

# ÍNDICE

<b>PRÓLOGO</b> .....	29
<b>CAPÍTULO 1</b>	
<b>INTRODUCCIÓN AL COMERCIO EXTERIOR</b> .....	35
1. Conceptos de Iniciación al Comercio Exterior .....	37
1.1. Conceptos Básicos .....	37
1.1.1. Origen del Comercio Exterior .....	37
1.1.2. Elementos de la Relación de Intercambio .....	37
1.2. Barreras al Comercio Exterior .....	38
1.2.1. Barreras Políticas .....	38
1.2.2. Barreras Económicas o Arancelarias .....	39
1.2.3. Barreras Jurídicas o No Arancelarias .....	39
1.3. Medidas de Defensa Comercial .....	41
1.3.1. Medidas Antidumping .....	41
1.3.2. Subvención .....	41
2. Esquema Operativo del Comercio Exterior .....	42
3. Riesgos del Comercio Exterior .....	43
3.1. Riesgos del Ámbito Empresarial .....	43
3.2. Riesgos en Operaciones de Comercio Exterior .....	44
3.3. Riesgos Financieros .....	44
4. Los 5 Pilares del Comercio Exterior .....	45
4.1. El Marketing (Tablero).....	46
4.2. El Transporte y la Logística .....	47
4.3. El Área Jurídica .....	47
4.4. Área Financiera y Medios de Cobro .....	48
4.5. Código Aduanero .....	48

4.5.1. Tratamiento de Exportaciones. Régimen de Comercio .....	48
4.5.2. Trámites Aduaneros .....	49
4.5.3. Regímenes Especiales para Determinadas Mercancías .....	50
5. Documentos del Comercio Exterior .....	50
5.1. Documentos Comerciales .....	50
5.2. Documentos de Transporte .....	51
5.3. Pólizas de Seguros .....	51
5.4. Certificados .....	51
6. Mentalización Empresarial .....	52
<b>CAPÍTULO 2</b>	
<b>MARKETING INTERNACIONAL .....</b>	<b>55</b>
1. Introducción .....	57
1.1. Filosofía de Marketing .....	57
1.2. Las Necesidades .....	59
1.3. Diferencias entre Marketing Doméstico e Internacional	60
2. La decisión de exportar en la empresa .....	61
2.1. Fases de la Internacionalización Empresarial Española	62
2.2. Fases de la Internacionalización Empresarial .....	63
3. Marketing Mix Internacional .....	65
3.1. Marketing Mix el Producto ( <i>Product</i> ) .....	66
3.1.1. Ciclo de Vida Internacional del Producto .....	67
3.1.2. Atributos del Producto .....	70

3.1.2.1.	Atributos Intrínsecos .....	71
3.1.2.2.	Atributos Externos .....	72
3.1.2.3.	Atributos Intangibles .....	75
3.2.	Marketing Mix el Precio ( <i>Price</i> ) .....	81
3.2.1.	Condicionantes para la Fijación de Precios ...	82
3.2.2.	Políticas de Precios .....	83
3.2.3.	Precio de Adquisición .....	84
3.3.	Marketing Mix la Distribución ( <i>Place</i> ) .....	85
3.3.1.	Canales de Distribución .....	86
3.3.1.1.	Canal Largo .....	86
3.3.1.2.	Canal Corto .....	87
3.3.1.3.	Canal Directo .....	87
3.4.	Marketing Mix la Promoción ( <i>Promotion</i> ) .....	88
3.4.1.	Técnicas de Promoción .....	89
3.4.1.1.	La Venta Personal .....	89
3.4.1.2.	Promoción de Ventas .....	90
3.4.1.3.	Misiones Comerciales .....	92
3.4.1.4.	Ferías y Exposiciones .....	92
3.4.1.5.	Seminarios y Conferencias .....	93
3.4.1.6.	Patrocinio y Mecenazgo .....	93
3.4.1.7.	Marketing Directo .....	94
3.4.2.	Publicidad .....	94
3.4.3.	Relaciones Públicas y Comunicación .....	95
4.	Formas de Entrada en los Mercados Exteriores .....	96
4.1.	Exportaciones Directas .....	97
4.1.1.	Venta Directa .....	98
4.1.2.	Agentes y Distribuidores .....	98
4.1.3.	Establecimiento Subsidiaria Comercial .....	100
4.2.	Exportación Indirecta .....	101
4.2.1.	Compañías de Trading “Trading companies” o Casas Comerciales .....	102
4.2.2.	Intermediarios Comerciales .....	103
4.3.	Exportación Concertada o Agrupada .....	103

