

ÍNDICE

Prólogo	25
Capítulo 1.	
INTRODUCCIÓN AL COMERCIO EXTERIOR	29
1. Conceptos de iniciación al comercio exterior	31
1.1. Conceptos básicos	31
1.1.1. Origen del comercio exterior	31
1.1.2. Elementos de la relación de intercambio	31
1.2. Barreras al comercio exterior	32
1.2.1. Barreras políticas	32
1.2.2. Barreras económicas o arancelarias	33
1.2.3. Barreras jurídicas o no arancelarias	33
1.3. Medidas de defensa comercial	35
1.3.1. Medidas antidumping	35
1.3.2. Subvención	35
2. Esquema operativo del comercio exterior	36
3. Riesgos del comercio exterior	37
3.1. Riesgos del ámbito empresarial	37
3.2. Riesgos en operaciones de comercio exterior	38
3.3. Riesgos financieros	38
4. Los 5 Pilares del comercio exterior	39
4.1. Gestión comercial y marketing (Tablero)	40
4.2. Gestión del transporte y la logística	41
4.3. Gestión jurídica	41
4.4. Gestión financiera	42
4.5. Gestión aduanera	42
4.5.1. Tratamiento de exportaciones. Régimen de comercio	42

4.5.2. Trámites aduaneros	43
4.5.3. Regímenes especiales para determinadas mercancías	44
5. Documentos del comercio exterior	44
5.1. Documentos comerciales	44
5.2. Documentos de transporte	45
5.3. Pólizas de seguros	45
5.4. Certificados	45
6. Mentalización empresarial	46

Capítulo 2.

MARKETING INTERNACIONAL	49
1. Introducción	51
1.1. Filosofía de Marketing	51
1.2. Las Necesidades	53
1.3. Diferencias entre Marketing Doméstico e Internacional	54
2. La decisión de exportar en la empresa	55
2.1. Fases de la Internacionalización Empresarial Española	56
2.2. Fases de la Internacionalización Empresarial	57
3. Marketing Mix Internacional	59
3.1. Marketing Mix el Producto (<i>Product</i>)	60
3.1.1. Ciclo de Vida Internacional del Producto	61
3.1.2. Atributos del Producto	64
3.2. Marketing Mix el Precio (<i>Price</i>)	75
3.2.1. Condicionantes para la Fijación de Precios	76
3.2.2. Políticas de Precios	77
3.2.3. Precio de Adquisición	78
3.3. Marketing Mix la Distribución (<i>Place</i>)	79
3.3.1. Canales de Distribución	80

3.4. Marketing Mix la Promoción (<i>Promotion</i>)	82
3.4.1. Técnicas de Promoción	83
3.4.2. Publicidad	88
3.4.3. Relaciones Públicas y Comunicación	89
4. Formas de Entrada en los Mercados Exteriores	90
4.1. Exportaciones Directas	91
4.1.1. Venta Directa	92
4.1.2. Agentes y Distribuidores	92
4.1.3. Establecimiento Subsidiaria Comercial	94
4.2. Exportación Indirecta	95
4.2.1. Compañías de Trading “Trading companies” o Casas Comerciales	96
4.2.2. Intermediarios Comerciales	97
4.3. Exportación Concertada o Agrupada	97
4.3.1. El “ <i>Piggy-Back</i> ” (Operación Canguro)	97
4.3.2. La “Joint Venture” Internacional	98
4.3.3. Agrupaciones Europeas de Interés Económico (AEIE)	99
4.3.4. Las Franquicias Internacionales	100
4.3.5. Las Alianzas Estratégicas	101
4.3.6. Los Consorcios de Exportación	102
4.4. Producción en Mercados Exteriores	103
4.4.1. Contrato de Fabricación	104
4.4.2. Licencia de Fabricación	105
4.4.3. Establecimiento de un Centro Propio	106
5. Estrategias de Exportación	106
5.1. Estrategia de Diferenciación	107
5.2. Estrategia de Globalización	107
5.3. Estrategia de Penetración	108

Capítulo 3.

