



Interreg
España - Portugal
Fondo Europeo de Desarrollo Regional



INTERNOVA
MARKETFOOD

GUÍA DE COMERCIO EXTERIOR

Programa de aceleración para la mejora conjunta de la competitividad

#internacionalización #innovacióntecnológica #marketing



Dirigido a pymes del sector agroalimentario de la Eurorregión Galicia-Norte de Portugal



ÍNDICE DE CONTENIDOS

PRÓLOGO	3
1. PRODUCTO.....	5
1.1. Arancel.....	5
1.1.1. Partida Arancelaria. TARIC.....	6
1.2. Documentos de Comercio Exterior	11
1.2.1. Documentos Comerciales	11
1.2.2. Documentos de Transporte.....	14
1.2.3. Pólizas de seguros.....	18
1.2.4. Documentación por países	19
1.3. Certificados	19
2. PRECIO	24
2.1. Incoterms 2010	24
2.2. Construcción del precio.....	28
3. MEDIOS DE PAGO INTERNACIONALES	29
4. CONTRATACIÓN INTERNACIONAL.....	30
5. LOGÍSTICA	31
5.1. Aduanas.....	31
5.1.1. El Documento único administrativo (DUA):	31
5.1.2. Barreras comerciales, Aranceles y Documentos.....	32
5.2. Transporte y Logística.....	32
6. IDENTIFICACIÓN DE CONTACTOS	33
6.1. Búsqueda de socios.....	33
6.2. Portales B2B	33
6.3. Ferias	34
7. APOYOS.....	35
7.1. Entidades de apoyo a la Internacionalización	35
7.2. Organismos públicos de apoyo a la Internacionalización.....	36

PRÓLOGO

Esta guía se ha desarrollado en el marco del proyecto INTERNOVAMARKET-FOOD: Programa acelerador para aumentar la competitividad del sector alimentario de Galicia-Norte de Portugal, cofinanciado por el Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER) a través del Programa Interreg V-A España-Portugal (POCTEP) 2014-2020, dentro del Eje 2 "Crecimiento integrador a través de una cooperación transfronteriza a favor de la competitividad empresarial".

INTERNOVAMARKET-FOOD pretende contribuir a que la Euroregión Galicia-Norte de Portugal se caracterice por un tejido empresarial sólido y sostenible en el tiempo, con un óptimo nivel de productividad, capaz de generar un nivel suficiente de empleo y de disponer de más y mejores empresas que puedan vender productos y servicios de más calidad.

Este proyecto se ha diseñado en torno a una triple hélice, de la cual resultan tres actividades directas y una actividad transversal de los tres pilares estratégicos del proyecto: Internacionalización, Innovación Tecnológica y Marketing.

Entre los objetivos específicos del Programa de posicionamiento de los productos transfronterizos en los mercados interiores y exteriores: INTER-EXPORT PLUS se encuentran:

- Estudiar y analizar sectorialmente la situación actual de las empresas, su capacidad de abordar mercados exteriores y su adaptación a la legislación vigente aplicable a la exportación.
- Estudiar y analizar sectorialmente los mercados exteriores que puedan resultar de mayor interés para las empresas.
- Capacitar a los profesionales de las PYMES en el ámbito de la internacionalización de la empresa.
- Capacitar a los distintos eslabones de las empresas implicados en el proceso de exportación en el cumplimiento de las normativas relacionadas con el proceso de exportación.
- Aprovechar las experiencias exitosas de empresas en sus procesos de

internacionalización para difundirlas a modo de buenas prácticas.

- Fomentar la cooperación entre las empresas.
- Sensibilizar a empresas en la necesidad de la innovación y del marketing.
- Crear una estructura conjunta de capacitación de las empresas en el ámbito de la internacionalización.

1. PRODUCTO

Elementos fundamentales a tener en cuenta respecto a adaptaciones e información a obtener de los productos, y sus posibles requerimientos para su exportación.

1.1. Arancel

El arancel es un impuesto que recae sobre los bienes que son importados a un país, es decir todos aquellos productos que un país compra del extranjero. También existen aranceles de exportación, pero son menos comunes.

El arancel tiene, principalmente, dos finalidades:

Finalidad protectora: principalmente, pretende proteger los bienes producidos en el propio país que puedan verse afectados por la importación de determinados productos similares, es decir, proteger los productos nacionales frente a la competencia extranjera que produce bienes a precios inferiores. Con la obligación de pagar dicho arancel se pretende encarecer el precio de los productos importados para que sean menos competitivos en relación a los productos nacionales de un país.

Finalidad recaudatoria: el cobro de aranceles supone un aumento de los ingresos del Estado.

Se pueden encontrar cuatro tipos básicos de aranceles:

Derecho *ad valorem*: es un porcentaje del valor de la mercadería, por ejemplo, un 5% del valor.

Derecho específico: se considera el peso o volumen, por ejemplo, 5 euros por kilo.

Derecho compuesto o mixto: es una mezcla de los dos aranceles anteriores y fija un mínimo o un máximo, por ejemplo, 5% con un mínimo de 5 dólares por kilo.

Arancel cero: esto se aplica en los casos donde existe un acuerdo de reducción o eliminación de aranceles para la circulación de bienes entre dos o

más países, como es el caso de los tratados de libre comercio (TLC). Para saber qué tipo de arancel se pagará por nuestros productos debemos conocer la partida arancelaria de los mismos.

1.1.1. Partida Arancelaria. TARIC

¿QUÉ ES?

El código TARIC es el arancel integrado de las comunidades europeas y tiene como objetivo indicar las disposiciones normativas aplicables a un producto dado cuando éste se importe en el territorio aduanero de las Comunidades o, en determinados casos, sea exportado por el mismo.

Es necesario conocer la partida arancelaria de cada una de las referencias que exportamos, para analizar estadísticas y para aplicar aranceles y trámites de exportación.