4.3.1.	El “Piggy-Back” (Operación Canguro) .....	103
4.3.2.	La “Joint Venture” Internacional .....	104
4.3.3.	Agrupaciones Europeas de Interés Económico (AEIE) .....	105
4.3.4.	Las Franquicias Internacionales .....	106
4.3.5.	Las Alianzas Estratégicas .....	107
4.3.6.	Los Consorcios de Exportación .....	108
4.4.	Producción en Mercados Exteriores .....	109
4.4.1.	Contrato de Fabricación .....	110
4.4.2.	Licencia de Fabricación .....	111
4.4.3.	Establecimiento de un Centro Propio .....	112
5.	Estrategias de Exportación .....	112
5.1.	Estrategia de Diferenciación .....	113
5.2.	Estrategia de Globalización .....	113
5.3.	Estrategia de Penetración .....	114

### **CAPÍTULO 3**

<b>INVESTIGACIÓN DE MERCADOS</b> .....	<b>117</b>	
1. Elementos Básicos de la Investigación .....	119	
1.1.	Entorno Político-Económico y Normativa Legal .....	120
1.2.	La Demanda .....	120
1.3.	La Oferta .....	121
1.4.	Precios y Márgenes Comerciales .....	121
1.5.	Canales de Comercialización .....	122
2.	Etapas de la Investigación y Selección de Mercados .....	122
3.	Fuentes de Información .....	125
4.	Estructura de un Estudio de Investigación de Mercados .....	127
4.1.	Estudio por Países .....	127

4.2. Estudio por Productos .....	129
5. El Plan de Marketing Internacional .....	131
5.1. Etapas del Plan de Marketing Internacional (de la planificación comercial) .....	132
5.2. Esquema de un Plan de Marketing Internacional .....	138

## **CAPÍTULO 4**

### **DIRECCIÓN DE VENTAS INTERNACIONALES .....**

143

1. ¿Por qué una Empresa Extranjera va a Comprar mis Productos o mis Servicios? .....	145
2. Hoja de Ruta Internacional .....	147
2.1. Estudio de Partida o Justificación de la Hoja de Ruta .	148
2.1.1. Conocimiento del Marco de Actuación .....	148
2.1.2. Conocer el Mercado .....	151
2.1.3. Diseño de la Actuación en el Mercado .....	152
2.1.4. Actuar en el Mercado y Obtener el Posicionamiento .....	154
2.1.5. Cronograma de Seguimiento .....	156
2.2. Operativa Promocional en la Hoja de Ruta .....	156
2.2.1. Escandallo de Exportación de la Hoja de Ruta	158
2.2.2. Operativa Documental de la Hoja de Ruta .....	159

## **CAPÍTULO 5**

### **CONTROL DE CAMBIOS, MERCADOS DE DIVISAS**

#### **Y FINANCIACIÓN .....**

161

1. Definición y Operativa de los Mercados de Divisas .....	163
1.1. Concepto .....	163

1.2. Convertibilidad de las Divisas .....	163
1.3. Oferta y Demanda de Divisas .....	164
2. Riesgo de Cambio y su Cobertura .....	165
2.1. Concepto .....	165
2.2. Instrumentos de Cobertura de Riesgo de Cambio .....	166
2.2.1. Seguro de Cambio .....	166
2.2.2. Opciones sobre Divisas .....	167
2.2.3. Futuros de Divisas .....	168
2.2.4. Autoseguros .....	169
3. Financiación de Importaciones y Exportaciones .....	169
3.1. Financiación de la Importación .....	170
3.1.1. Generalidades .....	170
3.1.2. Sujetos Financiadores .....	171
3.1.3. Instrumentos Mercantiles de Financiación .....	171
3.1.4. Moneda de Financiación .....	171
3.2. Financiación de la Exportación .....	172
3.2.1. Generalidades .....	172
3.2.2. Créditos de Prefinanciación .....	172
3.2.3. Créditos para la Movilización del Cobro Aplazado .....	173
3.3. Prefinanciación de Exportaciones .....	175
3.3.1. Facturación y Prefinanciación en Euros .....	175
3.3.2. Facturación en Euros y Prefinanciación en Divisas .....	176
3.3.2.1. Sin Seguro .....	176
3.3.2.2. Con Seguro u Opción .....	176
3.3.3. Facturación en Divisas y Prefinanciación en Euros .....	176
3.3.3.1. Tiene Riesgo de Cambio .....	176
3.3.3.2. No tiene Riesgo de Cambio .....	176
3.3.4. Facturación en Divisas y Prefinanciación en la Propia Divisa .....	177