INVESTIGACIÓN DE MERCADOS 111

1. Elementos Básicos de la Investigación	113
1.1. Entorno Político-Económico y Normativa Legal	114
1.2. La Demanda	114
1.3. La Oferta	115
1.4. Precios y Márgenes Comerciales	115
1.5. Canales de Comercialización	116
2. Etapas de la Investigación y Selección de Mercados	116
3. Fuentes de Información	119
4. Estructura de un Estudio de Investigación de Mercados	121
4.1. Estudio por Países	121
4.2. Estudio por Productos	123
5. El Plan de Marketing Internacional	125
5.1. Etapas del Plan de Marketing Internacional (de la planificación comercial)	126
5.2. Esquema de un Plan de Marketing Internacional	132

Capítulo 4.

DIRECCIÓN DE VENTAS INTERNACIONALES 137

1. ¿Por qué una Empresa Extranjera va a Comprar mis Productos o mis Servicios?	139
2. Hoja de Ruta Internacional	141
2.1. Estudio de Partida o Justificación de la Hoja de Ruta	142
2.1.1. Conocimiento del Marco de Actuación	142
2.1.2. Conocer el Mercado	145
2.1.3. Diseño de la Actuación en el Mercado	146
2.1.4. Actuar en el Mercado y Obtener el Posicionamiento	148
2.1.5. Cronograma de Seguimiento	150

2.2. Operativa Promocional en la Hoja de Ruta	150
2.2.1. Escandallo de Exportación de la Hoja de Ruta	152
2.2.2. Operativa Documental de la Hoja de Ruta	153

Capítulo 5.

CONTROL DE CAMBIOS, MERCADOS DE DIVISAS

Y FINANCIACIÓN	157
-----------------------------	------------

1. Definición y Operativa de los Mercados de Divisas	159
1.1. Concepto	159
1.2. Convertibilidad de las Divisas	159
1.3. Oferta y Demanda de Divisas	160
2. Riesgo de Cambio y su Cobertura	161
2.1. Concepto	161
2.2. Instrumentos de Cobertura de Riesgo de Cambio	162
2.2.1. Seguro de Cambio	162
2.2.2. Opciones sobre Divisas	163
2.2.3. Futuros de Divisas	164
2.2.4. Autoseguros	165
3. Financiación de Importaciones y Exportaciones	165
3.1. Financiación de la Importación	166
3.1.1. Generalidades	166
3.1.2. Sujetos Financiadores	167
3.1.3. Instrumentos Mercantiles de Financiación	167
3.1.4. Moneda de Financiación	167
3.2. Financiación de la Exportación	168
3.2.1. Generalidades	168
3.2.2. Créditos de Prefinanciación	168
3.2.3. Créditos para la Movilización del Cobro Aplazado ...	169
3.3. Prefinanciación de Exportaciones	171
3.3.1. Facturación y Prefinanciación en Euros	171

3.3.2.	Facturación en Euros y Prefinanciación en Divisas	172
3.3.3.	Facturación en Divisas y Prefinanciación en Euros	172
3.3.4.	Facturación en Divisas y Prefinanciación en la Propia Divisa	173
3.3.5.	Facturación en Divisas y Prefinanciación en Distinta Divisa	173
4.	Instrumentos Financieros de Apoyo a la Exportación	174
4.1.	Instituto de Crédito Oficial. ICO	174
4.2.	Fondo para la Internacionalización de la Empresa (FIEM)	174
4.3.	Fondo para la Promoción del Desarrollo (FONPRODE)	176
4.4.	Fondo de Cooperación para Agua y Saneamiento (FCAS)	179
4.5.	El Convenio o Contrato de Ajuste Recíproco de Intereses (CARI)	182
4.6.	Otros Programas de Financiación de Internacionalización Empresarial del Instituto de Crédito Oficial	187
4.7.	Factoring	188
4.8.	Fortaiting	188
4.9.	Crédito al Comprador	189
4.10.	El Eurosistema	190
4.11.	La Zona Única de Pagos en Euros. SEPA (Single Euro Payments Area)	191
5.	El Contrato de Ajuste Recíproco de Intereses (CARI)	195
5.1.	CARI Individual	196
5.2.	CARI Línea	196
6.	Fondo para la Internacionalización de la Empresa	196

Capítulo 6.

ORGANIZACIÓN ECONÓMICA Y COMERCIAL DE LA UE 199

1. Integración Económica	201
1.1. Formas de Integración	202
1.2. Inconvenientes de la Integración	204
2. Origen de la Unión Europea	205
2.1. Historia	205
2.2. Modificaciones del Tratado de Roma	209
3. Instituciones de la Unión Europea	212
3.1. La Comisión	212
3.2. El Consejo de la Unión Europea	214
3.3. El Parlamento Europeo	216
3.4. El Tribunal de Justicia	217
3.5. El Tribunal de Cuentas Europeo	217
3.6. Banco Central Europeo 1	218
3.7. Banco Europeo de Inversiones	219
4. Políticas de la Unión Europea	220

Capítulo 7.