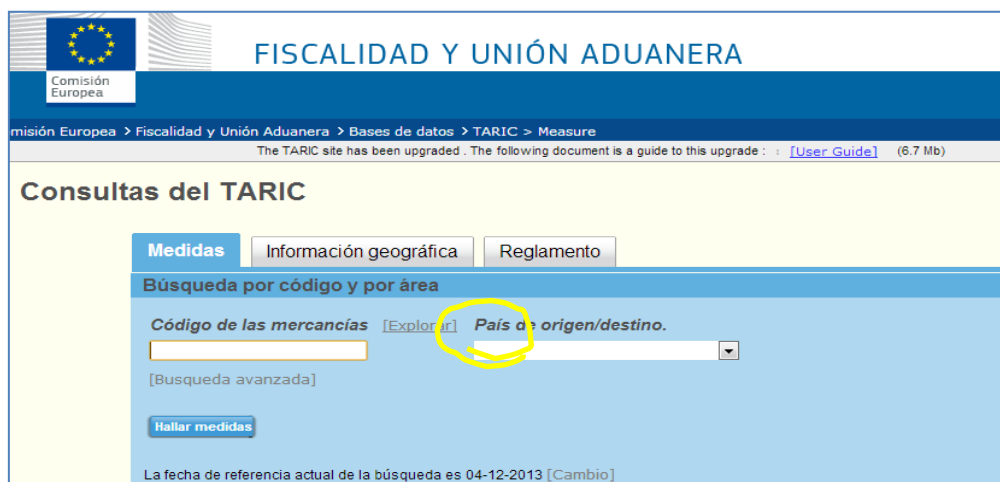
¿DÓNDE PUEDO ENCONTRAR EL CÓDIGO TARIC DE MI PRODUCTO?

La Comisión Europea:

http://ec.europa.eu/taxation_customs/dds2/taric/taric_consultation.jsp?Lang=es&redirectionDate=20101124

A continuación se describe la forma de obtener el código arancelario de los productos a través de la página anterior.

1ª pantalla: Pincháis en “Explorar”



2º pantalla: Marcáis la sección correspondiente a vuestro producto

Consultas del TARIC Última actualización: 03-12-2011

Medidas Información geográfica Reglamento

Búsqueda por código y por área

Código de las mercancías [Explorar] País de origen/destino.

[Búsqueda avanzada]

Hallar medidas

La fecha de referencia actual de la búsqueda es 04-12-2013 [Cambio]

- SECCIÓN I ANIMALES VIVOS Y PRODUCTOS DEL REINO ANIMAL
- SECCIÓN II PRODUCTOS DEL REINO VEGETAL
- SECCIÓN III GRASAS Y ACEITES ANIMALES O VEGETALES; PRODUCTOS DE SU DESDOBLAMIENTO; GRASAS ALIMENTICIAS ELABORADAS; CERAS DE ORIGEN ANIMAL O VEGETAL
- SECCIÓN IV PRODUCTOS DE LAS INDUSTRIAS ALIMENTARIAS; BEBIDAS, LÍQUIDOS ALCOHÓLICOS Y VINAGRE; TABACO Y SUCEDÁNEOS DEL TABACO ELABORADOS
- SECCIÓN V PRODUCTOS MINERALES
- SECCIÓN VI PRODUCTOS DE LAS INDUSTRIAS QUÍMICAS O DE LAS INDUSTRIAS CONEXAS
- SECCIÓN VII PLÁSTICO Y SUS MANUFACTURAS; CAUCHO Y SUS MANUFACTURAS
- SECCIÓN VIII PIELS, CUEROS, PELETERÍA Y MANUFACTURAS DE ESTAS MATERIAS; ARTÍCULOS DE TALABARTERÍA O GUARNICIONERÍA; ARTÍCULOS DE VIAJE, BOLSOS DE MANO (CARTERAS) Y CONTINENTES SIMILARES; MANUFACTURAS DE TRIPA
- SECCIÓN IX MADERA, CARBÓN VEGETAL Y MANUFACTURAS DE MADERA; CORCHO Y SUS MANUFACTURAS; MANUFACTURAS DE ESPARTERÍA O CESTERÍA
- SECCIÓN X PASTA DE MADERA O DE LAS DEMÁS MATERIAS FIBROSAS CELULÓSICAS; PAPEL O CARTÓN PARA RECICLAR (DESPERDICIOS Y DESECHOS); PAPEL O CARTÓN Y SUS APLICACIONES
- SECCIÓN XI MATERIAS TEXTILES Y SUS MANUFACTURAS
- SECCIÓN XII CALZADO, SOMBREROS Y DEMÁS TOCADOS, PARAGUAS, QUITASOLES, BASTONES, LÁTIGOS, FUSTAS Y SUS PARTES; PLUMAS PREPARADAS Y ARTÍCULOS DE PLUMAS; FLORES ARTIFICIALES; MANUFACTURAS DE CABELLO
- SECCIÓN XIII MANUFACTURAS DE PIEDRA, YESO FRAGUABLE, CEMENTO, AMIANTO (ASBESTO), MICA O MATERIAS ANÁLOGAS; PRODUCTOS CERÁMICOS; VIDRIO Y SUS MANUFACTURAS
- SECCIÓN XIV PERLAS FINAS (NATURALES) O CULTIVADAS, PIEDRAS PRECIOSAS O SEMIPRECIOSAS, METALES PRECIOSOS, CHAPADOS DE METAL PRECIOSO (PLAQUÉ) Y MANUFACTURAS DE ESTAS MATERIAS; BISUTERÍA; MONEDAS
- SECCIÓN XV METALES COMUNES Y MANUFACTURAS DE ESTOS METALES
- SECCIÓN XVI MÁQUINAS Y APARATOS, MATERIAL ELÉCTRICO Y SUS PARTES; APARATOS DE GRABACIÓN O REPRODUCCIÓN DE SONIDO, APARATOS DE GRABACIÓN O REPRODUCCIÓN DE IMÁGENES Y SONIDO EN TELEVISIÓN, Y LAS PARTES Y ACCESORIOS DE ESTOS APARATOS
- SECCIÓN XVII MATERIAL DE TRANSPORTE
- SECCIÓN XVIII INSTRUMENTOS Y APARATOS DE ÓPTICA, FOTOGRAFÍA O CINEMATOGRAFÍA, DE MEDIDA, CONTROL O PRECISIÓN; INSTRUMENTOS Y APARATOS MEDICOQUIRÚRGICOS; APARATOS DE RELOJERÍA; INSTRUMENTOS MUSICALES; PARTES Y ACCESORIOS DE ESTOS INSTRUMENTOS O APARATOS
- SECCIÓN XIX ARMAS, MUNICIONES, Y SUS PARTES Y ACCESORIOS
- SECCIÓN XX MERCANCIAS Y PRODUCTOS DIVERSOS
- SECCIÓN XXI OBJETOS DE ARTE O COLECCIÓN Y ANTIGÜEDADES

3ª pantalla: Dentro de cada sección habrá otras subdivisiones (por ejemplo pinchamos en 16. "Preparaciones de carne, pescado o de crustáceos, moluscos o demás invertebrados acuáticos")

Consultas del TARIC

Medidas Información geográfica Reglamento

Búsqueda por código y por área

Código de las mercancías [Explorar] País de origen/destino.