3.3.5. Facturación en Divisas y Prefinanciación en Distinta Divisa .....	177
4. Instrumentos Financieros de Apoyo a la Exportación .....	178
4.1. Instituto de Crédito Oficial. ICO .....	178
4.2. Fondo para la Internacionalización de la Empresa (FIEM) .....	178
4.3. Fondo para la Promoción del Desarrollo (FONPRODE) .....	180
4.4. Fondo de Cooperación para Agua y Saneamiento (FCAS) .....	183
4.5. El Convenio o Contrato de Ajuste Recíproco de Intereses (CARI) .....	186
4.6. Otros Programas de Financiación de Internacionalización Empresarial del Instituto de Crédito Oficial .....	191
4.7. Factoring .....	192
4.8. Fortaiting .....	192
4.9. Crédito al Comprador .....	193
4.10. El Eurosistema .....	194
4.11. La Zona Única de Pagos en Euros. SEPA (Single Euro Payments Area) .....	195
5. El Contrato de Ajuste Recíproco de Intereses (CARI) .....	199
5.1. CARI Individual .....	200
5.2. CARI Línea .....	200
6. Fondo para la Internacionalización de la Empresa .....	200
<b>CAPÍTULO 6</b>	
<b>ORGANIZACIÓN ECONÓMICA Y COMERCIAL DE LA UE .....</b>	<b>203</b>
1. Integración Económica .....	205

1.1. Formas de Integración .....	206
1.2. Inconvenientes de la Integración .....	208
2. Origen de la Unión Europea .....	209
2.1. Historia .....	209
2.2. Modificaciones del Tratado de Roma .....	213
3. Instituciones de la Unión Europea .....	216
3.1. La Comisión .....	216
3.2. El Consejo de la Unión Europea .....	218
3.3. El Parlamento Europeo .....	220
3.4. El Tribunal de Justicia .....	221
3.5. El Tribunal de Cuentas .....	221
3.6. Banco Central Europeo .....	222
3.7. Banco Europeo de Inversiones .....	223
4. Políticas de la Unión Europea .....	224
<b>CAPÍTULO 7</b>	
<b>CONTRATACIÓN INTERNACIONAL .....</b>	<b>225</b>
1. Introducción .....	227
1.1. Papel de los Contratos en el Comercio Internacional .	227
1.2. Peculiaridades del Entorno Jurídico Internacional .....	228
2. Concepto y Características de un Contrato Internacional ....	229
2.1. Elementos Esenciales de todo Contrato .....	230
3. La Formación y Ejecución del Contrato .....	232

3.1. Fase Preparatoria .....	232
3.2. Formación del Contrato .....	233
3.3. Ejecución y Desarrollo de los Derechos y Obligaciones del Contrato .....	235
4. Legislación Aplicable .....	237
4.1. Ley del País de una de las Partes Contratantes .....	237
4.2. Convenios Internacionales .....	238
4.3. Lex Mercatoria .....	240
4.4. Determinación de la Legislación Aplicable .....	243
5. Jurisdicción Competente .....	245
5.1. Tribunales de Justicia .....	246
5.2. Arbitraje .....	248
5.3. Reconomiento y Ejecución de Sentencias Extranjeras .....	251
6. Clausulado Habitual de los Contratos Internacionales .....	253
7. Tipos de Contratos más Utilizados en Comercio Internacional .....	256
7.1. Contrato de Compraventa Internacional .....	256
7.2. Contrato de Suministro .....	258
7.3. Contrato de Agencia Comercial Internacional .....	259
7.4. Contrato de Concesión de Venta o Distribución Comercial .....	263
7.5. <i>Piggy Back</i> .....	267
7.6. Contrato de Franquicia Internacional .....	267
7.7. Contratos de Transferencia de Tecnología .....	271
7.8. Joint Venture Internacional .....	272