GESTIÓN JURÍDICA DEL COMERCIO EXTERIOR 221

1. Introducción	223
2. Peculiaridades de la gestión jurídica	224
2.1. Características principales del contrato internacional	224
2.2. Fases de negociación del contrato	226
2.2.1. La carta de intenciones	226
2.2.2. El precontrato	226
2.2.3. La opción de compra	226
2.2.4. La oferta	227

2.3. Elementos de un contrato	227
2.4. Extinción y resolución del contrato	228
3. Tipos de contratos internacionales	229
3.1. Contrato de compraventa internacional	229
3.1.1. Obligaciones del vendedor	230
3.1.2. Obligaciones del comprador	231
3.2. Contratos de agencia comercial	231
3.2.1. Obligaciones del agente	231
3.2.2. Obligaciones de la empresa exportadora	231
3.2.3. Contrato de omisión	232
3.3. Contrato de distribución	232
3.4. Contrato de Joint Venture	233
3.4.1. Tipos de contrato de Joint Venture	233
3.5. Contrato de franquicias	234
3.6. Contrato de transferencia de tecnología	234
3.7. Resolución de conflictos	235

Capítulo 8.

TRANSPORTE INTERNACIONAL	237
1. Concepto de logística	239
1.1. Las plataformas logísticas	240
1.2. Los hubs	240
1.3. El hinterland	241
1.4. Terminal intermodal	242
1.5. El operador logístico	243
2. El transporte: el eslabón de la cadena logística	243
2.1. Transporte internacional	244
2.1.1. La gestión del transporte	245
2.1.2. Las personas del transporte	246

3. Clasificación de los transportes	248
3.1. Transporte marítimo	248
3.1.1. Gestión comercial	248
3.2. Costes del transporte marítimo	251
3.2.1. En línea regular	251
3.2.2. En fletamentos	252
3.3. Marco jurídico	253
3.3.1. Las banderas de conveniencia o FOC (Flag of convenience)	253
3.3.2. El bloqueo marítimo	253
4. Transporte aéreo	254
4.1. Organizaciones internacionales	255
4.1.1. ICAO (international civil aviation organization)	255
4.1.2. IATA (international air transport association)	255
4.2. Gestión comercial	256
4.3. Las tarifas internacionales	257
4.3.1. Tarifas de carga aérea y flete	257
4.3.2. Otros costes	259
4.4. Documento de transporte. Air way bill	259
4.4.1. Características de la carta de porte aéreo	259
4.5. Marco jurídico	260
5. Transporte ferroviario	261
5.1. Clasificación	262
5.1.1. Por su regularidad	262
5.1.2. Por las características de la mercancía	262
5.2. Gestión comercial	262
5.3. Marco jurídico	264
6. Transporte por carretera	264
6.1. Clasificación	265

6.2. Gestión comercial	266
6.3. Marco jurídico	266
7. Transporte multimodal	267
8. Elección del modo de transporte	267
8.1. Fiabilidad	268
8.2. Disponibilidad	269
8.3. Precio	269
9. Seguro de transportes	270
9.1. Características básicas del seguro de transportes	271
9.2. Los elementos personales del contrato de seguro	272
9.3. Modalidades del seguro de transporte	273
9.3.1. Por el tipo de transporte	273
9.3.2. Por el interés puesto en riesgo	273
9.3.3. Por la duración del contrato	274
9.3.4. Por la amplitud de la cobertura	274
10. Términos del transporte internacional	274
10.1. Resumen de documentos en el transporte internacional	282

Capítulo 9.

