIEN**

### **GARRAIOA**

#### **1. Salgaien garraioaren helburua**

Garraioaren helburua da salgaiak helmugara hel daitezen, non haien balio erlatiboa jatorrian baino altuagoa baita.

Helburu horrek onurak ekar ditzake produktorearentzat, fabrikatzailearentzat (biak esportatzaile izan daitezke), merkaturatzailearentzat eta banatzailearentzat (biok inportatzaileak dira), baina horretarako esportatzaileak edo inportatzaileak garraioaren alderdi guztiak kontrolatu behar ditu. Ideia horrek garrantzi handia du nazioarteko merkataritzan, zeren eta gerta daiteke produktu batek leku batean balio txikia izatea edo beste inguru ekonomiko batera garraiatuz gero produktu horren balioa garraioaren kostuaren gainetik handitzea, eta mozkin bat sortzea.

#### **2. Garraiorako kontratu motak**

Nazioarteko merkataritza-operazio oro honako fase hauetan bana daiteke: kontratuaren prestaketa, kontratazioa, eragiketa eta ordainketa/kobraketa.

Nazioarteko garraioa eragiketaren fasean sartzen da, baina saltzaileak eta erosleak (esportatzaileak eta inportatzaileak) itundu duten kontratu-tipoaren eraginaren mende dago. Kontratu-tipoa Nazioarteko Merkataritza Ganberaren kontratazio-modeloetan oinarritzen da, INCOTERM deritzenak (V. gaian azertu dira). Kontratua — nazioarteko salerosketa— egitean, kontuan hartu beharko da garraio modua (airezkoa, lurrezkoa edo itsasozkoa), INCOTERM zehatza aukeratzeko.

1990eko hamarkada arte, Espainiako esportatzaileek operazioen % 30ean bakarrik kontrolatzen zuten garraioa (Euskadiko enpresen kasuan zerbait gehiago). Ordea, 1993an Merkatu Batua martxan jarriz geroztik —Europar Batasuneko estatuak merkatu bakar batean batzen dituen—, jarrera hori aldatuz joan da: beste estatu kide batean produktuak saldu nahi izanez gero, bezeroen instalazioetan jarri behar da produktua beste hornitzaileekin lehiatu ahal izateko, eta horrek garraio-fasea kontrolatzea dakar. Jarrera hori areagotu da, Ekonomia eta Diru Batasuna martxan jarri ondoren.

### **3. Garraio moduak**

#### a) Nazioarteko itsas garraioa

Nazioarteko itsas garraioan banaketa hau egiten da:

- Zatikaturako zamaren garraioa edo zama orokorraren garraioa: linea erregularretan erabiltzen da (astero edo hilabetero, behin edo bitan, leku batetik besterako bidaia egiten denean).
- Zama masiboen garraioa edo ontziratu gabeko zamen garraioa (*granel*): ezohiko trafikoan erabiltzen da.
- Aurreko bien konbinazioa: adibidez, *parcel liner* sek ontziratu gabeko zama garraiatzen dituzte linea nahiko erregularretan; edo itsasontzi batzuek zama zatikatua garraiatzen dute linea erregularretan, baina baita ontziratu gabeko zama (adibidez, herri aurreratuak eta atzeratuak lotzen dituzten linea erregularrak: joatean landutako produktuak eramaten dira, eta itzultzean ontziratu gabeko mineralak).

Itsas garraioari buruzko negoziazioetan nork ordaindu behar duen eta zer ordaindu behar duen zehaztu behar da. Salgaiak kaira heltzen direnetik itsasontzian sartzen diren arte, zenbait etapatatik igarotzen dira:

- harrera: salgaia kamioian edo trenean dagoenetik biltegian sartzen den arte;
- biltegitratzea: itsasontziari itxaron bitartean;
- lekualdaketa: biltegitik itsasontziaren albora (batzuetan, zuzenean kamiotik horra; halakoetan, beraz, ez legoke biltegitratzea);
- kargatzea: itsasontziaren barrualdera;
- estibatzea/zamatzea/kargatzea: salgaiaren manipulazioa, itsasontzi barruan garraiorako leku zehatzean jartzen den arte.

Helmugako kaian, etapa hauek alderantzizkoak dira: desestibaketa, deskarga, lekualdaketa, biltegitratzea (edo ez) eta ematea.

Harrera-, biltegitratze- eta lekualdaketa-gastuak esportatzailearen kontura doaz. Kargatze- eta estibatze-gastuak negozia daitezke, eta esportatzailearen kargura edo ontzi-jabearen kargura izan daitezke. Zatikaturako zamaren garraioan (linea erregularretan) estibatze- eta desestibatze-gastuak ontzi-jabearen kontura dira (negoziatzen da kargatze eta deskargatzeari buruz).

Kontainerren garraioak ezaugarri berezi batzuk ditu itsas garraioan. Zama-lanak asko errazten ditu, eta onura gehiago lortzen da esportatzaile, ontzi-jabe eta bezeroentzat. Kontainer homologatuak 20 eta 40 oin luze dira.

Kaietan egiten diren manipulazioetarako aurreko kontzeptuak mantentzen badira ere, beste batzuk erabiltzen dira, THCn laburtzen direnak (Terminal Handling Charge):

- FCL/FCL operazioa (Full Container Load / Full Container Load): bezero bakar batentzat den esportatzaile bakar baten salgaiak ditu kontainerrak.
- LCL/LCL operazioa (Less than Container Load / Less than Container Load): bezero batentzat baino gehiagorentzat diren esportatzaile baten baino gehiagoren salgaiak ditu kontainerrak.
- FCL/LCL operazioa: bezero batentzat baino gehiagorentzat diren esportatzaile bakar baten salgaiak ditu kontainerrak.
- LCL/FCL operazioa: bezero bakar batentzat diren esportatzaile baten baino gehiagoren salgaiak ditu kontainerrak.

LCL diren kontainerrak (alde batean edo bietan) bete edo hustu egingo dira itsasontziaren terminalean (kaian). FCL/FCL kontainerrak kaitik kaira (QUAY TO QUAY) edo atetik atera (esportatzailearen instalazioetatik bezeroaren instalazioetara, DOOR TO DOOR) garraia daitezke, eta itsas garraioa garraio konbinatu bihurtzen da, lurreko eta itsasoko zenbait etapaduna.

#### b) Nazioarteko aire-garraioa

Nazioarteko aire-garraioak dituen abantailak:

- Azkartasuna, batez ere distantzia luzeetan.
- Arintasun administratiboa, azkartasunaren ondorioz (ez dago atzerapenik prozesu administratiboan).
- Kostu erlatibo txikiagoa, batez ere salgai galkorren kasuan, garraio azkar batekin merkataritza-bizitza luzeagoa dutelako.
- Segurtasuna, kalteak jasotzeko arrisku txikiagoa dagoelako eta bidaiaren iraupena laburragoa delako.
- Leku urrutietara heltzeko aukera.

Desabantailen artean honako hauek ditugu:

- Tamainan eta neurrietan murrizketak, hegazkinen ezaugarri teknikoak direla eta.
- Kostu altua, lehengaiak bezalako produktuen kasuan, zeren horien azken salneurrian garraioak eragin handia baitauka.

Esportatzaile handiek hegazkin-konpainiekin zuzenean kontratatzen dute, baina esportatzaile gehienek IATA karga-agenteen zerbitzuak kontratatzen dituzte. Agente horiek IATAk (Internacional Aerial Transport Association) emandako titulazioa dute, eta zenbait eginkizun betetzen dituzte esportatzailearentzat: karga hegazkin-konpainiari

ematea, eta dagokion dokumentazioa prestatzea (aire-ziurtagiria edo AWB edo Air Way Bill). IATAk aire-garraioa era egokian egiteko araubide teknikoa ezartzen du, eta haren agenteek araubide hori betetzen dela ziurtatzen dute, eta, hala, garraio mota horri segurtasun handia ematen diote.

c) Nazioarteko tren-garraioa

Aire-garraioarekin konparatuz, abiadura handiko trenek distantzia ertainetan abantaila gehiago dute, salgaia helmugara azkarrago eraman dezaketelako, kontuan hartu behar baita tren-geltokiak hirien barnean daudela (aireportuak hirietatik kanpo).

Errepideen auto-pilaketak aukera handiak ematen dizkio tren-garraioari, batez ere kontainer-garraioari.

Tren-garraioaren ezaugarriak:

- edukiera: ibilbide luzeetan tona handiko salgaiak garraiatzeko aukera ematen du;
- erregulartasuna: zerbitzu ugari, ibilbide zehatzekoak;
- kontrolatzeko erraztasuna: salgaia non dagoen zehaztu dezaketen sistema informatikoak;
- malgutasuna: salgaiak garraiatzeko aukera;
- segurtasuna: istripu gutxi.

d) Nazioarteko errepide-garraioa

Gaur egun, European ibilbide labur eta ertainetan gehien erabilitako garraio modua da, trena eta itsasontzia baino gehiago. Horren arrazoia da errepide-garraioaren sinpletasuna eta malgutasuna, salgai mota asko garraia daitezkeelako, azkartasunez eta era ekonomiko batean.

Errepide-garraioari buruzko kontratazioek 1956ko Salgaien Nazioarteko Errepide Garraioari buruzko Hitzarmenak araututakoa gorde behar dute (CMR Hitzarmena). Hiru kontratazio mota ezberdinu daitezke, errepide-garraioa hiru sektoretan banatzen delako:

- Zama osoak: bidaia batentzat kontratatzen dira prezio bakarrean (berdin da ibilgailua betetzen den edo ez, salneurria berdina da). Salneurria altuagoa izan daiteke garraiolaria bueltan hutsik badator (eskuarki helmugan beste zama bat hartuko du, lehenengo kontratazioaren salneurria baxuagoa izanik). Garraioa kargatzailearen (esportatzailea) instalazioetan hasten da, eta hartzailearen (inportatzailea) instalazioetan bukatzen da.
- Taldekatutako zamak: kargatzaile guztiek ibilgailu bera erabiltzen dutela jotzen du. Garraioa garraiatzailearen instalazioetan hasten da (kargatzaileek bertara eraman behar dituzte salgaiak) eta helmugan bukatzen da (bertatik hartu behar ditu hartzaileak).

Edozein kasutan, beste gauza bat adostu daiteke eta prezioan sartu (garraiatzaileak kargatzaile guztien instalazioetara joan).

- Premiaz taldekatutako zamak: aurrekoen berdinak dira, baina premiazko ezaugarria dute. Oro har, zamak ez dira oso handiak eta atetik atera eramaten dira denbora zehatz batean.

e) Nazioarteko modu anitzeko garraioa

Garraio mota honetan hainbat garraio mota erabiltzen dira; hau da, aurreko garraioen konbinazioa da. Sistema hori betidanik erabili izan da, baina garraio mota bakoitzeko kontratazio bat eginez. Modu anitzeko garraioan kontratazio bakarra egiten da, salgaia puntu batetik bestera eramateko, nahiz eta garraio mota ezberdinak erabili.

1970eko hamarkadatik hona asko garatu da garraio mota hau, batez ere kontainerren erabileragatik, garraio mota hau errazten baitute: erraz alda daitezke kamioitik itsasontzira edo trenera, edo alderantziz; kontainer barruko salgaiak ez dira manipulatu behar, segurtasuna handitzeko, aduanetatik azkarrago pasatzeko, eta abar.

#### **4. Nazioarteko garraiorako dokumentuak**

Dokumenturik garrantzitsuena zama-gutuna da, eta garraio mota bakoitzarentzat modelo bat dago:

- itsas garraiorako zama-karta: itsasontziratze-gutuna (*bill of lading*)
- aire-garraiorako zama-karta: aire-ziurtagiria (*air waybill*)
- tren-garraiorako zama-karta: CIM
- errepide-garraiorako zama-karta: CMR

Hona hemen modeloen adibideak:

**BILL OF LADING**

Shipper (Complete name and address)

B/L No.
---------

Consignee (Complete name and address)

Notify (Complete name and address)

Shipped on board in apparent good order and condition, unless otherwise stated on the face hereof, the number of packages shown in Carrier's Receipt box, said to contain the goods described in the Particulars furnished by Merchant (contents, weight and measures unknown to Carrier) and to be discharged at the port of discharge or so near thereto as the vessel may safely get and be always afloat, and to be delivered in the like good order and condition at the aforesaid Port unto Consignees or their Assigns, they paying freight as indicated below plus other charges incurred in accordance with the provisions contained in this Bill of Lading.

In accepting this Bill of Lading the Merchant expressly accepts and agrees to all its stipulations on both pages, whether written, printed, stamped or otherwise incorporated, as fully as if they were all signed by the Merchant.

One original Bill of Lading must be surrendered duly endorsed in exchange for the goods or delivery order.

**IN WITNESS WHEREOF THE NUMBER OF ORIGINAL BILLS OF LADING STATED BELOW HAVE BEEN SIGNED, ALL OF THIS TENOR AND DATE ONE OF WHICH BEING ACCOMPLISHED THE OTHERS TO STAND VOID.**

Pre-carriage by \_\_\_\_\_ Place of receipt by pre-carrier \_\_\_\_\_

Vessel \_\_\_\_\_ Port of loading \_\_\_\_\_

Port of discharge \_\_\_\_\_ Place of ultimate delivery by on-carrier \_\_\_\_\_

Marks and Numbers	No. of Units	Kind of packages: description of goods			Gross weight	Measurement
<b>CARRIER'S RECEIPT</b>		<b>PARTICULARS FURNISHED BY THE MERCHANT</b>				
FREIGHT & CHARGES	Revenue Tons	Rate	Per	Prepaid	Collect	
Extra charges for declared value				Total		
DECLARED VALUE OF		Freight payable at		Place and date of issue		
		Number of original Bs/L		Signed for the master		