[Búsqueda avanzada]

Hallar medidas

La fecha de referencia actual de la búsqueda es 04-12-2013 [Cambio]

- SECCIÓN I ANIMALES VIVOS Y PRODUCTOS DEL REINO ANIMAL
- SECCIÓN II PRODUCTOS DEL REINO VEGETAL
- SECCIÓN III GRASAS Y ACEITES ANIMALES O VEGETALES; PRODUCTOS DE SU DESDOBLAMIENTO; GRASAS ALIMENTICIAS ELABORADAS; CERAS DE ORIGEN ANIMAL O VEGETAL
- SECCIÓN IV PRODUCTOS DE LAS INDUSTRIAS ALIMENTARIAS; BEBIDAS, LÍQUIDOS ALCOHÓLICOS Y VINAGRE; TABACO Y SUCEDÁNEOS DEL TABACO ELABORADOS
 - CAPÍTULO 16 PREPARACIONES DE CARNE, PESCADO O DE CRUSTÁCEOS, MOLUSCOS O DEMÁS INVERTEBRADOS ACUÁTICOS
 - CAPÍTULO 17 AZÚCARES Y ARTÍCULOS DE CONFITERÍA
 - CAPÍTULO 18 CACAO Y SUS PREPARACIONES
 - CAPÍTULO 19 PREPARACIONES A BASE DE CEREALES, HARINA, ALMIDÓN, FÉCULA O LECHE; PRODUCTOS DE PASTERERÍA
 - CAPÍTULO 20 PREPARACIONES DE HORTALIZAS, FRUTAS U OTROS FRUTOS O DEMÁS PARTES DE PLANTAS
 - CAPÍTULO 21 PREPARACIONES ALIMENTICIAS DIVERSAS
 - CAPÍTULO 22 BEBIDAS, LÍQUIDOS ALCOHÓLICOS Y VINAGRE
 - CAPÍTULO 23 RESIDUOS Y DESPERDICIOS DE LAS INDUSTRIAS ALIMENTARIAS; ALIMENTOS PREPARADOS PARA ANIMALES
 - CAPÍTULO 24 TABACO Y SUCEDÁNEOS DEL TABACO ELABORADOS
- SECCIÓN V PRODUCTOS MINERALES
- SECCIÓN VI PRODUCTOS DE LAS INDUSTRIAS QUÍMICAS O DE LAS INDUSTRIAS CONEXAS
- SECCIÓN VII PLÁSTICO Y SUS MANUFACTURAS; CAUCHO Y SUS MANUFACTURAS
- SECCIÓN VIII PIELS, CUEROS, PELETERÍA Y MANUFACTURAS DE ESTAS MATERIAS; ARTÍCULOS DE TALABARTERÍA O GUARNICIONERÍA; ARTÍCULOS DE VIAJE, BOLSOS DE MANO (CARTERAS) Y CONTINENTES SIMILARES; MANUFACTURAS DE TRIPA
- SECCIÓN IX MADERA, CARBÓN VEGETAL Y MANUFACTURAS DE MADERA; CORCHO Y SUS MANUFACTURAS; MANUFACTURAS DE ESPARTERÍA O CESTERÍA
- SECCIÓN X PASTA DE MADERA O DE LAS DEMÁS MATERIAS FIBROSAS CELULÓSICAS; PAPEL O CARTÓN PARA RECICLAR (DESPERDICIOS Y DESECHOS); PAPEL O CARTÓN Y SUS APLICACIONES
- SECCIÓN XI MATERIAS TEXTILES Y SUS MANUFACTURAS
- SECCIÓN XII CALZADO, SOMBREROS Y DEMÁS TOCADOS, PARAGUAS, QUITASOLES, BASTONES, LÁTIGOS, FUSTAS Y SUS PARTES; PLUMAS PREPARADAS Y ARTÍCULOS DE PLUMAS; FLORES ARTIFICIALES; MANUFACTURAS DE CABELLO
- SECCIÓN XIII MANUFACTURAS DE PIEDRA, YESO FRAGUABLE, CEMENTO, AMIANTO (ASBESTO), MICA O MATERIAS ANÁLOGAS; PRODUCTOS CERÁMICOS; VIDRIO Y SUS MANUFACTURAS
- SECCIÓN XIV PERLAS FINAS (NATURALES) O CULTIVADAS, PIEDRAS PRECIOSAS O SEMIPRECIOSAS, METALES PRECIOSOS, CHAPADOS DE METAL PRECIOSO (PLAQUÉ) Y MANUFACTURAS DE ESTAS MATERIAS; BISUTERÍA; MONEDAS

4ª pantalla: Marcamos por ejemplo: “Preparaciones y conservas de pescado, caviar y sus sucedáneos”

[Hallar medidas](#)

La fecha de referencia actual de la búsqueda es 04-12-2013 [[Cambiar](#)]

SECCIÓN IV PRODUCTOS DE LAS INDUSTRIAS ALIMENTARIAS; BEBIDAS, LÍQUIDOS ALCOHÓLICOS Y VINAGRE; TABACO Y SUCEDÁNEOS DEL TABACO ELABORADOS

CAPÍTULO 16 PREPARACIONES DE CARNE, PESCADO O DE CRUSTÁCEOS, MOLUSCOS O DEMÁS INVERTEBRADOS ACUÁTICOS

1601	Embutidos y productos similares de carne, despojos o sangre; preparaciones alimenticias a base de estos productos
▶ 1602	Las demás preparaciones y conservas de carne, despojos o sangre
1603	Extractos y jugos de carne, pescado o de crustáceos, moluscos o demás invertebrados acuáticos
1604	Preparaciones y conservas de pescado; caviar y sus sucedáneos preparados con huevas de pescado
1605	Crustáceos, moluscos y demás invertebrados acuáticos, preparados o conservados

5ª pantalla: Marcamos por ejemplo “Sardinas”, y nos aparecerán más subdivisiones (*en aceite de oliva, otros...*). Seleccionamos la que corresponda.