GESTIÓN ADUANERA	283
-------------------------------	------------

1. Introducción	285
2. Objeto y ámbito de aplicación del código aduanero de la unión (CAU).....	285
2.1. Territorio aduanero	286
2.2. Definiciones (artículo 5)	288
3. Representación aduanera	293
4. Operador económico autorizado	296

5. Arancel aduanero común y clasificación arancelaria de las mercancías	299
5.1. Clasificación arancelaria de las mercancías	301
5.2. El sistema armonizado	302
5.3. La nomenclatura combinada	302
5.3.1. Reglas generales para la interpretación de la nomenclatura (el reglamento (CE) nº 1832/2002)	303
5.4. Taric	305
5.5. Tipos de aranceles	308
5.5.1. Tipo “ad valorem”	308
5.5.2. Tipo específico	308
5.5.3. Tipo mixto	309
5.5.4. Tipo compuesto	309
5.5.5. Imposición a tanto alzado	309
6. Origen de las mercancías	309
6.1. Origen no preferencial	312
6.2. Origen preferencial	313
7. Valor en aduana de la mercancía	315
8. Deuda aduanera	320
8.1. Nacimiento de la deuda aduanera	321
8.1.1. En la importación	321
8.1.2. En la exportación	321
8.2. Liquidación de la deuda aduanera	322
8.3. Extinción de la deuda aduanera	325
9. Mercancías introducidas en el territorio aduanero	326
9.1. Declaración sumaria de entrada	326
9.2. Presentación de las mercancías en aduana	328
9.3. Depósito temporal de las mercancías	330

10. Destinos aduaneros	331
10.1. Despacho a libre práctica	331
10.1.1. Mercancías de retorno	332
10.2. Productos de la pesca marítima y demás productos extraídos del mar	335
11. Regímenes especiales (artículo 20)	335
11.1. Tránsito	341
11.1.1. Tránsito externo (artículo 226)	341
11.1.2. Tránsito interno (artículo 227)	342
11.1.3. Territorio único a fines de tránsito (artículo 228)	343
11.1.4. 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 (artículo 233)	343
11.1.5. Mercancías que circulan 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 (artículo 234)	345
11.2. Depósito	346
11.3. Depósito aduanero	347
11.4. Perfeccionamiento (artículo 241)	347
11.5. Zonas francas	348
11.5.1. Zonas francas en España	352
11.6. Destino especial. Importación temporal	352
11.7. Destino final. Régimen de destino final (artículo 254)	355

11.8.	Perfeccionamiento	356
11.8.1.	Perfeccionamiento activo	356
11.8.2.	Perfeccionamiento pasivo	359
12.	Salida de mercancías del territorio aduanero de la unión	362
12.1.	Formalidades previas a la salida de las mercancías (artículo 263)	362
12.2.	Formalidades de salida de las mercancías. Vigilancia aduanera y formalidades de salida (artículo 267)	363
12.3.	Exportación y reexportación	365
12.3.1.	Exportación de mercancías de la unión (artículo 269)	365
12.3.2.	Reexportación de mercancías no pertencientes a la unión (artículo 270)	365
12.3.3.	Declaración sumaria de salida. Presentación de una declaración sumaria de salida (artículo 271)	366
12.3.4.	Notificación de reexportación. Presentación de una notificación de reexportación (artículo 274)	367
12.3.5.	Exención de los derechos de exportación. Exención de los derechos de exportación en el caso de mercancías de la unión exportadas temporalmente (artículo 277)	368
13.	Documento único aduanero. DUA	368
13.1.	Documentos que acompañan al DUA	369
14.	Despachos aduaneros	370
14.1.	Exportación	370
14.2.	Importación	371
15.	Operaciones privilegiadas	372
15.1.	Franquicias aduaneras	372

15.2.	Mercancías de retorno	373
15.3.	Productos de la pesca marítima y otros productos extraídos del mar	374
16.	Otras medidas aduaneras	374
16.1.	Los contingentes arancelarios	374
16.1.1.	Contingentes arancelarios cuantitativos	375
16.2.	Suspensiones arancelarias	376
16.3.	Límites máximos arancelarios o plafonds	376
16.4.	Medidas de defensa comercial	377
16.4.1.	Medidas antidumping	377
16.4.2.	Derechos compensatorios	377
16.4.3.	Mercancías con usurpación de marcas	377
17.	Estrategia en la gestión aduanera	378
18.	Compras por internet y envíos entre particulares	379
18.1.	Productos con restricciones	381
18.2.	Control de seguridad de los productos	383
19.	Comercio electrónico. Ecommerce	384
19.1.	Importaciones en el comercio electrónico	384
19.2.	Modificaciones de la directiva 2006/112/CE con efectos a partir del 1 de enero de 2021	387
19.2.1.	Artículo 14.4.2	387
19.2.2.	Artículo 14 bis	388

Capítulo 10.