SPECIMEN



<b>NOMBRE Y DIRECCION DEL EXPEDIDOR</b> Shipper's Name and Address		<b>N.º DE CTA. DEL EXPEDIDOR</b> Shipper's account Number		<b>NO NECESARIO</b> Not separable <b>AIR WAYBILL</b> <b>CARTA DE PORTE AEREO</b> <b>(CONOCIMIENTO AEREO)</b> <b>EMITIDA POR</b> Issued by																			
<b>NOMBRE Y DIRECCION DEL DESTINATARIO</b> Consignee's Name and Address		SE CONVIENE EN QUE LA MERCANCIA AGUI DESCRITA ES ACEPTADA EN APARENTE BUEN ESTADO Y CONDICIONES REALES INDICACION EN CONTRARIO PARA SU TRANSPORTE CONFORME A LAS CONDICIONES DEL CONTRATO AL QUE TODAS LAS MERCANCIAS SE PUEDEN LLEVAR POR CUALQUIER OTRO MEDIO INCLUYENDO VIA TERRESTRE O CUALQUIER OTRO MEDIO DE TRANSPORTE, SEAMPE Y CUANDO EL EXPEDIDOR NO HAYA DADO INSTRUCCIONES ESPECIFICAS CONTRARIAS EN ESTE SENTIDO, Y EL EXPEDIDOR ESTE DE ACUERDO CON QUE EL EMPLAZADO SE PUEDE ESPECIAL VIA LUGARES DE PARADA INTERMEDIAS QUE EL TRANSPORTISTA CONSIDERA APROPIADOS, SE LLAMA LA ATENCION DEL EXPEDIDOR SOBRE EL "AVISO SOBRE LIMITACION DE RESPONSABILIDAD DE LOS TRANSPORTISTAS" EL EXPEDIDOR FUEDE EJERER DICHO LIMITE DE RESPONSABILIDAD DECLARANDO UN VALOR MAS ALTO PARA EL TRANSPORTE Y PAGANDO UN CARGO ADICIONAL. EN SU CASO: It is agreed that the goods described herein are accepted in apparent good order and condition (except as noted) for carriage SUBJECT TO THE CONDITIONS OF CONTRACT OR THE REVERSE HEREOF. ALL GOODS MAY BE CARRIED BY ANY OTHER MEANS INCLUDING ROAD OR BY OTHER CARRIER, UNLESS SPECIFIC CONTRARY INSTRUCTIONS ARE GIVEN HEREON BY THE SHIPPER, AND SHIPPER AGREES THAT THE SHIPMENT MAY BE CARRIED VIA INTERMEDIATE STOPPING PLACES WHICH THE CARRIER DEEMS APPROPRIATE. THE SHIPPER'S ATTENTION IS DRAWN TO THE NOTICE CONCERNING CARRIER'S LIMITATION OF LIABILITY. It may apply increases each limit of liability or be one stop a higher rate for carriage or bearing a supplemental charge if required.																					
<b>AGENTE DEL TRANSPORTISTA EMBOR. NOMBRE Y CIUDAD</b> Issuing Carrier's Agent Name and City		<b>INFORMACION CONTABLE / Accounting Information</b>																					
<b>COBRO IATA DEL AGENTE / Agent's IATA Code</b>		<b>N.º DE CUENTA / Account No.</b>																					
<b>AEROPUERTO DE SALIDA (ORIG. DEL SER. TRANSPORTISTA) Y RUTA SOLICITADA</b> Airport of Departure (Address of Issuing Carrier) and requested Routing																							
<b>A. To</b>		<b>ITINERARIO Y DESTINO</b> Routing and Destination		<b>MONEDA</b> Currency																			
<b>PAIS TRANSPORTISTA</b> By Iss. Carrier		<b>A. To</b>		<b>PAIS DESTINO</b> Destination																			
<b>AEROPUERTO DE DESTINO / Airport of Destination</b>		<b>VALOR DEL SER. TRANSPORTISTA</b> By Iss. Carrier		<b>VALOR DECLARADO PARA TRANSPORTE</b> Declared Value for Carriage																			
<b>VALOR ASSEURADO</b> Amount of Insurance		<b>SEGURO</b> SE EL TRANSPORTISTA OFERCE UN SEGURO Y ESTE ES SOLICITADO DE CONFORMIDAD CON LAS CONDICIONES AL DONDO, INDICAR EN ESPAS EL VALOR ASSEURADO EN LA CABELLA DESIGNADA "VALOR ASSEURADO". <b>INSURANCE</b> - If carrier offers insurance and such insurance is requested its proceeds with conditions on reverse hereof. Indicate amount to be insured in figure in box marked "Amount of Insurance".																					
<b>DATOS E INSTRUCCIONES PARA MANIPULACION / Handling Information</b>																							
<table border="1"> <thead> <tr> <th>N.º BASTOS / No. of Pieces / PCT. NO.</th> <th>PESO BRUTO / Gross Weight</th> <th>ES / IS</th> <th>CLASE TARIFA - Rate Class</th> <th>PESO A COBRAR / Chargeable Weight</th> <th>TARIFA / Rate</th> <th>CARGO / Charge</th> <th>Total</th> <th>NATURALEZA Y CANTIDAD DE LA MERCANCIA / Nature and Quantity of Goods and Contents or Volume</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td>N.º TABL. ESPECIFICA / Commodity item No.</td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> </tr> </tbody> </table>						N.º BASTOS / No. of Pieces / PCT. NO.	PESO BRUTO / Gross Weight	ES / IS	CLASE TARIFA - Rate Class	PESO A COBRAR / Chargeable Weight	TARIFA / Rate	CARGO / Charge	Total	NATURALEZA Y CANTIDAD DE LA MERCANCIA / Nature and Quantity of Goods and Contents or Volume				N.º TABL. ESPECIFICA / Commodity item No.					
N.º BASTOS / No. of Pieces / PCT. NO.	PESO BRUTO / Gross Weight	ES / IS	CLASE TARIFA - Rate Class	PESO A COBRAR / Chargeable Weight	TARIFA / Rate	CARGO / Charge	Total	NATURALEZA Y CANTIDAD DE LA MERCANCIA / Nature and Quantity of Goods and Contents or Volume															
			N.º TABL. ESPECIFICA / Commodity item No.																				
<b>PAGADO / Paid</b>		<b>CARGO POR PESO / Weight Charge</b>		<b>DEBIDO / Collect</b>		<b>OTROS CARGOS / Other Charges</b>																	
<b>CARGO POR VALOR / Valuation Charge</b>		<b>IMP.TOS. / Tax</b>		<b>TOTAL OTROS CARGOS A PAGAR AL AGENTE / Total other Charges Due Agent</b>		<b>EL EXPEDIDOR CERTIFICA QUE LOS DATOS AGUI CONSIGNADOS SON CORRECTOS Y QUE EN CASO DE CONTENER LA MERCANCIA ARTICULOS PELIGROSOS, ESTOS HAN SIDO DESCRITOS DETALLADAMENTE Y SE ENCUENTRAN EN CONDICIONES ADECUADAS PARA SU TRANSPORTE AEREO DE ACUERDO CON EL REGLAMENTO SOBRE ARTICULOS PELIGROSOS QUE SEA APLICABLE.</b> Shipper certifies that the particulars on the face hereof are correct and that whether as any part of the consignment contains dangerous goods, such part is properly described by name and in proper condition for carriage by air according to the applicable Dangerous Goods Regulations.																	
<b>TOTAL OTROS CARGOS A PAGAR AL TRANSPORTISTA / Total other Charges Due Carrier</b>		<b>TOTAL PAGADO / Total paid</b>		<b>TOTAL DEBIDO / Total collect</b>		<b>FIRMA DEL EXPEDIDOR O DE SU AGENTE / Signature of Shipper or its Agent</b>																	
<b>FORMALIZADO EL / Executed on</b>		<b>(FECHA) / Date</b>		<b>EN / at</b>		<b>(LUGAR) / Place</b>		<b>FIRMA DEL TRANSPORTISTA EMBOR O DE SU AGENTE / Signature of Issuing Carrier or its Agent</b>															

MAYO 1995

ORIGINAL 3 (FOR SHIPPER / Para el Expedidor)



**1** Ejemplar para el remitente - Exempleaire de l'expéditeur  
Copy for sender

<p><b>1</b> Remitente (nombre, domicilio, país) Expéditeur (nom, adresse, pays) Sender (name, address, country)</p>		<p><b>CARTA DE PORTE INTERNACIONAL</b> <b>LETTRE DE VOITURE INTERNATIONALE</b> <b>INTERNATIONAL CONSIGNMENT NOTE</b></p> <p style="text-align: center;"><b>CMR</b></p> <p><small>Ce Transport est soumis, nonobstant toute clause contraire, à la Convention relative au contrat de transport international de marchandises par route (CMR). This carriage is subject, notwithstanding any clause to the contrary, to the Convention on the Contract for the International Carriage of goods by road (CMR).</small></p>																													
<p><b>2</b> Consignatario (nombre, domicilio, país) Destinataire (nom, adresse, pays) Consignee (name, address, country)</p>		<p><b>16</b> Porteador (nombre, domicilio, país) Transporteur (nom, adresse, pays) Carrier (name, address, country)</p>																													
<p><b>3</b> Lugar de entrega de la mercancía (lugar, país) Lieu prévu pour la livraison de la marchandise (lieu, pays) Place of delivery of the goods (place, country)</p>		<p><b>17</b> Porteadores sucesivos (nombre, domicilio, país) Transporteurs successifs (nom, adresse, pays) Successive carriers (name, address, country)</p>																													
<p><b>4</b> Lugar y fecha de carga de la mercancía (lugar, país, fecha) Lieu et date de la prise en charge de la marchandise (lieu, pays, date) Place and date of taking over the goods (place, country, date)</p>		<p><b>18</b> Reservas y observaciones del porteador Réserves et observations du transporteur Carrier's reservations and observations</p>																													
<p><b>5</b> Documentos anejos Documents annexés Documents attached</p>																															
<p><b>6</b> Marcas y números Marques et numéros Marks and Nos</p>	<p><b>7</b> Número de bultos Nombre des colis Number of packages</p>	<p><b>8</b> Clase de embalaje Mode d'emballage Method of packing</p>	<p><b>9</b> Naturaleza de la mercancía Nature de la marchandise Nature of the goods</p>																												
		<p><b>10</b> N.º estadístico No. statistique Statistical number</p>	<p><b>11</b> Peso bruto, Kg. Poids brut, Kg. Gross weight in Kg.</p>																												
		<p><b>12</b> Volumen m.<sup>3</sup> Cubage m.<sup>3</sup> Volume in m.<sup>3</sup></p>																													
<p><b>13</b> Instrucciones del remitente Instructions de l'expéditeur Sender's instructions</p>		<p><b>19</b> Estipulaciones particulares/Conventions particulières/Special agreements</p>																													
<p><b>14</b> Forma de pago Prescriptions d'affranchissement Instructions as to payment for carriage</p> <p><input type="checkbox"/> Porte pagado / Franco / Carriage paid <input type="checkbox"/> Porte debido / Non franco / Carriage forward</p>		<table border="1" style="width:100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <th style="width:30%;">20 A pagar por: To be paid by:</th> <th style="width:15%;">Remitente Senders</th> <th style="width:15%;">Moneda Currency</th> <th style="width:15%;">Consignatario Consignee</th> </tr> <tr> <td>Precio del transporte: Carriage charges:</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Descuentos: Deductions:</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Líquido / Balance</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Suplementos: Supplem. charges:</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Gastos accesorios: Other charges:</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td><b>TOTAL:</b></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </table>		20 A pagar por: To be paid by:	Remitente Senders	Moneda Currency	Consignatario Consignee	Precio del transporte: Carriage charges:				Descuentos: Deductions:				Líquido / Balance				Suplementos: Supplem. charges:				Gastos accesorios: Other charges:				<b>TOTAL:</b>			
20 A pagar por: To be paid by:	Remitente Senders	Moneda Currency	Consignatario Consignee																												
Precio del transporte: Carriage charges:																															
Descuentos: Deductions:																															
Líquido / Balance																															
Suplementos: Supplem. charges:																															
Gastos accesorios: Other charges:																															
<b>TOTAL:</b>																															
<p><b>21</b> Formalizado en Établi à</p>		<p><b>15</b> Reembolso / Remboursement / Cash on delivery</p>																													
<p><b>22</b> Firma y sello del remitente Signature et timbre de l'expéditeur Signature and stamp of the sender</p>		<p><b>23</b> Firma y sello del transportista Signature et timbre du transporteur Signature and stamp of the carrier</p>																													
<p><b>24</b> Recibo de la mercancía / Marchandises reçues / Goods received</p> <p>Lugar Lieu Place</p> <p>a le on</p> <p style="text-align: right;">19</p> <p>Firma y sello del consignatario Signature et timbre du destinataire Signature and stamp of the consignee</p>																															

Los recuadros en línea gruesa deben ser rellenados por el porteador.  
Les parties encadrées de lignes grasses doivent être remplies par le transporteur.  
The spaces framed with heavy lines must be filled in by the carrier.

ambos inclusive y  
y compris et  
1 - 15  
19 + 21 + 22

SPECIMEN

En el caso de mercancías peligrosas, indicar, además de la certificación reglamentaria, en la última línea del cuadro, la clase, la cifra y, en su caso, la letra.  
En cas de marchandises dangereuses indiquer, outre la certification réglementaire, à la dernière ligne du cadre, la classe, le chiffre et le cas échéant, la lettre.  
In case of dangerous goods mention, besides the possible certification, on the last line of the column the particulars of the class, the number and the letter, if any.

0119010

## **VIII. KANPO-MERKATARITZAN KONTUAN HARTU BEHARREKO NAZIOARTEKO ERAKUNDEAK**

### **1. Munduko Merkataritza Erakundea (MME)**

*World Trade Organization, WTO* ([www.wto.org](http://www.wto.org))

Estatuen arteko merkataritza arautzen duen nazioarteko erakundea da. “Uruguai Erronda”ren negoziazioetan sortu zen 1995eko urtarrilaren 1ean, GATT hitzarmena gainditurik.

#### **1.1. GATT hitzarmena**

Bigarren Mundu Gerra bukatu ondoren, estatuen arteko merkataritza bultzatzea beharrezkoa zen. Horretarako, zenbait estatuk 1948an nazioarteko merkataritza arautuko zuen hitzarmena sinatu zuten: Muga Zergari eta Merkataritzari buruzko Hitzarmen Orokorra (General Agreement of Tariffs and Trade – GATT).

GATTen helburua ondasunen produkzioa, trukea eta kontsumoa bultzatzea da, nazioarteko merkataritzan egon daitezkeen oztopoak desagerraraziz, muga-zergak bereziki, eta horrela nazioarteko merkatua liberalizatzea. Horrek guztiak munduaren garapen ekonomikoa ekartzen du (helburu teorikoa).

GATTen funtsezko oinarriak:

- Estatuek merkataritza-harremanetan ez dute inolako diskriminaziorik onartuko (herrialde guztien artean merkataritza-mailan tratatu berdina eman behar da). Salbuespen bakarrak ekonomia bateratzeko prozesuetan onartzen dira, non lehentasunak izan baitaitezke (Europar Batasuna, Mercosur, NAFTA, eta abar).
- Muga-zergen gutxitzea eta merkataritzari jarritako oztopoen desagertzea (kopuru-murrizketak).
- Nazioarteko merkataritzan sor daitezkeen arazoak konpontzeko kideen arteko kontsultak egiten dira.

GATT sortu zenetik, beraren helburua aplikatzeko 8 negoziazio-epe izan dira, “erronda” deritzenak: Geneva (Suitza) 1947, Annecy (Frantzia) 1949, Torquay (Erresuma Batua) 1951, Geneva 1956, Geneva 1960-1961, Geneva 1964-1967, Geneva 1973-1979, Montevideo 1986-1993 (Uruguai Erronda).

## 1.2. Munduko Merkataritza Erakundearen sorrera

1948an, estatuen arteko merkataritza salgaiena zen. Hori dela eta, GATT hitzarmenak salgaien nazioarteko merkataritza arautu zuen bakarrik. Baina urteak pasatu eta gero, zerbitzuen merkataritzak eta ideien merkataritzak (jabego intelektualak eta industrialak, patenteak, eta abar) indar handia hartu zuten.

Horrela, 1980ko hamarkadan nazioarteko merkataritzaren arlo berri horiek arautzea beharrezkoa zela erabaki zen, eta “Uruguai Erronda” antolatu zen, merkataritzari buruzko negoziatorik garrantzitsu eta luzeenetarikoa (1986tik 1993ra).

Negoiazio horietan GATT hitzarmena mantentzea erabaki zen, baina nazioarteko merkataritzaren beste arloak arautzeko beste bi hitzarmen onartu ziren. Beraz, gaur egun, hiru hitzarmen daude:

- Muga Zergari eta Merkataritzari buruzko Hitzarmen Orokorra (GATT): salgaien nazioarteko merkataritza arautzen du.
- Zerbitzuen Merkataritzari buruzko Hitzarmen Orokorra: zerbitzuen nazioarteko merkataritza arautzen du.
- Merkataritzarekin loturik dauden Jabego Intelektualaren Eskubideei buruzko Hitzarmena: ideien nazioarteko merkataritza (jabego intelektualak eta industrialak, patenteak, eta abar) arautzen du.

Hiru hitzarmen horien gainetik, nazioarteko erakunde berri bat eratu zen: Munduko Merkataritza Erakundea.

## 1.3. Munduko Merkataritza Erakundearen funtzioak

Munduko Merkataritza Erakundeak (MME) estatuen arteko esportazio eta inportazioak bultzatzen ditu: ondasun eta zerbitzuen produktoreei nazioarteko ekintzak aurrera eramanean ditzaten laguntza eskaintzen die.

Horretarako, MME nazioarteko merkataritzan oztoporik ez egoteaz arduratzen da, eta nazioarteko merkataritza arautzen duten hiru hitzarmen orokorrak betetzen direla ziurtatzen du, baita erakundeak onartu dituen beste hitzarmenak ere (60 guztira). Hitzarmen horiek kontratuak dira, eta sinatzaileek (estatuetako gobernuek) hitzarmenetan jasotakoa bete behar dute merkataritza-politikak eratzean.

Hitzarmenetako arauak betetzen direla bermatzeko, MMEk garrantzi berezia ematen die honako bost jarduerak hauei:

- Garapenean dauden ekonomiei laguntza ematea.
- Esportazioak sustatzeko laguntza berezia.

- Mundu mailako politika ekonomikoa antolatzeko lankidetzak.
- Estatu kide bakoitzak duen merkataritza-politikaren azterketa.
- Estatu kideek MMEri jakinarazi behar dizkiote beren merkataritza-politiketan egiten dituzten aldaketak edo beren merkataritza-politika berriak.

Arazorik egonez gero, estatuen arteko merkataritzaren inguruko gatazkak konpontzeko kontsulta-sistema bat eratzen da. MMEk estatuei kontsultak egiten dizkie, haien arteko eztabaida bultzatzeko eta haien arteko akordioa lortzeko. Konponbiderik ez badago, teknikari eta adituen talde bat eratzen da, gatazkan dauden estatuei MMEren hitzarmenak nola bete behar diren adierazteko.