[Hallar medidas](#)

La fecha de referencia actual de la búsqueda es 04-12-2013 [[Cambiar](#)]

SECCIÓN IV PRODUCTOS DE LAS INDUSTRIAS ALIMENTARIAS; BEBIDAS, LÍQUIDOS ALCOHÓLICOS Y VINAGRE; TABACO Y SUCEDÁNEOS DEL TABACO ELABORADOS

CAPÍTULO 16 PREPARACIONES DE CARNE, PESCADO O DE CRUSTÁCEOS, MOLUSCOS O DEMÁS INVERTEBRADOS ACUÁTICOS

1601	Embutidos y productos similares de carne, despojos o sangre; preparaciones alimenticias a base de estos productos
1602	Las demás preparaciones y conservas de carne, despojos o sangre
1603	Extractos y jugos de carne, pescado o de crustáceos, moluscos o demás invertebrados acuáticos
1604	Preparaciones y conservas de pescado; caviar y sus sucedáneos preparados con huevas de pescado
	- Pescado entero o en trozos, excepto el pescado picado
1604 11	-- Salmones
1604 11 00 20	-- - Salmones del Pacífico (<i>Oncorhynchus</i> spp.), destinados a la industria de transformación para la fabricación de "pâté" o de pasta para untar
1604 11 00 30	-- - Salmones del Atlántico (<i>Salmo salar</i>)
1604 11 00 90	-- - Los demás
1604 12	-- Arenques
▶ 1604 13	-- Sardinas, sardinelas y espadines
1604 14	-- Atunes, listados y bonitos (<i>Sarda</i> spp.)
1604 15	-- Caballas
1604 16	-- Anchoas
1604 17	-- Anguilas
1604 19	-- Los demás
1604 20	Las demás preparaciones y conservas de pescado
	- Caviar y sus sucedáneos
1605	Crustáceos, moluscos y demás invertebrados acuáticos, preparados o conservados

6ª pantalla: Luego de hacer el filtrado hasta obtener nuestro producto, nos aparece el código TARIC, que en este caso es: **1604131120**.

Consultas del TARIC

[Medidas](#)
[Información geográfica](#)
[Reglamento](#)

Búsqueda por código y por área

Código de las mercancías [[Explorar](#)] País de origen/destino.

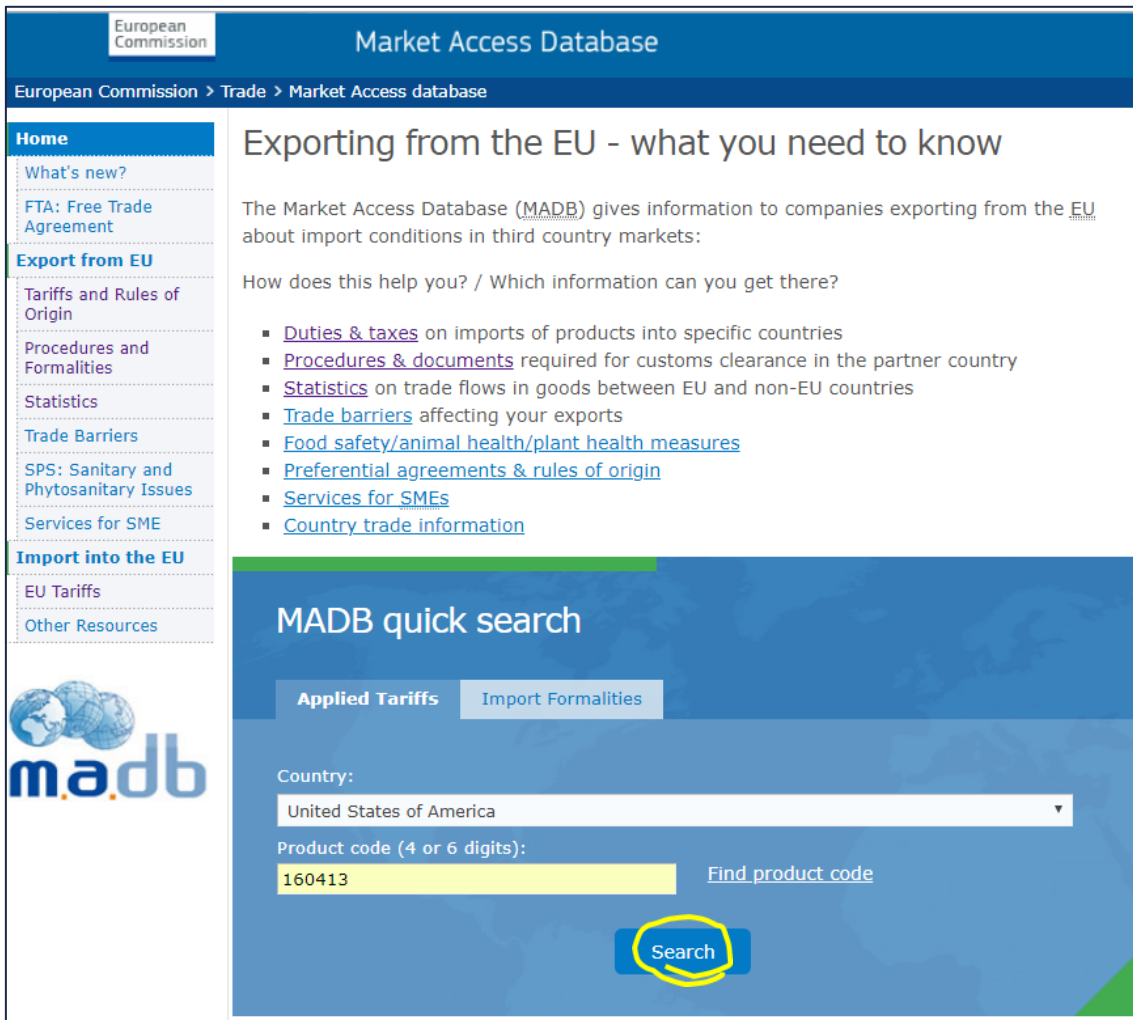
[[Búsqueda avanzada](#)]

[Hallar medidas](#)

Una vez que ya conocemos la partida arancelaria de nuestro producto, podremos buscar las barreras arancelarias a las que estará sometido en el país de destino.

Para llevar a cabo esta búsqueda existe una herramienta de la Unión Europea muy útil, se trata de [Market Access Database](#).

1ª pantalla: Seleccionamos el país al que queremos exportar (por ejemplo: Estados Unidos) nuestro producto e insertamos la partida arancelaria correspondiente (**1604131120**), en este caso sólo emplearemos a la partida arancelaria hasta el 6º nivel, es decir **160413**.



The screenshot shows the Market Access Database (MADB) website interface. The header includes the European Commission logo and the title "Market Access Database". Below the header, there is a navigation menu with options like "Home", "What's new?", "FTA: Free Trade Agreement", "Export from EU", "Import into the EU", and "Other Resources". The main content area is titled "Exporting from the EU - what you need to know" and provides information about the MADB's purpose and a list of resources such as "Duties & taxes", "Procedures & documents", "Statistics", "Trade barriers", "Food safety/animal health/plant health measures", "Preferential agreements & rules of origin", "Services for SMEs", and "Country trade information". A "MADB quick search" section is highlighted, featuring a search form with a "Country" dropdown menu set to "United States of America", a "Product code (4 or 6 digits)" input field containing "160413", and a "Search" button circled in yellow.