FISCALIDAD INTERNACIONAL

1.	Antecedentes	392
2.	El IVA en las exportaciones	393
2.1.	Régimen tributario	394
2.1.1.	Exportaciones de mercancías	394

2.1.2. Prestación de servicios	395
2.1.3. Otras exenciones	396
3. El IVA relativo a las zonas francas, depósitos francos y otros depósitos	396
4. El IVA en las operaciones intracomunitarias	397
4.1. Introducciones y expediciones intracomunitarias	397
4.2. Armonización y simplificación de determinadas normas en operaciones intracomunitarias, aplicable a partir de 1 de enero de 2020	398
5. Los impuestos especiales	400
5.1. Los impuestos especiales en las exportaciones	402
5.2. Introducciones y expediciones intracomunitarias	403
6. Obligación estadística. INTRASTAT	403
6.1. Información ampliada y modelos de INTRASTAT	405
7. Operaciones triangulares	406
7.1. Tipos de operaciones triangulares	406
7.2. Variables de estudio en las operaciones triangulares	408

Capítulo 11.

MEDIOS DE COBRO Y PAGO INTERNACIONALES	411
1. Introducción	413
2. Características generales de los medios de pago	413
2.1. Medios de pago: Documentarios y simples	414
2.2. Elección del medio de pago	414
3. Crédito documentario	415
3.1. Partes que intervienen	417
3.2. Regulación	418
3.3. Clasificación	419
3.4. Secuencia operativa	422

3.5. Examen de los documentos	422
3.6. Documentos con “reservas”	424
3.7. Fechas, importe y cantidad de la mercancía	424
3.8. Créditos documentarios especiales	426
4. Remesa documentaria	431
4.1. Tramitación de una remesa documentaria	431
5. Orden de pago documentaria	432
6. Remesa simple	433
7. Orden de pago simple y transferencia	435
8. Cheque bancario y cheque personal	436
9. Cripto monedas y tecnología blockchain	438
9.1. Medios de pago y de cobro para el comercio electrónico	439

Capítulo 12.

INSTITUCIONES DEL COMERCIO EXTERIOR EN ESPAÑA	441
--	------------

Capítulo 13.

ORGANISMOS INTERNACIONALES Y

PRINCIPALES INTEGRACIONES	453
--	------------

1. OMC. Organización Mundial del Comercio	456
2. ONUDI. Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial	459
3. OCDE. Organización de Cooperación y Desarrollo Económico	461
4. UNCTAD. Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo	462
5. ASEAN. Asociación de Naciones del Sureste Asiático	464
6. NAFTA. Tratado de Libre Comercio de América del Norte entre EE.UU, Canadá y México	464
7. MERCOSUR. Mercado Común del Sur	465

8. Otros bloques comerciales	467
8.1. ALADI	467
8.2. Pacto andino	468
8.3. CARICOM. Comunidad del Caribe	469
8.4. UMA. Unión del Magreb Árabe	470

Capítulo 14.

INCOTERMS 2020	471
-----------------------------	------------

1. Utilización	473
2. Clasificación de los Incoterms	475
3. Relación y Descripción de cada Incoterm	477
4. Criterios de Selección del Incoterm	490
4.1. En Función del Mercado	490
4.2. En Función de la Experiencia o Importancia del Exportador	490
5. Direcciones de consulta y de ampliación sobre los Incoterms	491

Capítulo 15.

ESTRATEGIAS DE INTERNACIONALIZACIÓN	493
--	------------

1. Elementos de origen	495
2. Elementos en destino	496
3. Hoja de ruta	497
4. Tipos de relaciones estratégicas internacionales	497
5. Dificultades en la elección de la estrategia	498
6. Fases del proceso de internacionalización	500
6.1. Variables propias de la empresa	500
6.2. Variables de la dirección	501
6.3. Variables comerciales	502
6.4. Ejecución del plan estratégico	503

7. Herramientas de apoyo al diseño de la estrategia de internacionalización	504
7.1. Exportar a través de los colectivos de inmigrantes	505
7.2. Exportar a través de españoles residentes en los mercados exteriores	506
7.3. Posicionamiento a través de sellos y distinciones referentes	506
7.3.1. Tipos de sellos	508
7.4. Identificación de destrezas profesionales de ITP de Acocex	509

Capítulo 16.

ANEXOS	513
---------------------	-----

1. Glosario de términos	515
2. Documentos de comercio exterior	531
3. Viabilidad legal y administrativa	548

Capítulo 17.

BIBLIOGRAFÍA	555
---------------------------	-----