#### **1.4. Munduko Merkataritza Erakundearen antolaketa**

##### a) Ministroen Konferentzia:

Organo honetan MMEren kide guztiek parte hartzen dute.

Nazioarteko merkataritzari buruzko erabaki guztiak adostasunez hartzen dira.

Organoa bi urtean behin batzartzen da eskuarki: 1996an Singapurren, 1998an Genevan, 1999an Seattlen, 2001ean Dohan, 2003an Hong Kongen, 2009an Genevan. Seattlen Milurteko Errondak hasi behar zuen, baina bertan ez zen akordiorik onartu eta negoziazioak Dohan hasi ziren (horregatik Doha Erronda ere deritzo).

##### b) Kontseilu Orokorra:

Ministroen Kontseiluaren ordezkaritza dauka, eta haren batzarren artean hartu beharreko erabaki arruntak hartzen ditu. Erakundearen eguneroko kudeaketaz arduratzen da.

##### c) Espezializatutako Kontseiluak:

- Salgaien Merkataritzaren Kontseilua,
- Zerbitzuen Merkataritzaren Kontseilua,
- Merkataritzarekin loturik dauden Jabego Intelektualaren Eskubideen Kontseilua.

Bakoitza dagokion hitzarmenaren funtzionamenduaren arduraduna da.

##### d) MMEren Idazkaritza:

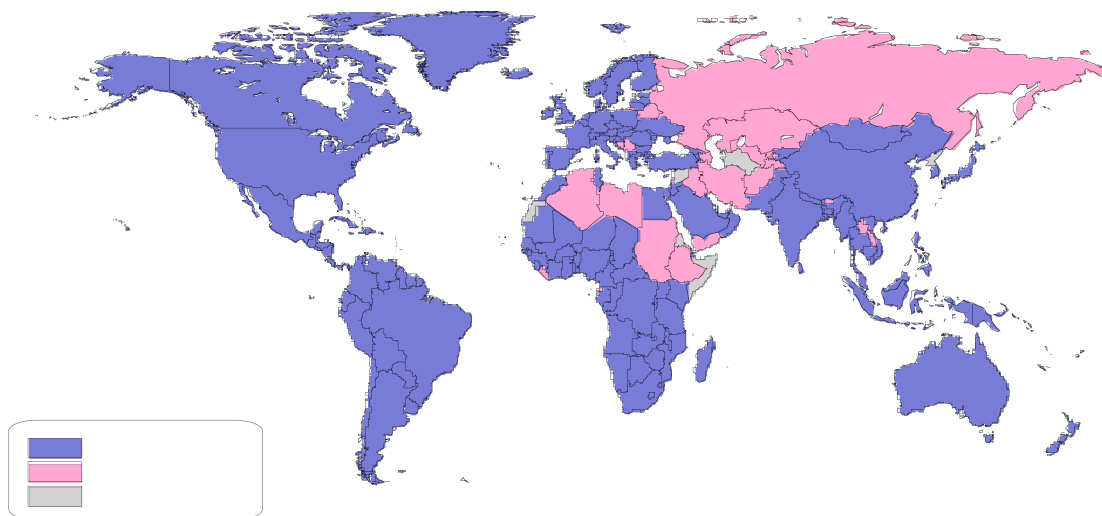
Genevan dago, eta lan administratiboak egiten ditu (500 funtzionario).

#### **1.5. Kideak**

Munduko Merkataritza Erakundeak 153 estatu kide ditu, Europar Batasuna erakundeko kidea ere badela. Beste 30 estatu begirale dira (ahotsa bai, botorik ez), baita nazioarteko zenbait erakunde ere (Nazio Batuak, eta haren agentzia batzuk: Nazioarteko

Diru Funtsa, Mundu Bankua). Estatu begiraleek 5 urteko epea dute kide bihurtzeko. Beraz, munduko 183 estatu MMerekin harremanetan daude.

Irudian, MMeren estatu kideak (urdinez) eta begiraleak (arrosaz) agertzen dira:



Iturria: MME

Kide guztien % 75 baino gehiago (115 herrialde) estatu azpigaratuak edo garapen-bidean dauden estatuak dira. Horien artean, 50 Gutxien Garatutako Estatuak dira, munduko herrialde txiroenak. MMeren hitzarmenek klausula bereziak dituzte haientzat:

- epe luzeagoak arauak betetzeko;
- MMeren betebeharrak konplitzeko beharrezkoa diren azpiegiturak sortzeko laguntzak jasotzeko aukera;
- laguntza teknikoa.

## **2. Nazioarteko Diru Funtsa (NDF)**

*International Monetary Fund, IMF* ([www.imf.org](http://www.imf.org))

### **2.1. Nazioarteko Diru Funtsaren helburuak**

Bigarren Mundu Gerra bukatu ondoren, estatu gehienek pentsatzen zuten beren diruen salerosketa-sistema orekatu eta egonkor bat lortzeko biderik onena estatuen arteko foro bat eratzea zela, bertan estatuen artean gai horri buruzko kontsultak egitea ahalbidetzeko. Helburu orokorra da estatu bakoitzak beste estatu batzuei ordainketak egin behar dizkionean arazo eta atzerapen barik egin ahal izatea. Horrela, 1946an Nazioarteko Diru Funtsa sortu zuten.

Erakundearen helburuak honako hauek dira:

- nazioarteko diru-lankidetzaren bultzatzea;
- diruen arteko truke-oreka lortzea, nazioarteko ordainketak eta, ondorioz, nazioarteko merkataritza errazteko;
- nazioarteko merkataritzaren garapen orekatu bat lortzea.

## **2.2. Estatu kideen betebeharrak**

Nazioarteko Diru Funtsak 185 estatu kide ditu. Bakoitzak honako betebeharrak ditu:

- bere diruaren balioa beste diruekiko ezartzeko sistema adierazi behar die beste estatuei;
- bere diruaren eta beste diruen arteko trukeari ezin izango dio oztoporik jarri;
- bere aberastasun nazionala eta beste estatu kideena handituko duten politika ekonomikoak martxan jarri behar ditu.

Horretaz gainera, estatu kide bakoitzak NDFko kide bilakatzean kuota bat ordaindu behar du, NDFk diru-gordailu bat baitu. Kuota horiek hiru helburu dituzte:

- NDFren diru-funts bat eratzen dute, eta hortik NDFk finantza-arazoak dituzten kideei maileguak ematen ahal dizkie.
- Estatu bakoitzak maileguan jaso dezakeen diru kopurua zehazten du kuotak.
- Estatu kideak erakundeetan daukan boto kopurua zehazten du kuotak.

NDFk aberastasunen azterketa bat egin ondoren, estatu bakoitzak ordaindu behar duen kuota finkatzen du. Estatu aberatsenek kuota handiena ordaintzen dute, baina mailegurik handienak jaso ditzakete eta erabakiak hartzeko orduan boto kopuru handiena dute.

## **2.3. Nazioarteko Diru Funtsaren funtzioak**

- Aholkuak eta gomendioak eman.
- Laguntza teknikoa, behar duten estatu kideei.
- Maileguak.

NDFk beren finantza-betebeharrei aurre egiteko arazoak dituzten estatu kideei diru-maileguak egiten dizkie, baldintza bat jarrita: estatuek arazo horiek konpontzeko aldaketa ekonomikoak egin behar dituzte (NDFk gomendatutakoak).

Arazoak dituen estatu kideak NDFri eman dion kuotaren % 25 har dezake berehala. Diru gehiago behar badu, NDFri mailegu bat eska diezaiotke, gehienez bere kuotaren hirukoitza izango dena, eta hiru urtetik bost urterako epean ordainduko du.



Mailegua jasotzeko estatuak frogatu behar du bere arazoak konponduko dituela eta mailegua ordaindu ahal izango duela.

NDFk ezin du betebeharririk ezarri, gomendioak adierazi bakarrik. Estatu kideek ez dituzte derrigor aintzat hartu behar, baina kasu horretan mailegurik ez jasotzea gerta daiteke.

#### **2.4. Nazioarteko Diru Funtsaren antolaketa**

##### a) Gobernadoreen Batzarra:

Estatuetakoko ogasun-ministroak edo banku zentraletako presidentek dira, eta urtean behin batzartzen dira. NDFk ezarri behar dituen politikak zehazten dituzte.

##### b) Zuzendaritza Exekutiboa:

Estatuetakoko gobernuen ordezkariak osatua dago, eta NDFren eguneroko lanaz arduratzen da. Egoitza Washingtonen dago, eta astean hiru aldiz batzartzen da, Gobernadoreen Batzordearen erabakiak ezartzen direla ikuskatzeko eta kontrolatzeko.

24 zuzendari exekutibo daude: Alemaniak, Saudi Arabiak, Txinak, Estatu Batuek, Frantziak, Japoniak, Erresuma Batuak eta Errusiak ordezkari bana dute, eta beste estatuen artean 16 ordezkari aukeratzen dira.

Batzordeko presidentea zuzendari kudeatzailea da, eta europarra da.

NDFk 2.600 funtzionario ditu, eta ordezkariak honako hiri hauetan: Parisen, Genevan, Tokion eta New Yorken.

#### **2.5. Kritikak**

Globalizazioaren aurkako mugimenduek gogor kritikatu dute estatuen ekonomiak sustatzeko betebeharra duten nazioarteko erakundeek ez dutela beren helburua betetzen. Are gehiago, adierazten dute azpigaratutako estatuen kasuan erakunde horiek direla estatu horien txirotasun-egoeraren errudunak. Horren arrazoia zera da: gehien garatutako estatuak Munduko Merkataritza Erakundearen, Nazioarteko Diru Funtsean eta Mundu Bankuan duten boterea, lehenengo bieran bereziki.

Erakunde horiek bultzatzen duten nazioarteko elkarkidetzaren ekonomikoaren ereduak helburu teoriko ona du: globalizazioaren alde positiboa denontzat onuragarri izatea. Ordea, herrialde txiroentzat egokia ez dela salatzen da, estatuen arteko errenta-berdintasunak handitzen dituelako. Horrela, aipatutako erakundeak globalizazioaren eta politika neoliberalen eragin negatiboen errudunak direla esaten da.

MMEk duen erabakiak hartzeko sistemak estatu kideen berdintasun teorikoa errazten du, guztien adostasuna beharrezkoa baita edozein gairi buruz erabakitzeko. Ordea, eskakizun horren ondorioz, edozein erabaki hartzeko negoziazioak amaigabeak izaten dira. Edozein kasutan, MMEn lehentasuna duen iritzia herrialde garatuena da, eta azkenean herrialde txiroenak aberatsek nahi dutena bozkutzen dute. Horren errua NDFri leporatzen zaio.

NDFk erakundearen helburuak betetzeko estatu kideei eskaintzen dizkien aholkuak garatutako estatuek bakarrik betetzen ahal dituzte kasu gehienetan. Horrek kalteak dakartza azpigaratutako herrialdeentzat:

- aurrekontua kontrolatzeko gastu soziala murrizten duten politikak aplikatu behar dituztelako;
- kanpo-zorra ordaintzeko (non NDFk emandako maileguaren ordainketa ere tartean baitago) zerga-presioa handitu behar dutelako;
- zerga-mugak murriztu behar dituztelako, eta, ondorioz, estatu horiek dituzten diru-sarrera urriak gutxitzen dira.

Gainera, azpigaratutako estatuek NDFren mailegu barik ez dute ia barne-inbertsiorik. Hori dela eta, inbertsioak lortzeko eta herrialde aberatsen haserreak ekiditeko, haien proposamenen aldeko botoa ematen dute MMEn.

### **3. Mundu Bankua**

*World Bank* ([www.worldbank.org](http://www.worldbank.org))

#### **3.1. Mundu Bankuaren helburua**

1944an sortutako nazioarteko erakundea da. Gaur egun, 185 estatu kide ditu.

Garapenerako bidean dauden 100 herrialdeei diru-maileguak eta aholkularitza eskaintzen dizkie, estatu horiek mundu-ekonomian parte handiagoa har dezaten eta, horrela, gara daitezen. Gaur egun, Mundu Bankuak urtero 20.000 milloi dolarreko mailegu berriak ematen ditu.

Mundu Bankuaren helburua zera da: garatu gabeko estatuak edo garapenerako bidean dauden estatuak ekonomia-hazkundera gidatzea, betiere hazkunde edo garapen egonkor, orekatu eta berdintasunezko batera. Horrela, Mundu Bankuaren laguntzarekin herrialdeek beren ekonomia eta banku-sistemak indartu ditzakete eta, aldi berean, giza baliabideetan, azpiegiturretan eta ingurumenaren babesean inberti dezakete; hala, inbertsio pribatuentzat erakargarri diren merkatuak sor ditzakete.

Helburu horiek lortzeko Mundu Bankuak maileguak ematen dizkie estatu kideei. Dirua irteten da estatu kideek ordaintzen duten kuotek osatzen duten funts batetik. Funtzionamendua Nazioarteko Diru Funtsarenaren berdina da.

Maileguez honako helburu hauek dituzten programak finantzatzen dituzte:

- Inbertsioa pertsonetan: oinarrizko zerbitzu sozialetako laguntzaren bidez eta egoera larrian dagoen biztanleriarentzako hezkuntza-, osasun- eta elikadura-programen bidez; baita Gizarte Segurantza eta pentsioen sistemak antolatzeke ere.
- Ingurumenaren babesa: kutsaduraren aurka borrokatzeke eta baliabide naturalen ustiapen orekatua lortzeko programak finantzatzen ditu.
- Sektore pribatuaren garapena bultzatzea: sektore pribatua ekonomia-hazkundearen oinarria edo motorra dela jakinda, Mundu Bankuak sektore horren garapena sustatu nahi du, azpiegituretan inbertituz (garraioak eta telekomunikabideak), estatu-entresak pribatizatuz eta monopolioak deseginez.
- Gobernuak kalitatezko zerbitzuak eskaintzeko duten gaitasuna indartzea: oinarrizko hezkuntza, osasuna, ingurumenaren babesa.
- Ekonomia-erreforma sustatzea: inguru makroekonomiko egonkorra, orekatua eta inbertsioak erakar ditzakeena lortzeko neurriak hartu behar dituzte gobernuak.

### **3.2. Mundu Bankuaren barne-erakundeak**

#### a) Berreraikuntzarako eta Susperketarako Nazioarteko Bankua

Diru-sarreren maila erdia duten estatuei eta ordaintzeko gaitasuna duten estatu txiroei maileguak eta laguntza ematen dizkie. Maileguez interes baxua dute.

Banku honek dirua Mundu Bankuko kide aberatsenen kuotetatik eta, batez ere, kapitalen nazioarteko merkatuetan bonoak saltzetik lortzen du.

Mundu Bankuak urtero ematen dituen maileguen % 75 ematen du.

#### b) Susperketarako Nazioarteko Elkarte

Estatu txiroenei interes gabeko maileguak ematen dizkie.

Elkarte honek dirua estatu kide aberatsen kuotetatik lortzen du.

Mundu Bankuak urtero ematen dituen maileguen % 25 ematen du.

#### c) Nazioarteko Finantza Korporazioa

Garapen-bidean dauden estatuen hazkundera bultzatzen du sektore pribatuari laguntza emanez. Inbertitzaile pribatuekin batera estatu horietako enpresa pribatuei maileguak ematen dizkie eta haien kapital sozialean parte hartzen du.

#### d) Inbertsioen Bermerako Aldeanitzeko Organismoa

Garapen-bidean dauden estatuetan atzerritar inbertsioa bultzatzen du bi eratan:

- Estatu horietan dauden inbertsioak egiteko aukerak ezagutzera ematen ditu;
- Atzerriko inbertitzaileei arriskuen aurkako bermeak eskaintzen dizkie.

#### e) Inbertsioei buruzko Eztabaiden Konponketarako Nazioarteko Erakundea

Atzerriko inbertitzaileen eta inbertsioa jasotzen duten garapen-bideko estatuen arteko eztabaida eta arazoak konpontzeko bideak eskaintzen ditu.

### **3.3. Antolaketa**

#### a) Gobernadoreen Batzarra:

185 estatu kideetatik, bakoitzak gobernadore bat izendatzen du, eskuarki ministro bat, urteroko batzarrean parte hartzen duena.

Funtzioak: kide berriak onartzea edo kanporatzea, aurrekontua onartzea.

#### b) Zuzendaritza Exekutiboa:

Gobernadoreen Batzarrak eguneroko funtzioak organo honen esku uzten ditu.

24 zuzendari exekutibo daude: Frantziak, Alemaniak, Japoniak, Erresuma Batuak eta Estatu Batuek (diru gehien ematen dutenek) zuzendari bana izendatzen dute; beste estatu guztien artean beste 19 zuzendariak aukeratzen dira.