## **CAPÍTULO 8**

### **TRANSPORTE INTERNACIONAL .....**

275

#### 1. La Importancia de los Distintos Tipos de Transporte .....

277

1.1. Transporte Internacional .....	277
1.1.1. La Gestión de Transporte .....	278
1.1.2. Las Personas del Transporte .....	279
1.1.2.1. Transporte Marítimo (TM).....	279
1.1.2.2. Transporte Terrestre .....	280
1.1.2.3. Transporte Aéreo .....	280
1.1.2.4. Transporte en General .....	280
2. Clasificación de los Transportes .....	281
2.1. Transporte Marítimo .....	281
2.1.1. Gestión Comercial .....	281
2.1.1.1. En Régimen de Navegación Libre o Fletamentos .....	281
2.1.1.2. En Régimen de Línea Regular .....	282
2.2. Costes del Transporte Marítimo .....	284
2.2.1. En Línea Regular .....	284
2.2.2. En Fletamentos .....	285
2.3. Marco Jurídico .....	285
2.3.1. Las Banderas de Conveniencia o FOC ( <i>Flag of Convenience</i> ) .....	286
2.3.2. El Bloqueo Marítimo .....	286
3. Transporte Aéreo .....	286
3.1. Organizaciones Internacionales .....	287
3.1.1. ICAO ( <i>International Civil Aviation Organization</i> )	287
3.1.2. IATA ( <i>International Air Transport Association</i> ) .	288
3.2. Gestión Comercial .....	289
3.3. Las tarifas Internacionales .....	289
3.3.1. Tarifas de Carga Aérea y Flete .....	290
3.3.2. Coste del Flete .....	291
3.3.3. Otros Costes .....	291
3.4. Documento de Transporte. <i>Air Way Bill</i> .....	292

3.4.1. Características de la Carta de Porte Aérea ....	292
3.5. Marco Jurídico .....	293
4. Transporte Ferroviario .....	293
4.1. Clasificación .....	294
4.1.1. Por su Regularidad .....	294
4.1.2. Por las Características de la Mercancía .....	294
4.2. Gestión Comercial .....	295
4.3. Marco Jurídico .....	296
5. Transporte por Carretera .....	296
5.1. Clasificación .....	297
5.2. Gestión Comercial .....	298
5.3. Marco Jurídico .....	298
6. Transporte Multimodal (TMM) .....	299
7. Elección del Modo de Transporte .....	299
7.1. Fiabilidad .....	300
7.2. Disponibilidad .....	301
7.3. Precio .....	301
8. Seguro de Transportes .....	302
8.1. Características Básicas del Seguro de Transporte .....	303
8.2. Elementos Personales del Contrato de Seguro .....	304
8.3. Modalidades del Seguro de Transporte .....	305
9. Términos del Transporte Internacional .....	306
9.1. Resumen de Documentos en el Transporte Internacional	314

10. Fuentes de Información sobre el Transporte Internacional de Mercancías .....	315
--	-----

## **CAPÍTULO 9**

<b>CÓDIGO ADUANERO .....</b>	<b>317</b>
------------------------------	------------

1. Introducción .....	319
2. Objeto y ámbito de aplicación del código aduanero .....	319
3. Misión de las autoridades aduaneras .....	320
4. Territorio de la Unión Europea .....	320
5. Definiciones conceptuales que regula el código aduanero ....	322
6. Operador económico autorizado .....	328
7. Control de mercancías .....	330
8. Arancel aduanero común .....	332
9. Clasificación arancelaria de las mercancías .....	334
9.1. El sistema armonizado .....	335
9.2. La nomenclatura combinada .....	335
9.3. Reglas generales para la interpretación de la nomenclatura (el reglamento (CE) nº 1832/2002) .....	336
9.4. Taric .....	339
9.5. Origen de las mercancías .....	341
9.5.1. Origen no preferencial de las mercancías .....	341
9.5.2. Origen preferencial .....	343
9.5.3. Fuentes de información del origen de la mercancía .....	346
9.6. Tipos de aranceles .....	346
9.6.1. Tipo “ad valorem” .....	346
9.6.2. Tipo específico .....	347
9.6.3. Tipo mixto .....	347
9.6.4. Tipo compuesto .....	347
9.6.5. Imposición a tanto alzado .....	348
10. Valor de aduana de la mercancía .....	348

