MANUAL PRÁCTICO DE COMERCIO EXTERIOR

PARA SABER CÓMO VENDER EN EL EXTERIOR

5ª EDICIÓN

MIGUEL ÁNGEL MARTÍN MARTÍN
RICARDO MARTÍNEZ GORMAZ

MANUAL PRÁCTICO DE COMERCIO EXTERIOR. 5ª EDICIÓN
PARA SABER CÓMO VENDER EN EL EXTERIOR

Autores: Miguel Ángel Martín Martín
Ricardo Martínez Gormaz

Edita:
© FUNDACIÓN CONFEMETAL
Príncipe de Vergara, 74 – 28006 Madrid
Tel.: 91 782 36 30. Fax: 91 563 17 41
editorial@fundacionconfemetal.es
www.fundacionconfemetal.com

ISBN: 978-84-15781-09-7
Depósito Legal: M-2689-2014

Impreso en España – *Printed in Spain*

QUEDA PROHIBIDA TODA REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL DE LA OBRA POR CUALQUIER MEDIO O PROCEDIMIENTO SIN AUTORIZACIÓN PREVIA.

“A nuestras familias, por su comprensión y apoyo en el tiempo dedicado a la elaboración de este libro.”

“Dedicado a:

todos aquellos que saben esperar en los aeropuertos haciendo de las escalas un momento entretenido. A todos aquellos que tienen un extenso control de vacunas. A todos aquellos que saben cómo sobrevivir al jet lag. A todos aquellos que viven y disfrutan la pasión del comercio exterior. A todos los consultores de comercio exterior.”

ÍNDICE

PRÓLOGO 29

CAPÍTULO 1
INTRODUCCIÓN AL COMERCIO EXTERIOR 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

CAPÍTULO 2
MARKETING INTERNACIONAL 55

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 *(Product)* 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 *(Price)* 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 *(Place)* 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 *(Promotion)* 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. Ferias 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
INVESTIGACIÓN DE MERCADOS 117

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 Institudo 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

CAPÍTULO 6
ORGANIZACIÓN ECONÓMICA Y COMERCIAL DE LA UE 203

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

CAPÍTULO 7
CONTRATACIÓN INTERNACIONAL 225

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. *Piggy Back* 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 *(Flag of Convenience)* 286
2.3.2. El Bloqueo Marítimo 286

3. Transporte Aéreo 286

3.1. Organizaciones Internacionales 287
3.1.1. ICAO *(International Civil Aviation Organization)* 287
3.1.2. IATA *(International Air Transport Association)* . 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. *Air Way Bill* 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 Jurididco 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
CÓDIGO ADUANERO 317

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 nomenclarura 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 ima 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 imoprte 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 territori 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 derechos de importación o de exportación correspondiente a la deuda aduanera o a la constitución de una garantía (art. 195) 397
15.2. Medidas que deberían tomar las autoridades aduaneras (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 beneficidado 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 titutlar 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 anteriror: 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. www.aeat.es Inicio Aduanas e Impuestos Especiales. Procedimientos Aduaneros Esquema de importación) 439
29.2.3. Tránsito (cuadro elaborado por la Agencia Tributaria. www.aeat.es 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
FISCALIDAD INTERNACIONAL 461

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

CAPÍTULO 11
MEDIOS DE COBRO Y PAGO INTERNACIONALES 477

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

CAPÍTULO 12
INSTITUCIONES DEL COMERCIO EXTERIOR EN ESPAÑA 503

CAPÍTULO 13
ORGANISMOS INTERNACIONALES 511

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

CAPÍTULO 14
INCOTERMS 2010 529

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

CAPÍTULO 15
ANEXOS 541

1. Glosario de Términos 543
2. Documentos de Comercio Exterior 558
3. Viabilidad Legal y Administrativa 567

CAPÍTULO 16
BIBLIOGRAFÍA 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 desempaña 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 cómo: "¿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.