Egoitza Washingtonen dago, eta presidentea estatubatuarra da.

## **4. Ekonomia Lankidetzeta eta Garapenerako Erakundea**

*Organization for Economic Co-operation and Development (OECD)* ([www.oecd.org](http://www.oecd.org))

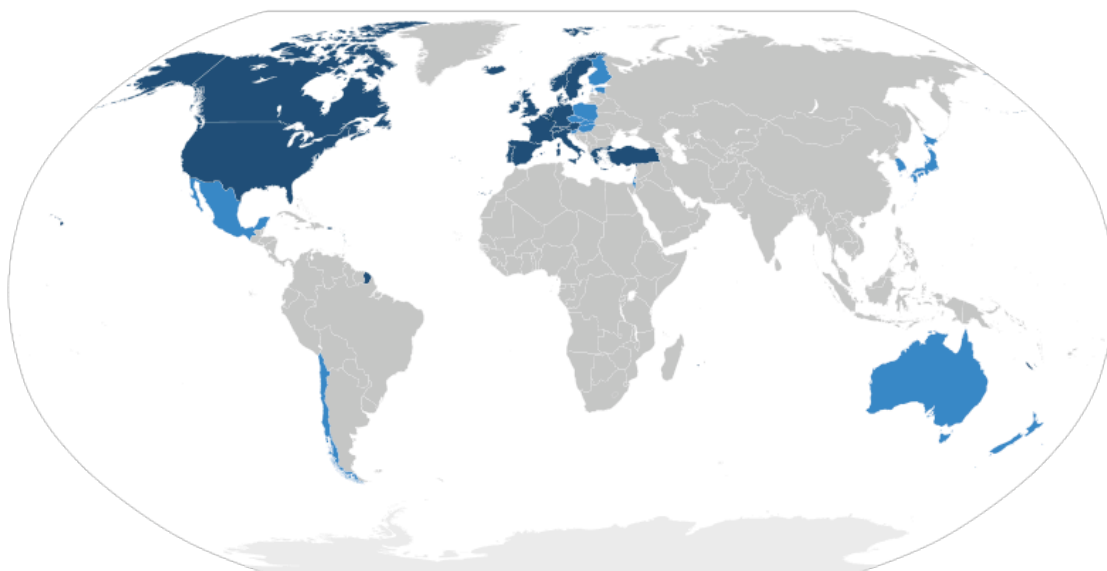
Erakunde honen jatorria Europako Ekonomia Lankidetzarako Erakundea da, 1948an sortua. Horren helburua zen Bigarren Mundu Gerra bukatzean Estatu Batuek Europa berreraikitzeke antolatutako Marshall Plana kudeatzea.

1960an estatu kideek, guztiak Europakoak, mendebaldeko estatuen arteko politikak koordinatzeko erakunde bat sortu nahi zuten, eta Estatu Batuei eta Kanadari bertan parte hartzeko gonbidapena egin zieten. Estatu horiek baietza eman zuten, eta erakunde berria eratu zen 1961ean: Ekonomia Lankidetzeta eta Garapenerako Erakundea.

Erakundearen egoitza Parisen kokatu zen. Ordutik hona, beste herrialde industrializatu batzuk kideetatu dira. 1990eko hamarkadatik aurrera, sistema komunistatik merkatu askeko ekonomia-sistemara pasatu diren zenbait estatuk —Europako ekialdekoak bereziki— erakundeko kide bihurtzeko eskaria egin dute, eta jadanik

batzuk onartuak izan dira. Horrela, gaur egun, Ekonomia Lankidetzeta eta Garapenerako Erakundeak 32 estatu kide ditu.

Irudian, erakundearen 32 kideak agertzen dira (urdin ilunez erakundearen sortzaileak, eta urdin argiz ondoren sartu direnak). Kide bihurtzeko hautagaiak Estonia, Israel eta Errusia dira, eta interesaturik daude Brasil, Txina, India, Indonesia eta Hegoafrika.



Iturria: Wikipedia (Creative Commons Attribution ShareAlike 2.0).

Ekonomia Lankidetzeta eta Garapenerako Erakundearen helburua honako gai hauei buruzko politikak bultzatzea da:

- Estatu kideen bizi-maila hobetzea eta haien ekonomia suspertzea, betiere finantza-egonkortasuna mantenduta, horrela munduko ekonomiaren garapena ahalbidetzeko.
- Estatu kideak ez diren estaturen ekonomia bultzatzea, batez ere herri azpigaratuetan.
- Munduko merkataritza hedatzea, merkataritza askea errazteko.

Helburu hori lortzeko estatu kideek konpromiso hauek bete behar dituzte:

- haien ekonomia-baliabideen erabilera eraginkorra;
- zientzia- eta teknologia-arloko baliabideen garapena;
- edozein estaturen ekonomia arriskuan jar dezakeen erabakirik ez hartzea;
- salgaien, zerbitzuen eta kapitalen zirkulazio askea erraztea.

## IX. “KANPO-MERKATARITZA” EUOPAR BATASUNEAN

(www.europa.eu)

### 1. Batasun ekonomikoa Europan

#### 1.1. Europako Erkidegoetatik Europar Batasunera

Bigarren Mundu Gerraren ondoren Europako herrialdeak egoera larrian zeuden, baliabiderik ez zeukatelako eta gerra ondoko berreikuntzarako behar handiak zituztelako. Aldi berean, ideologikoki Europa bitan banaturik geratu zen, kontinentearen ekialdea sobietar komunismoaren menpean gelditu baitzen.

Europa 1945ean (urdinez, ekonomia-sistema kapitalista zuten estatuak; gorritz, estatu komunistak):



Dena den, aurrera ateratzeko Europako herrialdeen arteko batasuna beharrezko ikusten zuten, oro har gerra piztu zuten akats berdinak ez egiteko.

Europaren batasun-prozesuaren abiapuntua Schuman Adierazpena izan zen, 1950eko maiatzaren 9koa, Jean Monnet-ek egindakoa eta Robert Schuman Frantziako atzerri-ministroak aurkeztutakoa. Hiru beharretan antolatutako proposamena zen:

- Europako industria siderurgikoa antolatzea.
- Frantziaren eta Alemaniaren arteko harremanak oinarri berrien gainean arautzea.
- Europaren batasuna bultzatzea.

Proposamen horri baiezko erantzuna eman zioten Frantziak, Alemaniak, Italiak eta Beneluxeko hiru estatuek (Belgikak, Herbehereek eta Luxenburgok). 1951ko apirilaren 18an Parisen sinatu zuten Europako Ikatz eta Altzairuaren Erkidegoa (EIAE) eratu zuen Ituna, 1952ko uztailaren 25ean indarrean sartu zena.

EIAEren arrakasta ikusita, 1955ean Beneluxek bateratze ekonomiko orokorra bultzatzea proposatu zuen, merkatu batua sortzeko. Negoziazioak egin zituzten, eta sei estatuek beste bi itun sinatu zituzten Erroman 1957ko martxoaren 25ean; horien ondorioz, beste bi erakunde eratu ziren: *Europako Ekonomia Erkidegoa* (EEE) eta *Europako Energia Atomikoaren Erkidegoa* (EEAE). 1958ko urtarrilaren 1ean sartu zen indarrean.

*Europako Erkidegoak* izaera ekonomikoko erakunde gisa sortu baziren ere, Schuman Planaren filosofiak —Europa bateratzeko prozesuaren oinarria dena— bi helburu bereizten ditu:

- Batasun ekonomikoa: lehenik, estatu kideen merkatu nazionalak merkatu batu batean progresiboki biltzea dakar, ondoren estatu kideen ekonomia nazionalak ekonomia- eta diru-sistema batu batean progresiboki biltzeko.
- Batasun politikoa: estatu kideak izaera federala edo konfederala izango duen erakunde politiko batean biltzea dakar, batasun ekonomikoaren ondoren soilik lor daitekeena.

Europako Erkidegoen hasierako urteetan aurrerapauso nabarmenak egin ziren. Horrela, 1958an nekazaritza-politika batuaren oinarriak ezarri ziren, eta 1962an martxan jarri zen. Are gehiago, salgaien eraman-ekarri askea, 1970erako aurrikusita zegoena, bi urte lehenago (1968an) lortu zen, eta, horrenbestez, merkataritza askerako gune bat sortu zen sei estatu kideen artean. Horri kanpo muga-zerga gehitu zitzaion.

Europako Erkidegoak 1973an zabaldu ziren lehen aldiz. Urtarrilaren 1ean Erresuma Batua, Danimarka eta Irlanda (Norvegiak ezezkoa eman zuen erreferendumean) estatu kide bihurtu ziren. Bederatzien Europa sortu zen.

1973ko petrolio-krisiak sorrarazitako egoera larriak kanpoaldean eta britainiar gobernu berriaren ezezko jarrerak balaztatu egin zuten batasun-prozesua. Erresuma Batuko jarrerak Frantzia-Alemania ardatza indartu zuen, zeinak aurrera jo baitzuen Europaren batasun-prozesua bultzatuz.

Ekonomia-egoerak ekonomia- eta diru-batasunaren garapena geldiarazten zuen, baina ez zen alboratu. Horrela, Frantziak eta Alemaniak batera egindako proposamenari jarraituz Europako Diru Sistema (EDS) sortu zen 1978an. Horren helburua zen European

diru-eremu egonkor bat —diruen arteko fluktuazioetatik babestua— eta politika ekonomiko nazionalen konbergentzia lortzea.

Beraz, EDSk prezioen eta diruen truke-tipoen egonkortasuna lortu nahi zuen. Horretarako ECUa (European Currency Unit) sortu zen, estatu kideen diruen saski bat, non diru bakoitzak zuen pisua estatu bakoitzaren indar ekonomikoaren isla baitzen. ECUa aurrekontua egiteko Europako Erkidegoetako kontu unitate bihurtu zen.

1980ko hamarkadan, Europako Erkidegoak bigarren aldiz zabaldu ziren, bi fasetan. Sistema demokratikora itzuli ondoren (Europaren batasun-prozesuan parte hartzeko nahitaezko baldintza), kide izateko eskaria egin zuten Greziak 1975ean eta Portugalek eta Espainiak 1977an. 1981eko urtarrilaren 1ean, Grezia Europako Erkidegoko hamargarren estatu kide bihurtu zen. Bost urte geroago, 1986ko urtarrilaren 1ean, Portugal eta Espainia sartu ziren Europako Erkidegoan, eta hamabi estatu kide izatera iritsi ziren.

1979an, Margaret Thatcher Erresuma Batuko lehen ministro bilakatu zen, eta hasieratik Europaren batasun-prozesua gelditzearen alde agertu zen. Hala eta guztiz ere, Frantzia-Alemania ardatza indartu zen, Mitterrand Frantziako presidentearen eta Helmut Kohl Alemaniako kanzelerraren arteko harreman estua zela-eta, merkatu batuaren lorpena bultzatu zuena.

1985ean, estatu kideek negoziazioak aurrera eramane zituzten, eta 1986ko otsailean Europako Agiri Bakuna (EAB) sinatu zuten. Horren bidez, Europako Erkidegoak sortu zituzten hiru itunak egokitzen ziren, eta Europaren batasun-prozesua indartu zen. 1987ko uztailaren 1ean sartu zen indarrean. Erakundearen izena singular bihurtu zen: *Europako Erkidegoa*.

EABk zekartzan berrikuntzen artean nabarmenena zera zen: Europako Erkidegoan barne-merkatua ezartzeko araubidea —hau da, merkatu batua estatu kide guztientzat—; kide horiek muga-zergak eta erkidegoaren barneko merkataritza oztopatzen zuten neurri guztiak ezabatu behar zituzten. Europako Erkidegoko askatasunak ezarri nahi ziren: salgaien eraman-ekarri askea, langileen joan-etorri askea, zerbitzuen joan-etorri askea eta kapitalen eraman-ekarri askea. Merkatu batua lortzea 1992ko abendurako aurreikusita bazegoen ere, 1993ko erdialdera arte atzeratu zen. Ordutik aurrera, Europar Batasunak merkatu nazional gisa funtzionatzen du.

EAB Europaren bateratze-prozesuaren bultzatzaile bilakatu zen. Horrela, negoziazio gogorren ondoren, 1992ko otsailaren 7an Europar Batasunaren Ituna (EBI) sinatu zen Maastricht hirian (Herbehereak), Maastricht-eko Ituna izenarekin ezagunagoa



dena. Ituna berrestean egon ziren arazoak tarteko, ez zen indarrean sartu 1993ko azaroaren 1era arte. Itun horrek egokitzapen hain handia zekarrenez, erakundearen izena aldatu egin zen; orduetik aurrera, *Europar Batasuna* (EB) izango zen.



Itun horrek Europar Batasunaren eskumenak handitu zituen, eta Ekonomia eta Diru Batasuna (EDB) martxan jartzeko araubidea ezarri zuen. Zehazki, sistema ekonomiko bateratu batera —diru bakarria izan behar zuena, euroa, hain zuzen— heltzeko jarraitu beharreko hiru faseak eta estatu kideek bete behar zituzten baldintzak ezarri zituen. Era berean, “Batasuneko herritartasuna” sortu zen; horri esker, estatu kide baten nazionalitatea zuenak Europar Batasunari lotutako zenbait eskubide politiko lortzen zituen.

Beste estatu batzuek ere Europar Batasunean sartzeko eskaria egin zuten: Austriak, Suediak, Finlandiak eta, berriro ere, Norvegiak. Negoziazioak bukatu ondoren eta Norvegiako erreferendumean ezezkoa nagusitu ondoren, Austria, Suedia eta Finlandia Europar Batasuneko kide bihurtu ziren 1995eko urtarrilaren 1ean. Europar Batasunak hamabost kide zituen jadanik.

1997ko urriaren 7an, Amsterdameko Ituna sinatu zen. Haren helburua Europar Batasuna zabaltzea errazteko Batasunaren barne-antolaketa egokitzea bazen ere, ez zuen horrelakorik lortu. Porrota izan zen.

Egokitzea beharrezkoa zenez, 2000. urtean beste negoziazio batzuk egin ziren eta 2001ean Nizako Ituna sinatu zen, 2003ko otsailean indarrean sartu zena. Itun horrek Europar Batasunaren Ituna egokitu zuen, zabalkuntza egin ahal izateko:

- 2004ko maiatzaren 1ean Europar Batasuneko kide bihurtu ziren Estonia, Eslovenia, Eslovakia, Hungaria, Letonia, Lituania, Malta, Polonia, Zipre eta Txekiar Errepublika.
- 2007ko urtarrilaren 1ean Bulgaria eta Errumania sartu ziren.

Batasunaren garapena errazteko eman den azkeneko pausoa 2007ko abenduaren 13an sinatutako Lisboako Ituna izan da, 2009ko abenduan indarrean sartu zena.



- Europar Batzordea. Erakunde honek Europar Batasunaren interesak ordezkatzeko ditu. Bi funtzio nagusi ditu: Batasunaren legedia betetzen dela kontrolatzea eta Batasuna egunerokoan kudeatzea.
- Justizia Auzitegia. Europar Batasuneko botere judiziala eragiten du.
- Kontu Auzitegia. Europar Batasunaren aurrekontuaren gastua kontrolatzea dagokio.
- Europako Banku Zentrala. Salneurrien egonkortasuna lortzea du helburutzat.

#### b) Europar Batasunaren politikak (eskumenak):

Europar Batasunean egiten diren politikak "politika komun" esaten zaie, estatu kide guztietan aplikatzen direlako. Politika horiek estatu kideek Batasunari eskuordetu dioten subiranotasunaren gainean eratzen dira, eta Batasunaren erakundeek arautzen dituzte (Europar Parlamentua eta Kontseiluak).

Batasunak eskumen-maila handia du arlo hauetan: nekazaritzan; kohesio ekonomiko eta sozialean; garapenerako lankidetzan; energian, ikerkuntzan eta garapenean; industrian; lehia askean; ingurumenean; arrantzan; merkataritza-politikan; politika ekonomikoan; diru-politikan (Euroguneko estatu kideentzat); eskualde-politikan; kontsumitzaileen babesean; Europako sareetan, eta garraioetan.

Beste arlo batzuetan, eskumen txikiagoa du Batasunak: kulturean; hezkuntzan, lanbide-heziketan eta gazterian; enpleguan; zergetan; politika sozialean, eta ogasun publikoan.