10.1.	Método de valoración en aduana basado en el valor de transacción (art. 70) .....	349
10.2.	Elementos del valor de transacción (art. 71) .....	350
10.3.	Elementos que no deben incluirse en el valor en aduana (art. 72) .....	351
10.4.	Métodos secundarios de valoración en aduana .....	352
10.5.	Deuda aduanera de importación .....	354
10.5.1.	Despacho a libre práctica e importación temporal (art. 77) .....	354
10.5.2.	Disposiciones especiales a las mercancías no ordinarias (art. 78) .....	355
10.5.3.	Disposiciones especiales relativas a las mercancías no ordinarias (art. 78) .....	356
10.5.4.	Deuda aduanera nacida por incumplimiento (art. 79) .....	356
10.6.	Deuda aduanera de exportación .....	358
10.6.1.	Exportación y tráfico de perfeccionamiento pasivo (art. 81) .....	358
10.6.2.	Deuda aduanera nacida por incumplimiento (art. 82) .....	359
10.7.	Reglas especiales para el cálculo del importe de los derechos de importación (art. 86) .....	360
10.8.	Lugar de nacimiento de la deuda aduanera (art. 87) .....	362
10.9.	Garantía de esta deuda aduanera potencial o existente (art. 89) .....	363
10.9.1.	Garantía obligatoria (art. 90) .....	365
10.9.2.	Constitución de una garantía (art. 92) .....	366
10.9.3.	Elección de la garantía (art. 93) .....	366
10.10.	Determinación del importe de los derechos de importación o de exportación (art. 101) .....	367
10.10.1.	Notificación de la deuda aduanera (art. 102) .....	368
10.10.2.	Contracción (art. 104) .....	369
10.10.3.	Momento de la contracción (art. 105) .....	370

11. Pago del importe de los derechos de importación o de exportación. Plazos generales para el pago y suspensión del plazo de pago (art. 108) .....	371
11.1. Pago (art. 109) .....	372
11.2. Aplazamiento de pago (art. 110) .....	373
11.3. Plazos para el aplazamiento del pago (art. 111) ....	373
11.4. Extinción de la deuda aduanera. Extinción (art. 124)	374
12. Liquidación de la deuda aduanera .....	376
12.1. Mercancías introducidas en el territorio aduanero de la unión .....	377
13. Introducción de las mercancías en el territorio aduanero de la unión .....	379
13.1. Vigilancia aduanera (art. 134) .....	380
13.2. Traslado al lugar apropiado (art. 135) .....	381
13.3. Mercancías en depósito temporal (art. 144) .....	382
13.3.1. Declaración de depósito temporal (art. 145)	382
13.3.2. Rectificación e invalidación de una declaración de depósito temporal (art. 146) .....	384
13.3.3. Autorización para la explotación de los almacenes de depósito temporal (art. 148)	384
13.3.4. Fin del depósito temporal (art. 149) .....	386
13.4. Elección del régimen aduanero (art. 150) .....	386
13.4.1. Estatuto aduanero de las mercancías. Presunción de estatuto aduanero de mercancías de la Unión (art. 153) .....	386
13.4.2. Pérdida del estatuto aduanero de mercancías (art. 154) .....	387
13.4.3. Mercancías de la Unión que salen temporalmente del territorio aduanero de la Unión (art. 155) .....	388

13.5.	Inclusión de mercancías en un régimen aduanero. Declaración en aduana de mercancías y vigilancia aduanera de las mercancías de la Unión (art. 158)	388
13.5.1.	Contenido de una declaración en aduana normal (art. 162)	389
13.5.2.	Documentos justificativos (art. 163)	389
13.5.3.	Declaración simplificada (art. 166)	389
13.5.4.	Declaración complementaria (art. 167)	390
14.	Presentación de una declaración en aduana (art. 170)	391
14.1.	Presentación de una declaración en aduana previa a la presentación de las mercancías (art. 171)	392
14.2.	Simplificación del establecimiento de la declaración en aduana de mercancías incluidas en diferentes subpartidas arancelarias (art. 177)	392
14.3.	Despacho centralizado (art. 179)	393
14.4.	Comprobación de una declaración en aduana (art. 188)	394
14.5.	Examen y toma de muestras de las mercancías (art. 189)	395
14.6.	Examen y toma de muestras de las mercancías de manera parcial (art. 190)	395
15.	Levante de las mercancías (art. 194)	396
15.1.	Levante supeditado al pago del importe de los dere- chos de importación o de exportación correspon- diente a la deuda aduanera o a la constitución de una garantía (art. 195)	397
15.2.	Medidas que deberían tomar las autoridades adua- neras (art. 198)	397
16.	Abono (art. 199)	399
17.	Despacho a libre práctica (art. 201)	399
18.	Exención de derechos de importación	400