2ª pantalla: Aquí aparecen las barreras arancelarias a las que se someterán todos los productos incluidos en la partida arancelaria a nivel de 6 dígitos. El siguiente paso es localizar nuestro producto y comprobar cuáles son los aranceles.

16	CHAPTER 16 - PREPARATIONS OF MEAT, OF FISH OR OF CRUSTACEANS, MOLLUSCS OR OTHER AQUATIC INVERTEBRATES
1604	Prepared or preserved fish; caviar and caviar substitutes prepared from fish eggs:
	- Fish, whole or in pieces, but not minced:
1604.13	- - Sardines, sardinella and brisling or sprats:
	- - - In oil, in airtight containers:
1604.13.10	- - - - Smoked sardines, neither skinned nor boned, valued 1 USD or more per kg in tinplate containers, or 1.10 USD or more per kg in other containers
Duty measures	
Origin	Tariff
GENduty	30% of FOB value
MFNduty	0%
Trade Defence measures (anti-dumping, anti-subsidy and safeguard)	
There are no Trade Defence measures for this product.	
Taxes and Additional duties	
Sales Tax (STX)	
Most states, countries and cities levy sales taxes. However, these sales taxes are levied at the consumer level and do not become due at importation of merchandise.	
Merchandise processing fee (MPF)	
Merchandise processing fee is levied at a rate of 0.3464% of the dutiable value, but not less than 26.22 USD and not more than 508.70 USD for formal entries valued over 2500 USD. Informal entries, valued less than 2500 USD, are subject to a rate of 2.10 USD if the entry is automated and not prepared by CBP personnel. Manual informal entries, not prepared by CBP personnel, are subject to a rate of 6.29 USD. Informal entries, automated or manual, prepared by CBP personnel are subject to a rate of 9.44 USD. Products of least-developed beneficiary developing countries, products of beneficiary countries under the Caribbean Basin Economic Recovery Act, products of insular possessions of the US, products of Canada, Israel and Mexico as well as goods that qualify as originating goods under one of the following free trade agreements are exempted from merchandise processing fee:	

1.2. Documentos de Comercio Exterior

1.2.1. Documentos Comerciales

Factura proforma

Es un documento provisional emitido por el exportador con la finalidad de que el comprador disponga de información completa sobre los elementos que componen la operación. Cuando las relaciones entre ambos son habituales la factura proforma sustituye a la oferta comercial en la cual el exportador propone el precio y las condiciones de venta de la operación. Si la oferta ha sido aceptada por el comprador la factura pro forma sirve para que el exportador confirme todos los datos de la venta.

La factura proforma también se utiliza en otras tres situaciones relacionadas con el comercio exterior:

- 1) Para acompañar el envío de muestras que no tienen valor comercial.
- 2) Para que el comprador tramite una licencia de importación.
- 3) Para solicitar la apertura de un crédito documentario al banco emisor (banco del comprador), cuando éste es el medio de pago elegido.

Es obligado que en la factura pro forma se incluya en el encabezamiento, de forma bien visible, la expresión “Proform Invoice”. para que no se confunda, en ningún caso, con la factura comercial. Generalmente las facturas pro forma no se numeran, ni tampoco es aconsejable firmarlas o sellarlas, salvo cuando lo solicite el cliente de forma explícita.

El contenido de la factura proforma es similar al de la factura comercial. Como mínimo, debe informar de lo siguiente:

- Fecha de emisión.
- Nombre, domicilio e identificación fiscal (nº de IVA comunitario para ventas a la UE) del exportador (expedidor).
- Nombre, domicilio e identificación fiscal (nº de IVA comunitario para ventas en la UE) del comprador (destinatario o consignatario).
- Descripción precisa de la mercancía, con mención expresa de la cantidad (unidades) que se vende.
- Precio unitario y precio total en el INCOTERM y divisa cotizados.
- Número de bultos, peso bruto, peso neto y volumen.
- Desglose de gastos de transporte y seguro, si son por cuenta del exportador, a efectos de calcular el valor estadístico y el valor comercial

Factura comercial

Documento elaborado por el exportador con su propio modelo y que recoge las condiciones definitivas en que se efectuará la venta, así como el precio. Lleva toda la información de venta y muestra claramente los datos del exportador y del importador cumpliendo con la normativa española y comunitaria. Además es un documento contable que se utiliza como base para aplicar los derechos arancelarios al paso de las mercancías por las aduanas.

Ejemplo de información a incluir:

- Número y, en su caso, serie
- Fecha de su expedición.
- Nombre y apellidos, razón o denominación social completa, tanto del obligado a expedir factura como del destinatario de las operaciones.
- Número de Identificación Fiscal atribuido por la Administración tributaria española o, en su caso, por la de otro Estado miembro de la Unión Europea, con el que ha realizado la operación el obligado a expedir la factura.
- Número de Identificación Fiscal del destinatario en los siguientes casos: entregas intracomunitarias exentas, operaciones cuyo destinatario es el sujeto pasivo del IVA y operaciones localizadas en el territorio de aplicación del impuesto cuando el empresario se considera establecido en dicho territorio.
- Domicilio, tanto del obligado a expedir factura como del destinatario de las operaciones.
- Descripción de las operaciones, consignándose todos los datos necesarios para la determinación de la base imponible del Impuesto.
- El tipo impositivo o tipos impositivos, en su caso, aplicados a las operaciones.
- La cuota tributaria que, en su caso, se repercuta, que deberá consignarse por separado.
- La fecha en que se hayan efectuado las operaciones que se documentan o en la que, en su caso, se haya recibido el pago anticipado, siempre que se trate de una fecha distinta a la de expedición de la factura.

Finalmente hay que tener en cuenta que en las operaciones de comercio internacional la factura comercial debe ser conforme también con lo estipulado en la normativa en el país de destino (con-tenido, idioma, obligación de legalizar, etc.) Para conocer los requisitos específicos en terceros países (fuera

de la Unión Europea) se recomienda revisar la sección de “Procedures and Formalities” de la base de datos de acceso a mercados de la Comisión Europea, seleccionando el país destino de las mercancías y su código arancelario:

<http://madb.europa.eu/>

Más información:

España: www.aeat.es

Portugal: <http://www.portaldasfinancas.gov.pt/at/html/index.html>

Lista de contenido o packing list

Documento que acompaña a la factura comercial y recoge el contenido de bultos. Detalla y relaciona los bultos y la cantidad de mercancía que forman el envío completo (cajas, bultos etc.), así como su disposición en unidades superiores de carga (palés y contenedores).