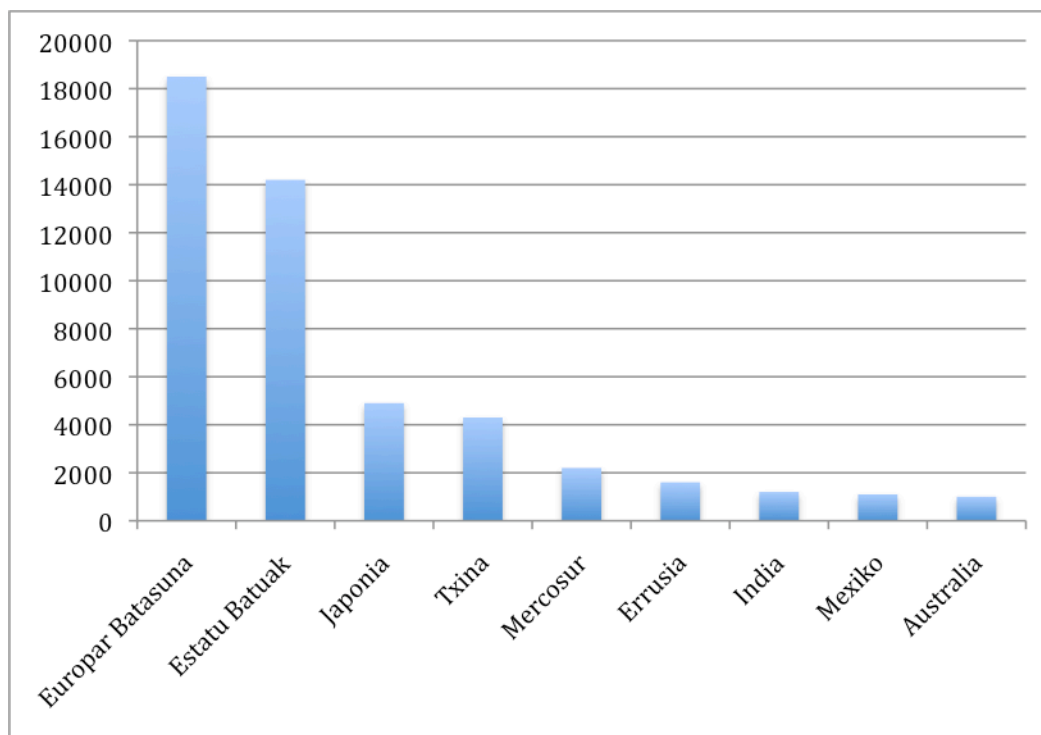
### 1.3. Europar Batasuna munduko potentzia ekonomikoa

Nazioartean, gaur egungo Europar Batasunak Estatu Batuak gainditu ditu munduko potentzia ekonomiko gisa. Europar Batasuna munduko barne-merkatu handiena da bolumenari dagokionez (gogoratu Europar Batasuna merkatu nazional gisa eratuta dagoela).

Europarrek iparramerikarrek baino BPG handiagoa dute, eta mundu mailan salgaien merkataritzaren bosten bat (% 20) eta zerbitzuen merkataritzaren laurden bat sorrarazten dute (% 25).

Europar Batasuneko estatu kide guztietan BPGaren % 60 baino gehiago zerbitzu-sektoreak sortzen du. Industriak pisu ekonomikoa galdu du azkenengo urteetan, eta nekazaritzak oso parte txikia du BPGaren sorreran.

Grafikoan munduko potentzia ekonomiko handien konparazioa aurkezten da, BPG kontuan hartuta. Datuak Mundu Bankuak emandakoak dira eta 2008 urteari dagokie (mila milioi dolarretan adierazita daude):



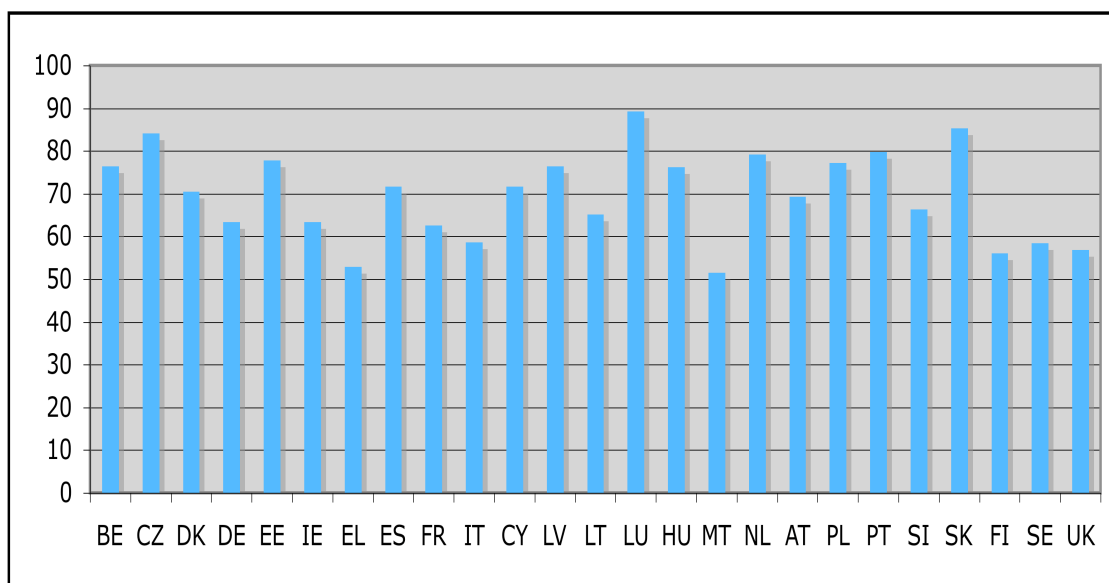
Iturria: Mundu Bankua eta Eurostat (2008).

Europar Batasuna munduko lehenengo esportatzailea da, eta bigarren inportatzailea. Haren merkataritza-bazkide garrantzitsuenak Estatu Batuak dira, bigarrena Txina izanik. 2008an munduan izan ziren esportazio guztien % 11 eta inportazioen % 12 zegozkion Europar Batasunari. Barne-merkatuko operazioak kontuan hartzen baditugu, munduan egon ziren esportazio guztien % 36 eta inportazioen % 50 Europar Batasuneko lurraldean hasi edo bukatutako operazioak ziren.

Era berean, Europar Batasuna gutxien garatutako herrialdeen merkataritza-bazkide garrantzitsua da (estatu kideen koloniak izandakoak, bereziki Erresuma Batuenak eta Frantziarenak). Herrialde horietako esportazio gehienak Europar Batasunean muga-zergarik ordaindu barik edo murriztutako zergak ordainuz sartzen dira. Horrela, Europar Batasunak herrialde horien ekonomia-hazkundera bultzatu nahi du.

Europar Batasuna bera da erakundeko kideen “esportazio”en helmuga nagusia. Batz bestea, estatu bakoitzak bere mugetatik kanpo saltzen dituen produktuen bi heren Europar Batasunean gelditzen dira. Gaur egun, merkataritza-harreman horiek ezin dira “esportazio”tzat hartu, Europar Batasunak merkatu nazional gisa jarduten duelako.

Grafikoan dituzue 2005ean estatu kide bakoitzaren esportazioetan beste estatu kideetara egindako “esportazio”ek osatzen duten ehunekoa:



Iturria: Europar Batzordea eta Eurostat (2005).

## **2. Merkatu Batua**

Merkatu Batua Europar Batasuneko estatu kide guztien lurraldeak hartzen dituen eremu ekonomikoa da, non produkzio-, lan- eta kapital-faktoreak batetik bestera askatasunez mugitu baitaitezke, merkatu nazional bat izango balitz bezala.

Merkatu Batua martxan jartzeko aurreikusitako data 1970eko urtarrilaren 1a zen. Salgaien eraman-ekarri askea 1968an martxan jarri bazen ere, langile eta zerbitzuen joan-etorri askea ez zen guztiz garatu, are gutxiago kapitalen eraman-ekarri askea. Benetako Merkatu Batua eratzeko zenbait oztopo izan ziren 1980ko hamarkadan.

1986ko Europako Agiri Bakunak Merkatu Batua bultzatu zuen. “Barne-merkatua”ren kontzeptua ekarri zuen, barne-mugarik gabeko eremua, non salgaien, pertsonen, zerbitzuen eta kapitalen zirkulazio askea bermatuta geratuko baitzen. Horrela, barne-merkatua eremu ekonomiko batu gisa agertu zen, eta estatu kideen arteko muga-zergak eta oztopo mota guztiak (teknikoak, fisikoak, diruzkoak) ezabatu egin ziren.

Barne-merkatua 1993an martxan jarri zen.

### **2.1. Salgaien eraman-ekarri askea**

Salgaien eraman-ekarri askearen bitartez bi helbururen gaineko merkatu batu bat lortu nahi zen (eta lortu egin zen):

- estatu kideen artean merkataritza askeko gune bat eratzea;
- kanporako muga-zergen batasuna eratzea.

Merkataritza askeko guneak zera ekarri du: estatu kide bateko edozein enpresak egindako produktua beste estatu kide batera eraman ahal izatea inolako oztoporik gabe. Hori egin ahal izan da, hain zuzen, ezabatu direlako muga-zergak, ondorio berdina duten tasak, eta inportazioen gaineko kopuruzko murriztapenak.

Kanporako muga-zerge batzearen ondorioz, estatu kide guztiek muga-zerge berdinak ezartzen dizkiete Europar Batasunaren kanpotik etortzen diren produktuei. Horrela, berdinak dira Hanburgoko portutik sartzen den produktuak Alemaniako administrazioari ordaindu behar dion muga-zerge eta Bilboko portutik sartuz gero Espainiako administrazioari ordaindu behar liokeena.

## 2.2. Langileen joan-etorri askea

Langileen joan-etorri askea da Europar Batasuneko edozein estatu kideetako pertsona orok duen eskubidea beste estatu kide batera mugitzeko eta bertakoek dituzten baldintza berdinekin soldatapeko lanpostu bat eskuratzeko.

Europar Batasuneko langileen joan-etorri askearen araubidea ezartzen zaie soldatapeko langile guztiei, edozein sektoretan lan egiten dutela ere.

Askatasun horren onuradunari dagozkion eskubideak:

- Beste estatu kide bateko lurraldean sartzea, egoitza izatea eta bertan kokatzea.
- Soldatapeko enplegu baterako hautagai izatea: estatu kide bateko herritar orok beste estatu kide batean soldatapeko enplegu baterako hautagai izateko eskubidea du, beste estatu kide horretako legediak bere langile nazionalentzat ezarritako baldintza eta eskubide berdinekin.
- Lan-baldintzak eta abantaila sozialak: estatu kide bateko herritar den langilea ezin da nazionalitateagatik diskriminatua izan, beste estatu kide bateko lan-baldintzak direla-eta (soldata edo kanporatze-baldintzak barne). Gainera, beste estatu kide bateko herritar den langileak langile nazionalak dituzten lanpostuetatik eratortzen diren abantaila sozial eta fiskal berdinak izango ditu.
- Gizarte Segurantza: estatu kide batean lan egiten duen beste estatu kide bateko herritarrak lan egiten duen estatu kideko Gizarte Segurantzaren sisteman sartzen da.

### 2.3. Egoitza kokatzeko eskubidea eta zerbitzuak eskaintzeko askatasuna

Zerbitzuen joan-etorri askeari buruz hitz egiten bada ere, elkarri lotutako bi askatasunen aurrean gaude: egoitza kokatzeko eskubidea eta zerbitzuak eskaintzeko askatasuna.

Egoitza kokatzeko eskubidearen kasuan, bi modalitate praktiko bereiz daitezke:

- Alde batetik, estatu kide bateko pertsona fisiko batek eskubidea du beste estatu kide batean profesional autonomo gisa egoitza kokatzeko, estatu kide horrek bere herritarrentzat ezarritako baldintza berdinetan.
- Bestalde, estatu kide bateko pertsona orok (bai fisikoak, bai juridikoak —beraz, enpresak eta merkataritza-elkarteak barne—) beste estatu kide bateko lurraldean enpresak eratu eta kudea ditzake (edo enpresa baten filialak, agentziak eta sukurtsalak), betiere estatu kide horretako herritarrentzat ezarritako baldintza berdinetan.

Zerbitzuen eskaintza askea zera da: estatu kide bateko herritar den eta estatu kide batean egoitza duen profesional autonomo batek beste estatu kide batera joateko eta han lanean aritzeko eskubidea, estatu kide horretako herritarrentzat ezarritako baldintza beretan.

Zerbitzuen eskaintzak hiru modalitate praktiko ditu:

- Estatu kide bateko herritar den profesional autonomoa beste estatu kide batera mugitzen da zerbitzu bat eskaintzera.
- Beste estatu kide batera zerbitzuaren jasotzailea mugitzea. “Zerbitzuak eskaintzeko askatasunaren dimentsio pasiboa” da: Erresuma Batura tratamendu medikoa jasotzera doan frantziar herritarra; Espainiara turismo-bidaia bat egiten duen alemaniar herritarra; Italiara ikasketak egitera doan suediar herritarra; Greziara futbol-partida bat ikustera doan austriar herritarra.
- Estatu kide batetik bestera zerbitzua bera mugitzea. Adibidez, txosten juridiko bat postaz bidaltzea, telebista-saioak emititzea, Interneten bidez zerbitzuak eskaintzea.

Hiru kasu horietan, zerbitzua eskaintzen duenak edo zerbitzua jasotzen duenak —betiere estatu kide bateko herritar badira— beste estatu kideko herritarrek dituzten eskubide berak izango ditu.

Askatasun hau onuragarri da lanbide liberal eta ekintza ekonomiko guztientzat (industrialak, merkataritzakoak edo eskulangintzakoak). Praktikan, irabaziak lortzeko asmoarekin egiten den edozein ekintza ekonomiko edo profesional edozein estatu kidean egin ahal izango da, nazionalitatea dela-eta inolako diskriminaziorik jasan gabe.

#### 2.4. Kapitalen eraman-ekarri askea

Kapitalen eraman-ekarri askea beste hiru askatasunak baliatzeko oinarria da. Era berean, kapitalen erabateko liberalizazioak sistema ekonomikoak indartzen ditu, beste estatuetan zuzeneko inbertsioak bultzatzen baititu eta era egokian aurrezteko laguntza baita.

Kapitalen eraman-ekarri askea lortzeko, kapitalen mugimenduen gaineko murriztapenak debekatzen dira, estatu kideen artean nahiz estatu kideen eta Europar Batasunetik kanpoko estatuen artean. Praktikan, debeku hauek dira, merkataritzako diru-operazioak egitean estatu kideen artean:

- Europar Batasunean egoitza duten pertsonen egindako kapitalen mugimenduen gaineko murriztapenak;
- nazionalitatean edo egoitzan oinarritutako diskriminazioak;
- inbertsioen jatorrian edo helmugan oinarritzen diren diskriminazioak.

Askatasun horren edukiaren arabera, Europar Batasuneko norbanakoek — herritarrek edo enpresek— ez dute beren diruaren edo ondasun higikorren mugimenduak egiteko baimenik behar, eta eragiketok askatasun osoz egin ditzakete:

- munduko beste edozein estatutan banku-kontuak zabaltzea eta haietara muga gabeko diru kopuruak mugitzea, agintariei baimenik eskatu behar izanik gabe;
- bakoitzaren estatu kidean banku-kontuak zabaltzea beste estatu kide baten dirutan;
- atzerritar banku bati mailegu bat eskatzea, agintariei baimenik eskatu beharrik izan gabe;
- atzerriko burtsetan ondasun higiezinari buruzko eragiketak egitea.

Kapitalen mugimenduen liberalizazioak barne-merkatuaren sorrera erraztu du:

- enpresek finantza-zerbitzu egokiagoak lortu dituztelako;
- aurrezkiaren banaketa orekatuagoa lortu delako;
- politika ekonomikoetan diziplina handiagoa lortu delako.

#### 2.5. Pertsonen joan-etorri askea

Europar Batasuneko lau askatasunak martxan jarri zirenean, Justizia Auzitegia langileen eta zerbitzuen joan-etorri askearen inguruan oso interpretazio zabala egiten hasi zen. Denborarekin, Justizia Auzitegiaren jurisprudentziak europar herritar guztien joan-etorri askea eratu du. Beraz, gaur egun, praktikan pertsona guztiek —ez bakarrik soldatapeko langileak eta autonomoak— askatasuna dute Europar Batasuneko lurralde guztitik mugitzeko.