18.1. Mercancías de retorno (art. 203) .....	400
18.2. Mercancías que se hayan beneficiado de medidas establecidas en virtud de la política agrícola común (art. 204) .....	401
18.3. Mercancías incluidas con anterioridad en el régimen de perfeccionamiento activo (art. 205) .....	402
18.4. Productos de la pesca marítima y demás productos extraídos del mar (art. 208) .....	402
19. Regímenes especiales (art. 210) .....	403
20. Tránsito .....	408
20.1. Tránsito externo (art. 226) .....	408
20.2. Tránsito interno (art. 227) .....	409
20.3. Territorio único a fines de tránsito (art. 228) .....	410
20.4. Tránsito de la unión. Obligaciones del titular del régimen de tránsito de la unión y del transportista y destinatario de las mercancías que circulen al amparo del régimen de tránsito de la unión (art. 233) .....	411
20.5. Mercancías que circulen a través del territorio de un país o territorio situado fuera del territorio aduanero de la unión al amparo del régimen de tránsito externo de la unión (art. 234) .....	412
21. Depósito .....	413
21.1. Depósito aduanero .....	414
22. Perfeccionamiento (art. 241) .....	414
23. Zonas francas .....	415
23.1. Inmuebles y actividades en las zonas francas (art. 244) .....	416
23.2. Presentación de las mercancías e inclusión de éstas en el régimen (art. 245) .....	416

23.3. Mercancías de la unión en zonas francas (art. 246)	417
23.4. Mercancías no pertenecientes a la unión en zonas francas (art. 247) .....	418
23.5. Estatuto aduanero (art. 249) .....	419
24. Destino especial. Importación temporal .....	419
24.1. Plazo de permanencia de las mercancías en el régimen de importación temporal (art. 251) .....	420
24.2. Cuantía del derecho de importación en caso de importación temporal con exención parcial de derechos de importación (art. 252) .....	421
25. Destino final. Régimen de destino final (art. 254) .....	421
26. Perfeccionamiento .....	423
26.1. Perfeccionamiento activo .....	423
26.1.1. Plazo de ultimación del régimen (art. 257)	424
26.1.2. Reexportación temporal para transformación ulterior (art. 258) .....	425
26.2. Perfeccionamiento pasivo .....	426
26.2.1. Mercancías reparadas de forma gratuita (art. 260) .....	427
26.2.2. Sistema de intercambio estándar (art. 261)	427
26.2.3. Importación previa de los productos de sustitución (art. 262) .....	428
27. Salida de mercancías del territorio aduanero de la unión .	429
27.1. Formalidades previas a la salida de las mercancías (art. 263) .....	429
27.2. Formalidades de salida de las mercancías. Vigilancia aduanera y formalidades de salida (art. 267) .....	430
27.3. Exportación y reexportación .....	431

27.3.1.	Exportación de mercancías de la Unión (art. 269) .....	431
27.3.2.	Reexportación de mercancías no pertenecientes a la Unión (art. 270) .....	432
27.3.3.	Declaración sumaria de salida. Presentación de una declaración sumaria de salida (art. 271) .....	432
27.3.4.	Notificación de reexportación. Presentación de una notificación de reexportación (art. 274) .....	434
27.3.5.	Exención de los derechos de exportación. Exención de los derechos en el caso de mercancías de la Unión exportadas temporalmente (art. 277) .....	434
28.	Aplicación del nuevo código aduanero del reglamento (UE) nº 952/2013 del parlamento europeo y del consejo de 9 de octubre de 2013 .....	435
29.	Desarrollo interpretativo y conceptual del código aduanero anterior: Reglamento (CE Nº 450/2008 del parlamento europeo y del consejo de 23 de abril de 2008) .....	435
29.1.	Documento único aduanero. DUA .....	435
29.1.1.	Documentos que acompañan al DUA .....	436
29.2.	Esquemas de despachos aduaneros .....	437
29.2.1.	Exportación .....	437
29.2.2.	Importación (cuadro elaborado por la Agencia Tributaria. <a href="http://www.aeat.es">www.aeat.es</a> Inicio Aduanas e Impuestos Especiales. Procedimientos Aduaneros Esquema de importación) .....	439
29.2.3.	Tránsito (cuadro elaborado por la Agencia Tributaria. <a href="http://www.aeat.es">www.aeat.es</a> Inicio Aduanas e Impuestos Especiales. Procedimientos Aduaneros. Esquema de Tránsito) .....	440

29.3. Importación temporal .....	441
29.4. Transformación bajo control aduanero .....	443
29.5. Régimen de perfeccionamiento activo .....	444
29.6. Régimen de perfeccionamiento pasivo .....	446
29.7. Depósitos aduaneros .....	448
29.7.1. Tipos de depósitos públicos .....	449
29.7.2. Tipos de depósitos privados .....	450
29.7.3. Gestión del depósito .....	450
29.7.4. Ultimación del régimen .....	451
29.8. Zonas y depósitos francos .....	451
29.8.1. Los emplazamientos .....	452
29.9. Reexportación, destrucción y abandono .....	455
29.10. Tránsito comunitario .....	456
29.10.1. Tránsito externo .....	456
29.10.2. Tránsito interno .....	458