Factura aduanera

Documento emitido por el vendedor y exigido por la Aduana de algunos países importadores con fines estadísticos o informativos, en especial, sobre la estructura del precio y que, debidamente cumplimentado, se envía junto con la mercancía exportada. Puede servir de base una factura comercial legalizada por un consulado en España del país destinatario de la exportación, si bien, en otras ocasiones, existen países que exigen un documento específico, en determinadas circunstancias (ejemplo: Canadá > Canadá Customs Invoice / Facture des Doaunes Canadiennes).

La base de datos de acceso a mercados de la Comisión Europea (“Market Access”) puede ser una fuente para conocer la existencia de requisitos específicos relativos al empleo de factura: <http://madb.europa.eu/>

Para ello es preciso acudir al apartado de “Procedures and formalities” y ejecutar una búsqueda seleccionando el país destino de las mercancías y su código arancelario.

Asimismo es recomendable confirmar esta información con el importador, agente de aduanas o aduana de destino.

Factura consular

Documento especial emitido por el exportador y visado por un consulado del país importador en el país de exportación, que puede ser requerido por las autoridades aduaneras de algunos países.

La factura consular sirve para verificar el valor, la cantidad y el origen de la mercancía cuando se efectúe el despacho, sobre cuya base se determinará la

clase de arancel que deberán soportar los productos en cuestión.

Es habitual que se emplee en su lugar una factura comercial visada por el consulado correspondiente.

Certificados de origen

Los certificados de origen están destinados a probar el origen de las mercancías, con vistas a satisfacer las exigencias de la aduana de destino, del importador/cliente o de la entidad financiera a través de la cual se instrumenta la operación de exportación.

Las Cámaras de Comercio e Industria están habilitadas explícitamente para expedir certificados de origen no preferencial para mercancías destinadas a la exportación. Puede expedir certificados acreditando que el origen es de un país de la UE, o de un tercer país.

En este segundo caso las Cámaras de Comercio suelen solicitar que se aporte documentación acreditativa de tal origen: factura de fabricante, DUA de importación, certificado de origen del fabricante o una declaración del expedidor.

Más información:

España: <http://www.camara.es>

Portugal: <http://www.aeportugal.pt/>

1.2.2. Documentos de Transporte

Generalmente elaborados por las compañías de transporte a través de los transitarios. Los documentos de transporte tienen 3 finalidades: acuse de recibo o albarán de entrega de la mercancía al transportista, propiedad de la mercancía y como factura del transporte.

Transporte marítimo: Conocimiento de embarque B/L (Bill of Lading)

En el conocimiento de embarque se plasma las condiciones de todo contrato de transporte marítimo de mercancías. Entre sus funciones se encuentran:

1ª Recibo de las mercancías embarcadas y certificado del estado en que éstas se encuentran.

2ª Prueba del contrato de transporte, cuyas condiciones suelen figurar al dorso.

3ª Documento acreditativo de la propiedad de la mercancía transportada, negociable y admitida por los bancos en los créditos documentarios como

representación de las mercancías.

Emisor:

El transportista, o un agente designado por el transportista.

El capitán, o un agente designado por el capitán.

A instancia de los exportadores (o de sus agentes de aduanas), se suelen emitir tres o cinco ejemplares originales de B/L.

Transporte por carretera - Carta de Porte por Carretera CMR

Es la prueba de contrato del transporte por carretera de la mercancía a trasladar, da muestra de las condiciones en que las mercancías fueron recibidas por el transportista (como albarán) y determinan la propiedad de la mercancía identificando al destinatario y al remitente.

Emisor:

El Convenio CMR establece que cualquiera de las partes podrá aportar la Carta de Porte, es decir, el porteador (transportista o su agente) o expedidor (normalmente vendedor).

Habitualmente se expiden cuatro ejemplares originales, firmados por el remitente y el transportista.

Cuaderno TIR

Documento utilizado en el transporte internacional por carretera que permite el tránsito de las mercancías a través de los países que estén adheridos a este régimen sin ser sometidas a controles aduaneros.

Transporte por ferrocarril: Carta de Porte Ferroviario CIM

Este documento tiene dos funciones básicas: prueba del contrato de transporte y acuse de recibo de la mercancía en buen estado y condición aparente. Al igual que la carta de porte por carretera no es título de crédito, por lo que no es negociable.

Emisor:

Lo emite la compañía ferroviaria a petición de importador o exportador.

Se presenta en un pliego de 5 hojas numeradas.

Transporte aéreo: Carta de porte aéreo (Airway Bill)

Documento justificativo del contrato de transporte aéreo, establecido entre un expedidor y una compañía de transporte aéreo, mediante el cual ésta reconoce haber recibido la mercancía para su expedición y se obliga a transportarla al aeropuerto de destino conforme a las condiciones

especificadas. Se denomina, igualmente, carta de porte aéreo y nota de consignación.

Emisor: Lo emite la compañía aérea o un agente de carga aérea IATA autorizado.

Modelo:

El modelo utilizado es de IATA (International Air Transport Association). Consta de tres originales no negociables, y entre seis y doce copias adicionales para uso interno.

Más información:

International Air Transport Association:

<https://www.iata.org>

Transporte multimodal: Conocimiento de Embarque Multimodal FIATA

Se utiliza para regular el transporte internacional en régimen multimodal, organizado bajo la responsabilidad de transitarios que pertenezcan a FIATA (Federación Internacional de Transitarios). Es el transporte de mercancías por más de dos tipos diferentes de transporte con tan solo un único contrato de transporte desde un lugar en que el Operador de Transporte Multimodal toma las mercancías bajo su custodia hasta otro designado para su entrega. Siendo este la persona que asume toda la responsabilidad del cumplimiento de contrato en calidad de portador, asumiendo a su vez toda la responsabilidad tanto en cadena de origen y destino de las mercancías como posibles siniestros.

La diferencia con otros contratos es que se genera un solo contrato de principio a fin (origen - destino) sin tener en cuentas los diferentes tipos de transporte utilizados en su proceso.

Las funciones básicas del FBL son:

- Prueba de contrato de transporte, conteniendo en el reverso su clausulado.
- Acuse de recibo del estado de la mercancía.
- Declaración de despacho aduanero.
- Certificado de seguro, si el exportador lo solicita.