### **3. Ekonomia- eta diru-batasuna**

1986ko Europako Agiri Bakunarekin barne-merkatuaren sistema zehaztuta geratu zen; praktikan, 1993rako garatu zen guztiz, eta ekonomia- eta diru-batasuna abiarazteko aukera eman zuen.

Estatu kideek Europako Diru Sistema indartzea erabaki zuten: estatu kideetako diruen arteko nolabaiteko parekotasuna mantentzeko konpromisoa hartu zen (diru-tipoa ezin zen aldatu % 2,25 baino gehiago gorantz edo beherantz, zeina 1990eko krisialdian % 15era igo baitzen).

1994an etorkizuneko diru batuaren izena erabaki zen: euroa. Diru hori hartzeko estatu kideek bete beharreko baldintzak ere ezarri ziren (batasunerako irizpideak).

- inflazioa inflaziorik txikiena duten hiru estatu kideen batezbestekoa baino 1'5 puntu handiagoa ez izatea;
- interes-tipoak interes-tiporik baxuenak dituzten hiru estatu kideen batezbestekoa baino 2 puntu handiagoak ez izatea;
- BPGaren % 3 baino handiago ez den defizit publikoa;
- BPGaren % 60 baino handiago ez den zor publikoa;
- diru nazionalaren truke-tipoaren egonkortasuna (balio-galerarik ez jasatea).

1998aren amaieran beharrezko erabakiak hartu ziren:

- Euroa hartuko zuten estatu kideak zehaztu ziren (batasunerako irizpideak betetzen zituztelako): Alemania, Austria, Belgika, Espainia, Finlandia, Frantzia, Irlanda, Italia, Luxenburgo, Herbehereak eta Portugal. Greziak hasieran ez zituen baldintzak betetzen, baina 2000. urtean bete zituen; Suediak nahita jarraitzen du bete gabe. Erresuma Batuak eta Danimarkak betetzen zituzten, baina euroa ez hartzea erabaki zuten.
- Europako Banku Zentrala sortu zen; estatu kideetako banku zentralek ordura arte izandako eskumenak bereganatzen zituen.

1999an euroa sortu zen. Hasiera batean, euroa banku-eragiketarako egiteko soilik sortu zen, fisikoki ez baitzen existitzen. 2002ko urtarrilaren 1ean sartu zen euroa zirkulazioan, eta otsailaren 28ra arte Euroguneko estatu kideetako diru nazionalekin batera erabili izan zen. 2002ko martxoaren 1etik aurrera, euroa 300 milioi europarren diru bakar bihurtu zen.

Batasunerako irizpideak bete ondoren, beste estatu kide batzuek ere euroa hartu zuten: Esloveniak 2007an, Ziprek eta Maltak 2008an, Eslovakiak 2009an, Estoniak 2011an. Beraz, gaur egun euroa Batasuneko 17 estatutako dirua da.

#### a) Ekonomia-organoak:

Ekonomia- eta diru-batasunaren oinarriko zutabea Europako Banku Zentrala (EBZ) da. Horrek, estatu kideetako banku zentral nazionalekin batera, Banku Zentralen Europako Sistema (BZES) osatzen du. Horren barruan, gaur egun Eurogunean dauden hamasei estatuak *Eurosistema* osatzen dute (EBZk ezarri zuen izena), eta hamasei estatu kide horiek bakarrik hartzen dituzte euroaren inguruko erabakiak.

BZESren helburu nagusia salneurrien egonkortasuna mantentzea da. Funtzioak:

- Europar Batasunaren diru-politika definitzea eta ezartzea;
- ezarritako truke-tipoei buruzko politikaren inguruan dibisen eragiketa egokiak egitea;
- estatu kideen dibisen erreserba ofizialak gordetzea eta kudeatzea, eta ordainketa-sistemen funtzionamendu ona bultzatzea.

Europako Banku Zentrala BZESren organu zentrala da. Egoitza Frankfurtan du, eta 1999ko urtarrilaren 1ean hasi zen jardunean (egun horretara arte EMBren hirugarren faserako koordinaketa izan zuen eginkizun).

Europako Banku Zentralak independentzia osoz jokutzen du, eta BZESri dagozkion funtzioak betetzen dituela ziurtatzen du. Funtzio hori Europako Banku Zentralak berak zuzenean egiten du edo banku zentral nazionalen bitartez. Beraz, Euroguneako estatu kideetako banku zentralek Europako Banku Zentralaren agentziak edo ordezkariak dira praktikan.

Salneurrien egonkortasuna bermatzeko eta politika ekonomiko sinesgarria izateko, Europako Banku Zentralak hiru funtzio ditu:

- billete eta txanponak jaulkitzea; Eurogunean billeteak jaulkitzeko baimena eman dezakeen organo bakarra da (estatu kideek egin dezakete, baina EBZk baimena eman behar du);
- Europako eta mundu mailako diru-lankidetzak; Europar Batasuneko eta munduko erakunde eta organoekin lan-harremanak ditu;
- finantza-sistema egonkortzea eta banku-sektorea kontrolatzea.

#### b) Ekonomia- eta diru-batasunaren ondorioak

Ekonomia- eta diru-batasuna abian jarriz geroztik, erraztu eta argitu egin da euroa dirutzat hartu duten estatu kideen arteko merkataritza, diruen gaineko trabak eta oztupoak desagertu direlako.

Onurak honako hauek dira (teorian behintzat):

- transakzio-kostuen ezabapena;
- diruen arteko truke-tipoen segurtasun ezaren desagerpena;
- finantza-erakundeen (bankuak, aurrezki kutxak, eta abar) arteko lehia handitu da, eta, ondorioz, finantza-aukerak handitu eta hobetu;
- Europako Banku Zentralaren politika antiinflazionistak prezioak egonkortu ditu.

EDBak produzitzaileen lehia handiagoa ekarri duenez, kontsumitzaileentzat produktuen eskaintza handitu da, produktu eta prezio hobekoa, Eurogune osoan konparatzen ahal direnak.

## X. BATASUN EKONOMIKORAKO ESKUALDE-ERAKUNDEAK (I):

### EUROPA ETA AMERIKA

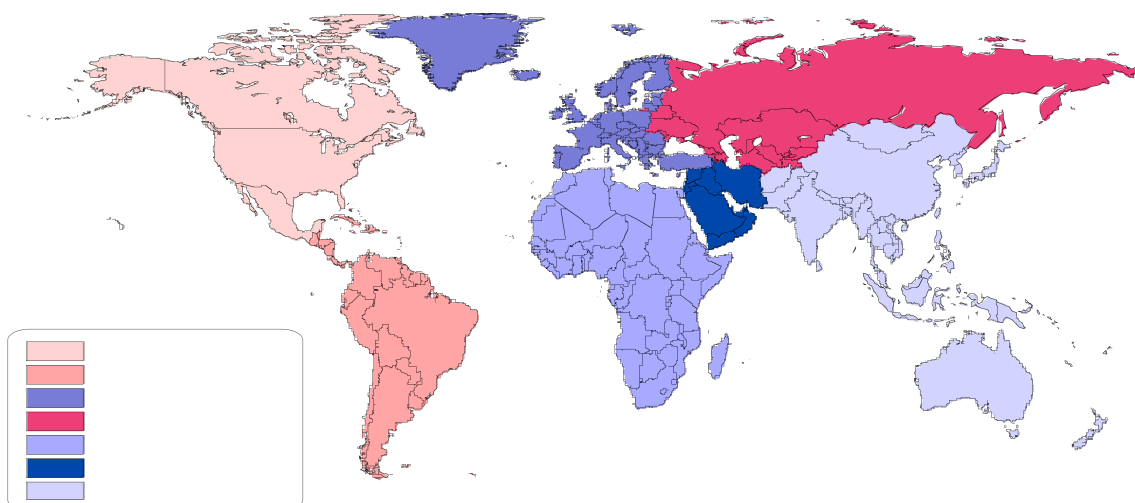
#### 1. Sarrera

Europar Batasunaz gain, munduan ekonomia-elkarkidetzan oinarritzen diren bestelako nazioarteko eskualde-erakundeak daude. Batzuk merkataritza-liberalizazioa bilatzen dute; beste batzuek merkataritza askeko gune bat osatu dute, gutxi batzuk merkatu batua martxan jartzeko pausoak ematen ari dira, eta, oraingoz, Europar Batasuna da ekonomia- eta diru-batasuna garatzea lortu duen bakarra.

Edozein kasutan, eskualde-erakundeek merkataritza-harremanak errazten dituzte estatu kideen artean, eta zenbat eta garatuago egon, orduan eta merkatu interesgarriago bilakatzen dira.

Merkataritzaren Mundu Erakundearen arabera, munduan zazpi eskualde geografiko daude: Ipar Amerika, Hego Amerika, Europa, sobietar errepublika ohiak, Afrika, Ekialde Hurbila eta Asia. Horietako bakoitzean dauden erakundeen garapenak eskualde bakoitzean merkataritza-harremanen ugaritasuna baldintzatzen du (2007ko datuak):

<i>Merkataritza-harremanak</i>	<i>Eskualde barruan</i>	<i>Eskualdetik kanpo</i>
Ipar Amerika	% 51	% 49
Hego Amerika	% 24	% 76
Europa	% 76	% 24
Sobietar errepublika ohiak	% 20	% 80
Afrika	% 10	% 90
Ekialde Hurbila	% 12	% 88
Asia	% 50	% 50



## **2. Europako Esparru Ekonomikoa**

1960an Europako Merkataritza Libreko Erkidegoa (European Free Trade Agreement – EFTA) sortu zen. Hasierako estatu kideak Austria, Danimarka, Portugal, Norvegia, Suedia, Suitza eta Erresuma Batua izan ziren. Ondoren, Finlandia, Islandia eta Liechtenstein kide bihurtu ziren. Estatu horiek ez zuten garatu nahi Europako Erkidegoek osatu zuten Merkatu Batua, merkataritza askeko gune bat sortzea nahiko zelakoan. Hala eta guztiz ere, Europako Erkidegoen eta haren estatu kideen garapena ikusita, EFTAko estatu gehienak apurka-apurka Europar Batasunean sartu dira.

1992an erakundearen moldaketa egitea erabaki zen, eta Europako Esparru Ekonomikoa (EEE) antolatu zen. Gaur egun, EEEko kideak Europar Batasuneko 27 estatu kideak, Islandia, Liechtenstein eta Norvegia dira (Suitzako herritarrek erakunde berrian sartzeko ezezko botoa eman zuten erreferendumean).

EEEren helburua da salgaien, pertsonen, zerbitzuen eta kapitalen joan-etorri askea bermatzea, Europar Batasunak gai honetaz duen araubidea aplikatuz; bestetik, estatu kideen eskualde- eta gizarte-ezberdintasunak lankidetzaren bitartez murriztu nahi dituzte.

Era berean, enpresen ekintzak eta merkataritza-harremanak bultzateko, Europar Batasuneko zenbait politikak Europako Esparru Ekonomiko osoan ezarri nahi dituzte: ingurumena, kontsumitzaileen babesa, ikerkuntza eta garapena, hezkuntza, eta abar.

## **3. Europa Erdialdeko Merkataritza Askeko Hitzarmena**

*Central European Free Trade Agreement – CEFTA*

Hitzarmen hau Poloniak, Hungariak eta Txekoslovakiak sinatu zuten 1992ko abenduaren 21ean, eta 1994ko uztailan indarrean sartu zen (ordurako Txekiar Errepublika eta Eslovakia bi estatu ziren). 1996an Eslovenia, 1997an Errumania, 1998an Bulgaria, 2003an Kroazia eta 2006an Mazedonia CEFTAko kide bilakatu ziren.

Erakundearen helburua da estatu kideetan demokrazia eta merkatu askea indartzea, herrialde horiek Europar Batasuneko kide bihurtzeko beharrezkoak diren baldintzak lortzen laguntzeko. Praktikan, Europar Batasunean sartzeko prestakuntza-epe gisa balio du.

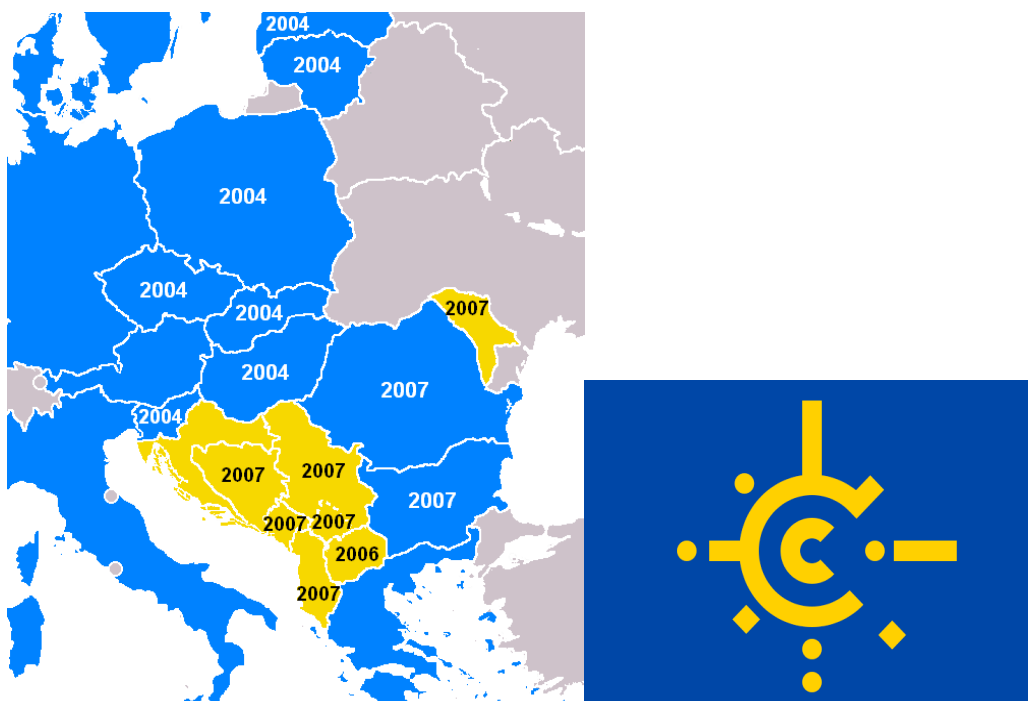
2004an, Polonia, Hungaria, Txekiar Errepublika, Eslovakia eta Eslovenia CEFTAtik irten ziren, Europar Batasuneko estatu kide bilakatu zirelako. 2007an, gauza

bera egin zuten Errumaniak eta Bulgariak. Urte horretan, CEFTA Balkanetara zabaldu zen. Horrela, Bosnia-Herzegovina, Serbia, Montenegro, Albania eta Kosovo kide bilakatu ziren. Moldavia ere estatu kide bihurtu zen.

CEFTAko kide izateko bete beharreko baldintzak:

- Munduko Merkataritza Erakundearen arauak betetzea.
- Europar Batasunarekin elkartze-hitzarmen bat edukitzea.
- CEFTAko estatu kideekin merkataritza askeko ituna sinatzea.

Hurrengo irudietan, CEFTAko gaur egungo kideak (horiz) eta erakundearen bandera agertzen dira (baita kide izandakoak ere urdinez, Europar Batasunean sartu ziren urtea ondoan dutela):



Iturria: Wikipedia

#### **4. Ipar Amerikako Merkataritza Askeko Ituna**

*North American Trade Agreement – NAFTA* ([www.nafta-sec-alena.org](http://www.nafta-sec-alena.org))

1988an, Estatu Batuek eta Kanadak Merkataritza Askeko Ituna sinatu zuten, 1989an indarrean sartu zena. 1992an Mexiko batu zitzaien Ipar Amerikako Merkataritza Askeko Itunaren bitartez, 1994an indarrean sartu zena. Izenak adierazten duen bezala, helburua hiru estatuen artean merkataritza askeko gune bat sortzea da, 15 urteko epean muga-zergak kenduz edo murriztuz (2009rako, beraz).



Iturria: NAFTAko Idazkaritza Orokorra

Gaur egun, ehungintza liberalizatu da, eta baita nekazaritza-arloko produktu asko ere (azukrearentzat, artoarentzat eta barazkientzat % 6ko muga-zerga mantentzen da).

Industria-sektorean, lekuko edukiaren araua ezarri da: autoen kasuan, derrigorrezkoa da ibilgailuaren % 60 estatu kide batean egina izatea, beste bi estatu kideetara askatasunez eraman ahal izateko.

Estatu Batuen nahiari men eginez, erakundeak ez du inolako batasun ekonomikorako prozesurik egingo; beraz, merkataritza askeko gune bat garatuko da gehienez. Horrela, ez da eratu inongo erakunde-antolaketarik, soilik eguneroko kudeaketa-funtzioak betetzen dituen idazkaritza administratiboa.