## **CAPÍTULO 10**

<b>FISCALIDAD INTERNACIONAL .....</b>	<b>461</b>
1. Antecedentes .....	464
2. El IVA en las Exportaciones .....	465
2.1. Régimen Tributario .....	466
2.1.1. Exportaciones de Mercancías .....	466
2.1.2. Prestación de Servicios .....	467
2.1.3. Otras Exenciones .....	468
3. El IVA Relativo a las Zonas Francas, Depósitos Francos y Otros Depósitos .....	468
4. El IVA en las Operaciones Intracomunitarias .....	469
4.1. Introducciones y Expediciones Intracomunitarias .....	469

5. Los impuestos Especiales .....	470
5.1. Los Impuestos Especiales en las Exportaciones .....	472
5.2. Introducciones y Expediciones Intracomunitarias .....	472
6. Obligación Estadística. INTRASTAT .....	473
6.1. Información Ampliada y Modelos de INTRASTAT .....	475
<b>CAPÍTULO 11</b>	
<b>MEDIOS DE COBRO Y PAGO INTERNACIONALES .....</b>	<b>477</b>
1. Introducción .....	479
2. Características Generales de los Medios de Pago .....	479
2.1. Medios de Pago: Documentarios y Simples .....	480
2.2. Elección del Medio de Pago .....	480
3. Crédito Documentario .....	481
3.1. Partes que Intervienen .....	483
3.2. Regulación .....	484
3.3. Clasificación .....	484
3.4. Secuencia Operativa .....	487
3.5. Examen de los Documentos .....	488
3.6. Documentos con “Reservas” .....	489
3.7. Fechas, Importe y Cantidad de la Mercancía .....	490
3.8. Créditos Documentarios Especiales .....	492
4. Remesa Documentaria .....	496
4.1. Tramitación de una Remesa Documentaria .....	496
5. Orden de Pago Documentaria .....	497

6. Remesa Simple .....	498
7. Orden de Pago Simple y Transferencia .....	500
8. Cheque Bancario y Cheque Personal .....	501

<b>CAPÍTULO 12</b> <b>INSTITUCIONES DEL COMERCIO EXTERIOR EN ESPAÑA .....</b>	<b>503</b>
--	------------

<b>CAPÍTULO 13</b> <b>ORGANISMOS INTERNACIONALES .....</b>	<b>511</b>
---	------------

1. OMC. Organización Mundial del Comercio .....	514
2. ONUDI. Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial .....	517
3. OCDE. Organización de Cooperación y Desarrollo Económico .....	519
4. UNCTAD. Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo .....	520
5. ASEAN. Asociación de Naciones del Sureste Asiático .....	522
6. NAFTA. Tratado de Libre Comercio de América del Norte entre EE.UU, Canadá y México .....	522
7. MERCOSUR. Mercado Común del Sur .....	523
8. Otros Bloques Comerciales .....	525
8.1. ALADI .....	525
8.2. Pacto andino .....	526
8.3. CARICOM. Comunidad del Caribe .....	527
8.4. UMA. Unión del Magreb Árabe .....	528

<b>CAPÍTULO 14</b> <b>INCOTERMS 2010 .....</b>	<b>529</b>
---	------------

1. Utilización .....	531
----------------------	-----

2. Clasificación de los Incoterms .....	532
3. Relación y Descripción de cada Incoterm .....	534
4. Criterios de Selección del Incoterm .....	538
4.1. En Función del Mercado .....	538
4.2. En Función de la Experiencia o Importancia del Exportador .....	538
<b>CAPÍTULO 15</b>	
<b>ANEXOS</b> .....	541
1. Glosario de Términos .....	543
2. Documentos de Comercio Exterior .....	558
3. Viabilidad Legal y Administrativa .....	567
<b>CAPÍTULO 16</b>	
<b>BIBLIOGRAFÍA</b> .....	573

# **PRÓLOGO**



El manual que tienes en tus manos pretende que aprendas todos los conceptos y materias del comercio exterior así como la mentalización y el esquema mental necesario para encarar las relaciones comerciales internacionales.

Este manual está enfocado para que todo profesional, sea cual sea su formación o desempeño laboral, entre a formar parte del conocimiento del comercio exterior. El mundo globalizado en el que vivimos hace necesaria una formación específica sobre el comercio exterior para poder entender y conocer la realidad empresarial actual. Es probable que incluso la empresa en donde un profesional desempeña su labor laboral no esté directamente relacionada con el comercio exterior sin embargo; sus clientes, sus proveedores o su competencia sí es muy probable que tengan una relación mucho más estrecha con el comercio exterior, lo que obliga al profesional a conocer y saber esta realidad.