Emisor:

El documento lo emite un transitario miembro de FIATA. Con ello el envío queda cubierto con un seguro solidario de responsabilidad civil. Generalmente, consta de tres originales y varias copias no negociables.

Más información:

International Federation of Freight Forwarders Associations:

<http://www.fiata.com>

Medio de Transporte	Marco jurídico/ Normativa aplicable
Marítimo	<ul style="list-style-type: none"> • Convenio de Bruselas de 1924. • Reglas de La Haya – Visby de 1968. • Protocolo sobre DEG de 1979. • Reglas de Hamburgo de 1978. • Reglas de Rotterdam (2008).
Carretera	<ul style="list-style-type: none"> • Convenio de 19 de mayo de 1956 relativo al contrato de transporte internacional de mercancías por carretera (CMR). <ul style="list-style-type: none"> - No aplica en transporte gratuito, postal, mudanza, funerario ni los realizados por cuenta propia.
Ferrocarril	<ul style="list-style-type: none"> • Protocolo de Vilna de 1999 por el que se modifica el Convenio relativo a los transportes internacionales por ferrocarril (COTIF – CIM) de 9 de mayo de 1980, Convenio CIM.
Aéreo	<ul style="list-style-type: none"> • Convenio de Montreal 1999 • BOE de 20/5/2004 (Actualiza el Convenio de Varsovia de 1929 y otros posteriores).
Multimodal	<ul style="list-style-type: none"> • Convenio de las Naciones Unidas sobre el Transporte Multimodal Internacional. • Convenio de Ginebra de 1980 (CGI). • Reglas de la UNCTAD y la CCI relativas a los documentos de transporte multimodal, de 1991 (RUC)

1.2.3. Pólizas de seguros

Seguro de transporte

Es un contrato por el cual, una de las partes (asegurador), a cambio de una prima, se obliga a pagar una indemnización a la otra parte (asegurado), o a un tercero (beneficiario) en el caso de que ocurra un riesgo o acontecimiento incierto a la persona o cosa que se asegura.

Se trata de un documento que emiten las compañías aseguradoras para acreditar la cobertura de riesgos derivados del transporte de la mercancía desde el lugar de expedición hasta el de destino.

En el Seguro de Transportes también aparece la figura del tomador que es el que contrata el seguro por cuenta de otro. Este puede ser el caso, por ejemplo, de un transitario que contrata un seguro de mercancías por cuenta de la empresa exportadora.

Existen dos clases de pólizas:

- Individual: Cubre los riesgos de un determinada mercancía asegurada para un viaje concreto.
- Global: Cubre los riesgos de todas las operaciones que se lleven a cabo durante un período de tiempo determinado, dentro de los límites y las condiciones estipuladas. Es lo que se llama una póliza flotante. El asegurado recibe un certificado de seguro que reconoce la existencia de una póliza de seguro global.

Más información: La cobertura en el seguro de transporte Internacional

<http://www.comercio-externo.es/es/action-articulos.articulos+art-84+cat-12/Articulos+de+comercio+exterior/Transporte+internacional/La+cobertura+en+el+seguro+de+transporte+internacional.htm>

Seguro de crédito a la exportación

Consiste en un mecanismo de coberturas que protege a los exportadores contra los Riesgos Ordinarios y Extraordinarios del Comercio Internacional permitiendo a los mismos resarcirse de los daños ocasionados por determinados acontecimientos que pudieren impedir el cobro o recuperación de los créditos acordados a sus compradores en el exterior.

Los riesgos se clasifican en:

- a) **Riesgos Ordinarios:** que son de naturaleza comercial; insolvencia o incumplimiento en el pago.
- b) **Riesgos Extraordinarios:** que son de carácter catastrófico o político.

Más información: ¿Dónde contratar?

Crédito y Caución:

<https://www.creditoycaucion.es/es/productos/seguro-credito/pex>.

CESCE

<http://www.cesce.es/riesgos-extraordinarios>

1.2.4. Documentación por países

Información sobre legislación, en inglés, de todos los países del mundo

<http://www.lexadin.nl/wlg/legis/nofr/legis.php>

1.3. Certificados

En función del país de destino y del producto que se exporta, pueden ser exigidos una serie de documentos complementarios que deben acompañar a la mercancía.

Certificado de Exportación o de Fijación Anticipada (AGREX)

Documento previo al despacho aduanero. El modo más sencillo para conocer si la exportación de un producto está sujeta a la presentación de un Certificado de Exportación (AGREX) es revisar la base de datos TARIC de la Comisión Europea:

http://ec.europa.eu/taxation_customs/dds2/taric

(Introduciendo código arancelario y país de destino)

En el caso de que se precise (aparece la anotación de Autorización de exportación (vigilancia previa) > Presentación de un "Certificado de exportación AGREX") se incluye la referencia legislativa de aplicación vigente.

Cuadernos ATA

Es un documento de Admisión Temporal de mercancías válido en los países miembros de la Cadena ATA que sustituye a los documentos nacionales de exportación e importación temporal, en ciertos supuestos y cumpliendo determinados requisitos. Permiten viajar con la mercancía temporalmente llevando muestras, material profesional o mercancías destinadas a ferias y exposiciones, sin otros trámites ni tener que depositar fianzas en las aduanas de los países que se visitan. Tiene una validez de 12 meses.

Más información:

<https://www.camara.es/comercio-exterior/cuaderno-de-admision-temporal-de-mercancias-ata>

Certificado fitosanitario

Asegura que los productos vegetales están exentos de plagas, insectos y parásitos. También se utiliza para asegurar que los embalajes (palés, europalés, cajas, etc.) se encuentran sin peligro de transmisión de enfermedades o epidemias.

Más información:

España: www.magrama.gob.es

Portugal: <http://www.dgv.min-agricultura.pt/portal/page/portal/DGV>

Certificación OCDE / Certificado ISTA

Certificación de semillas agrícolas y de material forestal de reproducción destinados a comercio internacional.

Documento de acompañamiento

Aplicado a productos con impuestos especiales (aceites minerales, tabacos, bebidas alcohólicas...).

Documentos de acompañamiento vitivinícola

Todo operador que teniendo su sede o domicilio en el territorio aduanero de la Comunidad, y que realice o haga realizar el transporte de un producto vitivinícola, deberá cumplimentar bajo su responsabilidad un documento de acompañamiento al transporte de este tipo de productos.