#### Ameriketako Merkataritza Askeko Gunea

Estatu Batuetako agintariak denbora daramate Amerika kontinenteko beste estatuekin negoziatuz, Ipar Amerikako Merkataritza Askeko Ituneko kide bihurtzeko edo, behintzat, aldebiko merkataritza-hitzarmenak egin ditzaten haiekin.

Txilekin saiakera handi bat egin zuten, eta 1990eko hamarkadaren amaieran bazirudien Txile NAFTAn sartuko zela. Ordea, Txilek nahiago izan du akordioak bere auzokoekin bilatu, eta Mercosurrekin eta Andeetako Erkidegoarekin harreman ekonomikoak sakondu.

Estatu Batuen helburu horrek forma zehatza hartu zuen 2000. urtean, Bill Clinton presidenteak aurkeztutako proposamenarekin: Ameriketako Merkataritza Askeko Gunea, hain zuzen, Alaskatik Tierra de Fuegora doan merkataritza askeko gune bat sortzeko proposamena. Proposamen horrek Hegoamerikako ekonomia bateratzeko prozesuentzat oztupoak ekar ditzake (eta hori izan daiteke Estatu Batuen helburua ere). 2005ean Bush presidenteak proiektua bultzatu nahi izan zuen berriro ere, Mexikoren laguntzaz, baina Hegoamerikako herrialdeek ez dute baiezkua eman.

Hala eta guztiz ere, 2008an Estatu Batuek Kolonbiarekin eta Perurekin negoziazioak egin zituzten, eta Uruguarekin eta Paraguarekin elkarriketa batzuk ere bai. Brasil, Argentina eta, bereziki, Venezuela guztiz aurka agertzen dira.

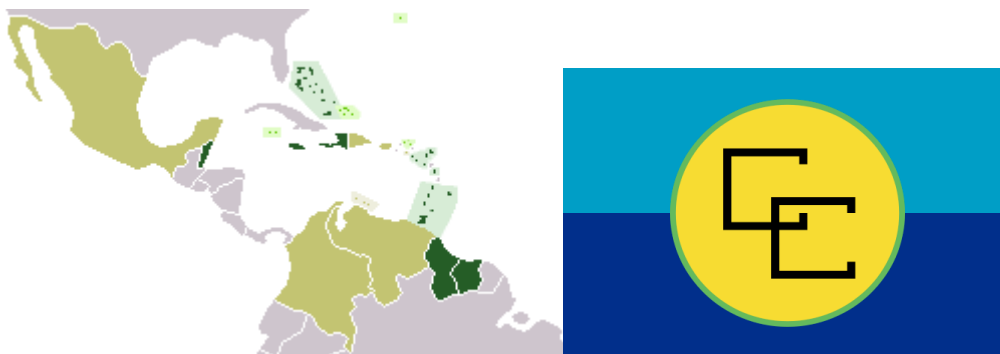
## **5. Karibeko Erkidegoa**

*Caribbean Community – CARICOM* ([www.caricom.org](http://www.caricom.org))

Karibeko Erkidegoa Chaguaramas-ko Itunarekin sortu zen, 1973ko uztailaren 4an, eta Barbados, Guyanak, Jamaikak, eta Trinidad eta Tobagok sinatu zuten. Ordutik hona beste hamaika estatu kideku dira, eta helburuak zehaztu egin dira:

- Estatu kideen ekonomia-batasuna, Merkatu Batu bat antolatuz.
- Estatu kideen kanpo-politikak koordinatzea.
- Hezkuntza-, kultura- eta industria-arloetan lankidetzak bultzatzea.

Irudian, Karibeko Erkidegoko estatu kideak (berde ilunez), elkartutakoak (berde argiz) eta begiraleak (marroi argiz) agertzen dira.



Iturria: Wikipedia

Estatu kideak: Antigua eta Barbuda, Bahamak, Barbados, Belize, Dominika, Grenada, Guyana, Haiti, Jamaika, Montserrat, Saint Kitts eta Nevis, Santa Luzia, Saint Vincent eta Grenadinak, Surinam, Trinidad eta Tobago.

Estatu elkartuak: Anguilla, Bermuda, Birjina Uharte Britainiarrak, Kaiman uharteak, Turks eta Caicos uharteak.

## **6. Erdialdeko Amerikako Merkatu Batua**

*Mercado Común Centroamericano – MCC*

1960an Erdialdeko Amerikako estatuak, ekonomia nahiko ahulak zituztenak, Erdialdeko Amerikako Merkatu Batua (EAMB) eratzea erabaki zuten Managuako



Itunaren bitartez. Helburua merkatu batu bat sortzea zen, erakundea osatzen zuten herrialdeen arteko merkatu bakarra: El Salvador, Guatemala, Honduras, Nikaragua eta Costa Rica (azken horrek besteak baino garapen ekonomiko nabarmenagoa zuen).



Hasiera batean, EAMB nahiko arrakastatsua izan zen, estatu kideen artean salgaien eraman-ekarri askea martxan jarri baitzen. Merkataritza askeko gunea bat zen, beraz, 1960ko hamarkadan herrialdeen arteko merkataritza % 7tik % 26ra handitu zuena. Hasiera itxaropentsu horren ondoren erakundearen garapena moteldu zen, eta 1970eko hamarkadan krisiak jo zuen.

1985ean Europako Erkidegoarekin hitzarmen bat sinatu zuten. Horren arabera, EAMBko estatu kideen produktuei Europako Erkidegoan sartzeko erraztasunak eman zitzaizkien, muga-zerga txikiagoa ordainduz.

1993an estatu kideek erabaki zuten merkataritza askeko gunea indartzea eta merkatu batua lortzeko pausoak ematea. Horrela, produktu gehienek truke askea, kapitalen liberalizazioa eta pertsonen joan-etorri askea martxan jartzea erabaki zuten. Ordea, 1994ko Ipar Amerikako Merkataritza Askeko Itunak ez zien mesederik ekarri, EAMBko estatu kideek Mexikorekin eta batez ere Estatu Batuekin merkataritza harreman ugariak zituztelako. 1998an, estatu kideen esportazioen % 48 Estatu Batuak zituzten helmuga.

Horrela, merkatu batuak urruneko helburua dirudi. Gaur egun EAMB osatu gabeko merkataritza askeko gunea da, salgaien eraman-ekarri askea ahalbidetzen duelako honako produktu hauetarako izan ezik: kafea, azukrea, alkohola eta petroliotik eratorritakoak.

## **7. Andeetako Erkidegoa**

*Comunidad Andina de Naciones – CAN* ([www.comunidadandina.org](http://www.comunidadandina.org))

Erakunde hau Andeetako Itun izenarekin jaio zen 1969ko maiatzaren 26an, Txilek, Kolonbiak, Ekuadorrek, Peruk eta Boliviak Cartagenako Hitzarmena sinatu zutenean. Venezuela estatu kide bihurtu zen 1973an, eta Txile erakundetik irten zen 1976an.

Erakundearen helburu orokorra zen estatu kideen garapen ekonomiko orekatua lortzea. Horretarako honako helburu zehatz hauek ezarri ziren:

- merkatu batua,
- kanpo-zerga bakarra,
- ekonomia- eta giza politiken bateratzea.

Itunak helburuak lortzeko epea finkatu zuen, 1980. urtean hain zuzen. Ordea, ez zen praktikara eramateko akordiorik lortu, zeren garai horretako kanpo-zorraren krisiak eta kideetako ekonomien ahultasunak ez baitzuten egin beharreko lana erraztu.

Erakundeari bultzada bat ematearren, 1993an Boliviak, Kolonbiak, Ekuadorrek eta Venezuelak merkataritza askeko gunea martxan jarri zuten, eta 1995ean kanpoko muga-zerga bakarra produktu gutxi batzuentzat. Peruk, bere egoera ekonomikoa zela eta, 1997an bat egin zuen Merkataritza Askeko Andeetako Gunearekin. Aurrerapauso hori dela eta, erakundea Andeetako Ituna izatetik Andeetako Erkidegoa izatera pasatu zen. 2002an merkatu batua garatzeko negoziazioak hasi ziren, eta kanpoko muga-zerga produktuen % 62rako ezarri zen.

Bestalde, 2003an pertsonen joan-etorri askea ezarri zen. Horrela, estatu kideetako herritarrak Andeetako Erkidegoko lurraldeetatik mugitu daitezke pasaporterik gabe.

2006an, Venezuelak kide izateari utzi zion, Kolonbiak eta Peruk Estatu Batuekin merkataritza askeko itunak sinatzeko eginiko negoziazioen aurka zegoelako. Venezuela Mercosurreko estatu kide bilakatu zen, eta Andeetako Erkidegoko estatu elkartu gisa mantendu zen.

Irudian, gaur egungo Andeetako Erkidegoa ikus daiteke. Estatu kideak Kolonbia, Ekuador, Peru eta Bolivia dira (urdin ilunez), eta 95 milioi biztanle dute osotara. Mercosurreko estatu kide guztiak eta Txile dira estatu elkartuak (morez). Mexiko eta Panama estatu begiraleak dira (urdin argiz).



Iturria: Wikipedia (Creative Commons Attribution ShareAlike 2.0).

Nazioen Andeatako Erkidegoa eta Europar Batasuna negoziatzen ari dira, bi erakundearen artean merkataritza askeko gune bat eratzeko akordioa lortu nahian.

## **8. Hegoaldeko Merkatu Batua**

*Mercado Común del Sur – MERCOSUR* ([www.mercosur.int](http://www.mercosur.int))

MERCOSUR Latinoamerikan batasun ekonomikoa zabaltzearen ideiaren erakunde sinbolikoa da. Asunción-eko Itunaren bitartez sortu zen 1991ko martxoaren 26an, Argentina, Brasil, Paraguai eta Uruguai sortzaile zirela. 1994ko abenduaren 16ko Ouro Preto Protokoloaren bitartez erakundeari Nazioarteko Zuzenbidean pertsonalitate juridikoa eman zitzaion, 1995eko abenduan indarrean sartu zena.

Erakundearen helburua bikoitza da:

- Salgaien, pertsonen eta kapitalen joan-etorri askea lortzea, hau da, merkatu batua. Horretarako estatu kideek politika makroekonomikoak koordinatzen dituzte, eta beste herrialdeekiko merkataritza-politika batua antolatzen dute.
- Estatu kideen eta estatu elkartuen arteko batasun politiko eta kulturean sakontzea.

Protokoloaren araubideari jarraituz eta hasierako arrakasten ondorio gisa, 1999an merkataritza askeko gunea martxan jarri zen, baina bi salbuespen garrantzitsurekin: azukrea eta automobilgintza. Protokoloak kanpoko muga-zerga erkide bat ezartzea aurreikusten zuen. Ordea, urte horretan Brasil eta Argentina arteko merkataritza-gatazka zirela eta, erakundearen garapena moteldu zen. Gainera, 2000. urtetik 2003. urtera bitartean, bi estatu horiek krisialdi ekonomiko gogorra jasan zuten. Brasil eta Argentina ekonomikoki suspertzen hasi direnean, Mercosur bere helburua lortzeko martxan jarri da berriro ere.

Horrela, 2002ko Olivos-eko batzarrean estatu kideek erakundea indartzea erabaki zuten, hiru zutabetan oinarrituz:

- barne-organoen indartzea, diru-politika batua sortzearen posibilitatea barne;
- ekoizpen-sektorea dinamizatuz lehiakortasuna handitzea;
- nazioartean proiektatzea.

Azken finean, Mercosurreko batasun ekonomikoa indartzearen alde agertu ziren, era berean nazioarteko merkatuetan hobeto sartu ahal izateko.

2002an ere, Mercosurrek, Txilek eta Boliviak “egoitza askeko eta lan-eskubideko gunea” ezarri zuten. Horren arabera, sei herrialdeetako herritarrek (zazpi herrialdeetakoek, Venezuela Mercosurreko kide bihurtu zenean) beste herrialdeetan askatasun osoz beren egoitza kokatzen ahal dute, eta lana bilatzeko eskubidea dute, nazionalitatean oinarritutako diskriminaziorik jasan gabe (baldintza bakarra aurrekari penalik ez edukitzea da).

2005eko abenduan Mercosur eta Kolonbia artean merkataritza askeko ituna sinatu zen, 2006an indarrean sartu zena.

Urte horretan, Venezuelak Andeetako Erkidegoko estatu kide izateari uko egin zion, eta Mercosurren sartzeko eskaria egin zuen; horrenbestez, 2007ko uztailean Mercosurreko bosgarren estatu kide bilakatu zen.

2007an, Bolivia Mercosurren sartzeko eskaria egin zuen (Andeetako Nazioen Erkidegotik irten barik). Ekuadorrek ere adierazi du Mercosurreko estatu kide bihurtzeko eskaria egingo duela.

2007ko abenduan Mercosur eta Israel artean merkataritza askeko ituna sinatu zen, hamar urteren buruan muga-zergen desagertzea ekarriko duena.

2010ean, estatu kideek muga-zergako kodea sinatu zuten, muga-zerga batua ezartzeko lehenengo pausoa.

Gaur egun, beraz, Mercosurreko estatu kideak Argentina, Brasil, Paraguai, Uruguai eta Venezuela dira (urdin ilunez), eta 275 milioi biztanle ditu. Andeetako Erkidegoko estatu kideak (Bolivia, Kolonbia, Ekuador eta Peru) eta Txile estatu elkartuak dira (morez). Mexiko estatu begiralea da.



Iturria: Wikipedia (Creative Commons Attribution ShareAlike 2.0).

Mercosur elikagaien munduko lehen produktorea da.

Mercosur eta Europar Batasuna negoziatzen ari dira, bi erakundeen artean merkataritza askeko gune bat eratzeko akordioa lortu nahian.

## **9. Hego Amerikako Nazioen Batasuna**

Unión de Naciones Suramericanas - UNASUR

Mercosurrek eta Andeetako Erkidegoak harreman lotuak dituzte. Alde batetik, erakunde bakoitzeko estatu kideak beste erakundearen estatu elkartuak dira, eta Txile bi erakundearen estatu elkartua da. Bestalde, bi erakundeek ekonomia-harremanak estutzeko hitzarmena garatu zuten 2002ko abenduaren 6an (Acuerdo de Complementación Económica).

Aurrerapauso garrantzitsu bat eginez, Hegoamerikako estatu guztiek Hego Amerikako Nazioen Batasuna (UNASUR) sortu zuten 2008ko maiatzaren 23an

Brasilian sinatutako itunaren bitartez. Erakunde berri horrek Mercosurreko estatu kideak, Andeetako Erkidegoko estatu kideak, Txile, Guyana eta Surinam elkartzen ditu 400 milioi biztanle duen erkidego ekonomiko zein politiko batean.



Iturria: Wikipedia

Berehalako helburu ekonomikoa Hego Amerika osoan merkataritza askeko gune bat sortzea bada ere, esan beharra dago UNASUREk helburu zehatz sakonak dituela: kideen artean kultura-, gizarte-, ekonomia- eta politika-arloetan bateratze-gunea sortzea, giza eta ekonomia-ezberdintasunak desagerrarazteko eta demokrazia indartzeko. Horretarako, elkarrizketa politikoa, gizarte-politikak, hezkuntza, energia, azpiegiturak, finantzaketa eta ingurumenaren babesa bultzatuko dira.

Etorkizunera begira, eta jakinda Mercosur eta Andeetako Erkidegoa, bakoitza bere aldetik, Europar Batasunarekin merkataritza askeko gune bat sortzeko negoziatzen ari direla, argi dago UNASUREko 12 estatu kideak eta Europar Batasuneko 27 estatu kideak (oraingoz) merkataritza askeko inoizko gunerik handiena osa dezaketela.

## XI. BATASUN EKONOMIKORAKO ESQUALDE-ERAKUNDEAK (II): ASIA, AFRIKA ETA OZEANIA

### 1. Asiako Hego-ekialdeko Nazioen Erkidegoa

*Association of Southeast Asian Nations – ASEAN* ([www.aseansec.org](http://www.aseansec.org))

Asiako Hego-ekialdeko Nazioen Erkidegoa (ingelesez duen izenaren siglez ezaguna) 1967ko abuztuan sortu zen, Filipinek, Indonesiak, Singapurrek, Malaysiak eta Thailandiak komunismoaren aurkako defentsarako erakunde bat eratu zutenean. 1984an, Brunei estatu kide bilakatu zen.