El principal reto de un profesional que necesita adquirir conocimientos sobre el comercio exterior es el de adaptar su mentalidad y sus criterios a la realidad globalizada. La estrechez de miras; los estereotipos culturales; el no saber adaptarse a la cultura, a las normas o costumbres de un país; el pensar que todo lo bueno está en su país o en su pueblo... hacen que las relaciones comerciales fracasen. Un refrán español dice: “dónde estuvieras, haz lo que vieras” y esta sabiduría ancestral debe ser seguida a rajatabla. Nada es mejor o peor que lo nuestro, tan sólo ¡es diferente! Esta filosofía hará que nos convirtamos en buenos profesionales, en mejores personas, y que el desempeño de la actividad exportadora sea enormemente gratificadora.

Hoy por hoy una empresa, sea cual sea su tamaño, que no esté enfocada a mantener relaciones comerciales fuera de su entorno próximo está abocada a equivocarse en su estrategia y a ser muy débil frente a los ciclos económicos y frente a su competencia. Una competencia que ha dejado de ser diferenciada en competencia nacional o internacional para ser considerada competencia global. En las décadas de los ochenta y de los noventa la sociedad empresarial vio como marcas y empresas

conocidas desaparecían o eran compradas por empresas multinacionales. Barrerios, Pegaso, Bultaco, Galerías Preciados, Radiola, Helados Avidesa y así un largo etcétera. No cabe la menor duda que en las próximas décadas del siglo XXI más empresas y marcas entrarán a formar parte de la memoria histórica de los consumidores y de los clientes y aparecerán en los próximos episodios de la serie “Cuéntame cómo pasó”.

En algunos ambientes empresariales de los años ochenta el comentario generalizado de algunos empresarios era: “¿Pero quién va a querer comprar productos ingleses o franceses con lo buenos que son los productos españoles?”. En los años noventa evolucionó en comentarios tales como: “¿Pero cómo alguien va a preferir zapatos o ropa de China a los zapatos o ropa española?”. Los empresarios que creyeron que el consumidor o los clientes no iban a demandar productos de esos países fueron los que hicieron que sus empresas quebraran.

Algunas empresas, algunos empresarios, piensan que su tamaño sí importa para exportar y creen que la actividad exportadora “es para los grandes” y que a ellos no les interesa exportar. Nada más incierto. Cada empresa puede y debe exportar en función de sus posibilidades y de su tamaño. El avance tecnológico y el uso de Internet hace posible llegar a cualquier rincón del mundo, tan solo hay que saber cómo hacerlo. También comienzan cada vez más a ser requeridos los servicios externos de exportación a través de consultores expertos de comercio exterior al igual que sucede en otros aspectos empresariales, como es la contratación de servicios externos de expertos laborales, contables o fiscales. Una empresa puede disponer de su propio departamento de comercio exterior externo abaratando así los costes de infraestructura y de viajes.

Otro factor en los que este manual hace mención especial con un tema específico es el tema de las técnicas de venta internacionales. El comercio exterior es única y exclusivamente un tema de ventas. De nada sirve tener un conocimiento exhaustivo de medios de pago, fiscalidad o de transporte que si no se dispone de un cliente, de alguien al que vender,

de nada sirve tanta formación. El comercio exterior tiene como fundamento una estrategia comercial en donde habrá que seleccionar el dónde vender, el dónde producir y el qué vender de la cartera de productos o de servicios de la empresa. Se trata de vender única y exclusivamente.

El conocimiento de idiomas es una herramienta básica de ventas. A todas las personas les gusta que les hablen en su propio idioma lo que hace mucho más sencillo la venta. Entonces, ¿cuántos idiomas son necesarios saber y conocer? Pues cuantos más mejor y, por supuesto, el inglés bien hablado y escrito. Tan solo los objetivos del país o de la zona geográfica nos determinarán qué idiomas serán los que tengamos que conocer y hablar. ¿Eso quiere decir que sin idiomas no se puede exportar? No, se puede exportar sin saber o dominar idiomas lo que sucede es que será un poco más difícil y que se deberá subsanar con la contratación de intérpretes o de personal de secretariado que los dominen.

Sé bienvenido querido lector y estudiante a este mundo tan apasionante y enriquecedor del comercio exterior en donde podrás crecer y desarrollar tanto tus capacidades profesionales como personales.