1992an Gerra Hotza bukatu zela, erakundeak lankidetzak ekonomikoan oinarritu zuen bere helburua. Horrela, ASEANek helburu bikoitza hartu zuen oinarri:

- estatu kideen artean merkataritza askeko gune bat sortzea 2010erako;
- eta merkatu batua 2020rako.

Erakundearen aldaketa horrek eskualdeko beste estatu batzuk kide zetea erraztu zuen: Vietnam 1995ean, Myanmar 1997an, Laos 1997an eta Kanbodia 1999an.



Iturria: Wikipedia eta ASEAN

Hala eta guztiz ere, ASEANeko estatu kide gehienetan sistema politiko diktatoriala edo alderdi bakarrekoa dago:

- Singapur: hiri-estatu honetan alderdi bakarreko sistema dago;
- Myanmar, Laos eta Vietnam: sistema komunistak dituzte, nahiz Laosek eta Vietnamek ekonomia-mailan kapitalismora jo duten (Txinaren adibideari jarraituz);
- Thailandia, Filipinak, Kanbodia, Malaysia eta Indonesia: sistema demokratikoak badituzte ere, “demokrazia ahulak” dira, armadak eragin handia baitu eta estatu-kolpeak emateko ahalegin anitz izaten baitira.

Hori guztia dela eta, merkatu batua lortzeko helburua praktikoa baino teorikoagoa da. Egia esanda, gaur egun estatu kideen arteko merkataritza-liberalizazioa oso murrizta da.

Txinarekin hitzarmen garrantzitsua sinatu dute ASEANeko kideek. Horren arabera, 2010erako hamaika estatuen arteko merkataritzan muga-zergak % 5etik behera jaitsiko dira. Txina ASEANeko estatu kide bihurtuko balitz, biztanleria kontuan harturik, munduko merkataritza askeko gunerik handiena sortuko litzateke. Japoniarekin eta Hego Korearekin ere lankidetzarako hitzarmenak sinatu dituzte. Herrialde horiek guztiek osatzen duten foroari “ASEAN + hiru” deritza.

Ekialdeko Timor erakundean sartzeko hautagaia da, eta Papua Ginea Berria herrialde begiralea da.

## **2. Golkoko Arabiar Estatuaren Elkarkidetzarako Kontseilua**

*Cooperation Council for the Arab States of the Gulf – CCASG*

العرابية الخليجية لدول التعاون مجلس

Persiar Golkoko estatu gehienek 1981eko maiatzean sortu zuten erakunde hau: Bahrain, Kuwait, Oman, Qatar, Saudi Arabia eta Arabiar Emirerri Batuak (Iran eta Irak ez dira kideak). Guztiek ezaugarri berdina dute, hain zuzen, haien ekonomiak aberastasun bakar batean oinarritzen direla: petrolioan.



Iturria: Wikipedia

Erakundearen oinarrizko helburua da estatu kideetako herrien arteko harremanak ondoko ekonomia-arloetan estutzea: finantzak, merkataritza, muga-zergak, turismoa, industria, nekazaritza, ur-baliabideak, ikerkuntza zientifikorako zentroak, sektore pribatuko lankidetzak.

Gaur egun, estatu kideen artean muga-zergen batasuna dago, eta Kontseilua Europar Batasunarekin merkataritza askeko itun bat negoziatzen ari da.



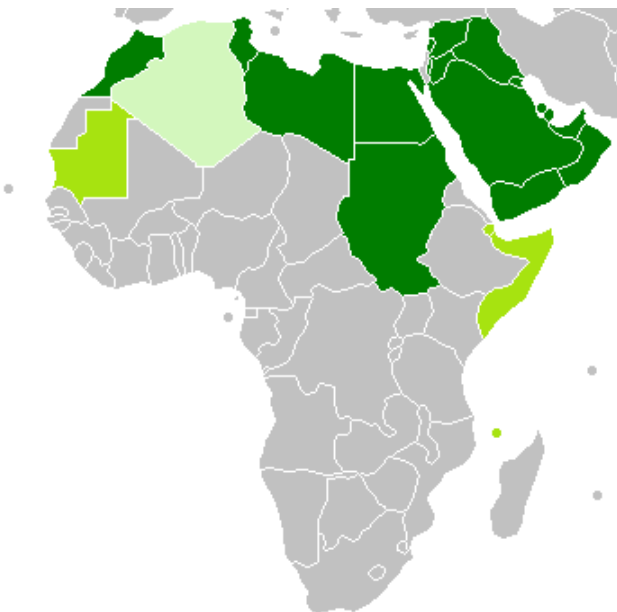
### **3. Merkataritza Askeko Arabiar Gune Handia**

*Greater Arab Free Trade Area – GAFTA*

منطقة التجارة العربية الحرة الكبرى

Merkataritza Askeko Arabiar Gune Handia 2005eko urtarrilaren 1ean sortu zen, Arabiar Ligako estatu kide gehienek sinatutako itunaren bitartez. Helburua da nazioarteko ekonomian lehiatzeko gai izango den arabiar bloke ekonomiko bat eratzea, ASEANen ereduari jarraituz.

Gaur egun estatu kideak hauek dira: Arabiar Emirerri Batuak, Bahrain, Egipto, Irak, Jordania, Kuwait, Libano, Libia, Maroko, Oman, Palestina, Qatar, Saudi Arabia, Siria, Sudan, Tunisia eta Yemen. Kide izateko eskaria egin dute Komore uharteek, Djiboutik, Mauritaniak eta Somaliak. Azkenik, Aljeria, Arabiar Ligako kide bada ere, ez da Merkataritza Askeko Arabiar Gune Handiko kidea.



Iturria: Wikipedia

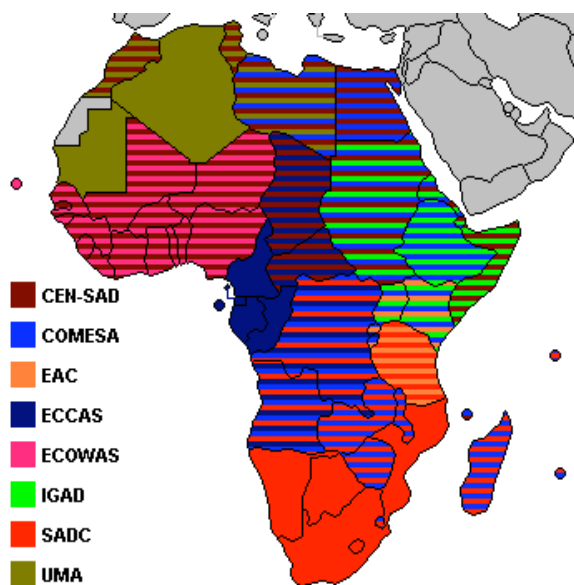
### **4. Afrikako Ekonomia Erkidegoa**

*African Economic Community – AEC*

Afrikako herrialdeek izan dituzten ekonomia- eta politika-arazoak direla eta, kontinentean lankidetzaz ekonomikorako sortu diren erakunde ugariak porrot egin dute.

Kontinentean zeuden erakundeak batuz, 1994ean Afrikako Ekonomia Erkidegoa martxan jarri zen. Erakunde horren helburua da Afrikako herrialdeen garapen ekonomikoa lortzeko oinarriak ezartzea, bide bakarra elkarlana dela argi izanik. Horrela, zenbait fasetan garatu nahi dira merkataritza askeko gunea, merkatu batua eta ekonomia- eta diru-batasuna.

Lehenengo pausoa emateko –merkataritza askeko gunea sortzea–, Afrikako estatuek osatu dituzten eskualde-erakunde ekonomikoak abiapuntu gisa hartu ziren, guztiek merkataritza liberalizatzea hasierako helburutzat baitute:

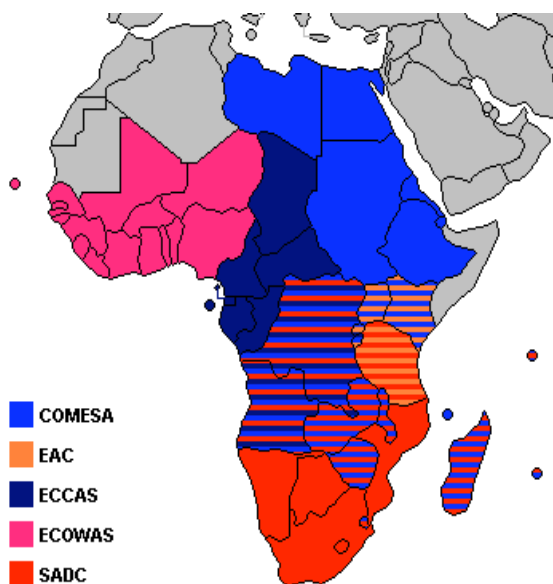


Iturria: Wikipedia

Gaur egun erakunde horiek guztiek ez dute oraindik praktikan jarri merkataritza askeko gunea. Helburu hori lortzeko prozesuaren egoera hau da:

- Sahel-Saharako Estatu Erkidegoa (CEN-SAD): prozesua gelditua
- Afrikako Ekialde eta Hegoaldeko Merkatu Batua (COMESA): prozesua garatzen
- Ekialdeko Afrikako Erkidegoa (EAC): prozesua indarrean
- Afrika Erdialdeko Estatu Ekonomia Erkidegoa (ECCAS): prozesua indarrean
- Afrika Mendebaldeko Estatu Ekonomia Erkidegoa (ECOWAS): prozesua indarrean
- Garapenerako Gobernu-arte Agintzaritza (IGAD): prozesua gelditua
- Afrikako Hegoaldeko Garapenerako Erkidegoa (SADC): prozesua indarrean
- Arabiar Magrebeko Batasuna (UMA): prozesua gelditua

Horrela, Afrikako Ekonomia Erkidegoa ez da garatzen hasi erakundea osatzen duten estatu kide guztietan, hasierako helburua betetzen hasi diren eskualde-erakundeetan baizik:



Iturria: Wikipedia

## **5. Lankidetza ekonomikoa Ozeano Borean**

a) Australiaren eta Zeelanda Berriaren arteko Ekonomia Harremanak Estutzeko Merkataritza Ituna (ANZCERTA)

Ozeano Bareko eskualdean garatuen dagoen erakundea da, eremu horretan ekonomikoki garatuen dauden bi herrialdeek eratua baitago.

Australiak eta Zeelanda Berriak merkataritza askeko ituna sinatu zuten 1965ean. Horri esker, 1980rako bien arteko merkataritzan muga-zergen % 80 kenduta zegoen. Hala eta guztiz ere, bi herrialdeen arteko ekonomia-harremanak sakondu nahi zituzten, eta helburu horrekin Ekonomia Harremanak Estutzeko Merkataritza Ituna (ANZCERTA) sinatu zuten 1983an. Helburu orokorra da batasun ekonomikoa lortzea, eta 1990erako honako ekonomia-askatasun hauek martxan jarri zituzten:

- salgaien eraman-ekarri askea
- langileen joan-etorri askea
- zerbitzuen eskaintza askea

2001ean herritarren mugitzeko askatasuna garatzeko akordioa onartu zuten bi herrialdeek (Trans-Tasman Travel Arrangement).

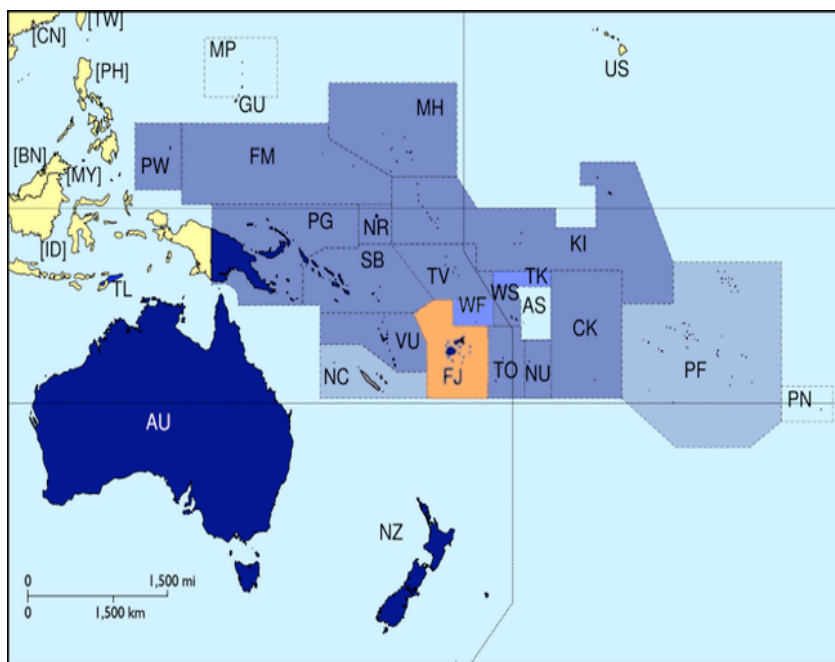
Etorkizunera begira kanpoko muga-zerga batua eta lehiari buruzko politika batua eratu nahi dituzte.

## b) Ozeano Bareko Uharteetako Foroa

1971n, Ozeano Bareko herrialde independenteek Hego Ozeano Bareko Foroa sortu zuten beren arteko lankidetzaz bultzatzeko. 2000n, foroa Ozeano Bareko lurralde guztietara zabaldu zen eta erakundearen izena aldatu zen.

Eskuarki lankidetzaz politikorako erakundea da. Helburu orokorra da gobernuen arteko lankidetzaz bultzatzea, herrialdeetako herritarren ekonomia- eta giza egoera hobetzeko.

Gaur egun, estatu kideak honako hauek dira: Australia, Cook uharteak, Mikronesiako Estatu Federatuak, Kiribati, Marshall uharteak, Nauru, Zeelanda Berria, Niue, Palau, Papua Ginea Berria, Samoa, Salomon uharteak, Tonga, Tuvalu eta Vanuatu. Fijiren kidesuna etenda dago 2009tik aurrera. Kaledonia Berria eta Frantziako Polinesia (biak frantses subiranotasunaren menpeko lurraldeak) elkartutako kideak dira. Tokelau (Zeelanda Berriko lurraldea), Wallis eta Futuna (Frantziaren subiranotasunaren menpeko lurraldea) eta Ekialdeko Timor herrialde begiraleak dira.



Iturria: Wikipedia

Praktikan harreman ekonomikoak estuak dira kideen artean, baina ez era orokor batean:

- Nauruko, Kiribatiko eta Tuvaluko dirua Australiako dolarra da.
- Cook uharteetako, Tokelauko eta Niueko dirua Zeelanda Berriko dolarra da.
- 2007an, Vanuatuk, Papua Ginea Berriak, Salomon uharteak eta Fijik Melanesiako Taldea sortu zuten, merkataritza askeko gunea eratzeko.

Etorkizunera begira, 2003an Australiak egindako proposamena garatzeko aukera dago. Horren arabera, Foroa ekonomia- eta politika-erkidego bilakatuko litzateke, Ozeano Bareko Batasuna izena harturik. Helburua litzateke Ozeano Bareko herrialde guztien artean Ekonomia Harremanak Estutzeko Merkataritza Ituna zabaltzea.

### **Oinarrizko bibliografia**

- Bescós Torres, M., *La Contratación internacional*, Madril, ICEX, 2005.
- Calvo Hornero, M.A., *Integración económica y regionalismo: principales acuerdos regionales*, Madril, Centro de Estudios Ramón Areces, 2003.
- Calvo Hornero, M.A., *Fundamentos de la Unión Europea*, Madril, Editorial Ramón Areces, 2009.
- Chabert Fonts, J., *Manual de Comercio Exterior*, Bartzelona, Gestión 2000, 2005.
- Chaliand, G., *Atlas del Nuevo Orden Mundial*, Bartzelona, Paidós, 2004.
- Díaz Mier, M.A., *Técnicas de Comercio Exterior*, Madril, Pirámide, 2004.
- Díez de Velasco, M., *Las Organizaciones Internacionales*, Madril, Tecnos, 2008.
- Díez Vergara, M., *Manual Práctico de Comercio Internacional*, Bilbo, Deustuko Unibertsitatea, 2001.
- Guardiola Sacarrera, E., *Contratos de colaboración en el Comercio Internacional*, Valentzia, Bosch, 2004.
- Instituto Español de Comercio Exterior, *Claves de la economía mundial*, Madril, ICEX, 2007.
- Instituto Español de Comercio Exterior, *Operativa y práctica del comercio exterior: curso básico*, Madril, ICEX, 2005.
- Pastor Ridruejo, J. A., *Curso de Derecho Internacional Público y Organizaciones Internacionales*, Madril, Tecnos, 2009.