Certificado SOIVRE

Documento de inspección y control oficial de una serie de productos alimentarios que se exige para su despacho como garantía del cumplimiento

de las normas de calidad, especificaciones comerciales y de aquellas concernientes a sus envases y embalajes. Se tramita por el Servicio Oficial de Inspección, Vigilancia y Regulación de las Exportaciones (SOIVRE).

Más información:

<http://www.comercio.gob.es/es-ES/comercio-externo/control-calidad-asistencia-tecnica-exportador/Paginas/inspeccion-de-calidad-comercial.aspx>

Certificado sanitario de exportación (Intracomunitario)

El certificado sanitario es un documento que normalmente no se precisa en los intercambios intracomunitarios, aunque existen algunas excepciones, principalmente en los intercambios de animales vivos, esperma, óvulos y embriones.

La información más completa en esta materia se encuentra disponible en el portal de la Dirección General de Salud y Seguridad Alimentaria de la Comisión Europea: https://ec.europa.eu/food/animals_en

Certificado veterinario de exportación (Terceros países)

La exportación de animales vivos, productos de origen animal, productos para la alimentación humana o alimentación animal y los productos sanitarios exige la presentación de un certificado veterinario de exportación ante las autoridades del país importador.

En función de su contenido, los certificados veterinarios de exportación pueden ser genéricos (cuando el país importador no exige requisitos concretos) o específicos (cuando el país importador establece requisitos equivalentes o no equivalentes a los de la Unión Europea y es necesario acordar un modelo de certificado que recoja los mismos).

Más información:

España: Para saber qué modelo de certificado es necesario, los exportadores deben hacer una búsqueda en el módulo de "Información de mercados" de la base de datos CEXGAN del Ministerio de Agricultura y Pesca, Alimentación y Medio Ambiente, realizando la comprobación para el producto y país de destino:

<https://servicio.magrama.gob.es/cexgan/publico/publico/Buscador.aspx>

Portugal: <http://www.dgv.min-agricultura.pt/portal/page/portal/DGV>

+ Cuaderno de a bordo (CAB)

El cuaderno de a bordo (CAB) u hoja de ruta es un documento que debe acompañar a determinados animales de producción en los viajes largos internacionales. Se estableció como herramienta básica para asegurar que los viajes largos se planifican teniendo en cuenta las necesidades de los animales.

+ Certificado CITES

Convención sobre el Comercio Internacional de Especies Amenazadas de Fauna y Flora Silvestres, es un acuerdo internacional concertado entre los gobiernos. Tiene por finalidad velar por que el comercio internacional de especímenes de animales y plantas silvestres no constituye una amenaza para su supervivencia. A través de este certificado se garantiza el cumplimiento de la norma.

Más información: http://ec.europa.eu/environment/cites/info_entry_points.htm

+ Certificado de origen

Acredita el país de origen (no confundir con procedencia) de la mercancía. Este certificado sirve para poder aplicar las barreras arancelarias correspondientes a los productos fabricados en un país concreto.

Lo expiden: Cámaras de comercio e Industria.

Más información:

España: <https://www.camara.es/comercio-externo/certificado-de-origen>

Portugal: <https://www.ccip.pt/pt/o-que-fazemos/docs-exportacao/certificados-de-origem> (Câmara de Comércio de Portugal).

<http://www.aeportugal.pt/> (Associação de Empresários de Portugal - Hacer clic en Internacionalización y a continuación en Certificado de Origen).

+ Certificado de calidad y/o peso

Son documentos que exige el exportador para verificar estas características de la mercancías que ha adquirido.

+ Certificados de circulación EUR - 1, EUR – 2

Se trata documentos que sustituyen al certificado de origen en países de la UE para los intercambios con los países con los que se mantengan acuerdos comerciales.

EUR - 1: exportaciones de la UE y que son dirigidas a países con los que existen acuerdos preferenciales y se hace necesario justificar el origen de la mercancía.

EUR - 2: tiene el mismo efecto que el Certificado de circulación EUR1 y se utiliza para las mercancías objeto de envíos postales, siempre que contenga únicamente productos originarios de algún país con el cual la Unión Europea mantenga un Acuerdo Preferencial y su valor no sobrepase los 215 euros en el caso de pequeños envíos o de 600 euros en el de los productos contenidos en el equipaje personal de viajeros.

Los expiden: las autoridades del Estado miembro o del país o territorio de exportación.

Visado consular

A solicitud del importador se deben visar documentos como pueden ser la factura comercial o el certificado de origen en los consulados correspondientes.

Más información:

Plan cameral (Certificados de control):

<http://www.plancameral.org/web/portal-internacional/preguntas-comercio-exterior/-/preguntas-comercio-exterior/seccion/dac12843-a4eb-43ba-a44e-73a69a6bda6c>

Certificados Comercio exterior, según el país.

<http://www.exportmadrid.com/web/guest/docupais> (Herramienta de pago)

Certificado de lista negra o boicot

Certificado que declara que el buque que transporta una exportación no está incluido en ninguna lista negra o de boicot del país donde van dirigidas las mercancías y que éstas no tocarán puerto o aeropuerto de los países que aparecen en dichas listas negras.

Este certificado obedece a razones de tipo político económico como consecuencia de las restricciones o boicots que determinados países imponen a otros.

Certificado Kosher

La terminología kosher significa apto- apropiado. Son todos aquellos alimentos que responden a la normativa bíblica y talmúdica de la ley judía. Es el sistema

de control de calidad de los alimentos según las normas judías denominadas kosher. Es necesario para exportar productos alimenticios a Israel. Lo emite la Federación de Comunidades Israelíes que envía un rabino a las fábricas para certificar que el alimento está de acuerdo con la ley judaica. Se necesita un documento por envío.

Más información:

<https://www.icex.es/icex/es/navegacion-principal/todos-nuestros-servicios/informacion-de-mercados/tramites-y-gestiones/documentos-certificados-especificos/agroalimentarios/otros-documentos/EST2014310302.html>

Certificado Halal

Exigido por algunos países árabes que requieren que las carnes importadas sean acompañadas por este documento en manifiesto de que los animales han sido sacrificados según la ley del Corán.

Más información:

<https://www.icex.es/icex/es/navegacion-principal/todos-nuestros-servicios/informacion-de-mercados/tramites-y-gestiones/documentos-certificados-especificos/agroalimentarios/otros-documentos/EST2014310304.html>

2. PRECIO

2.1. Incoterms 2010

(INTERNATIONAL COMMERCE TERMS – Términos de Comercio Internacional) son un total de once términos publicados por la Cámara de Comercio Internacional con sede en París que definen las condiciones de entrega de la mercancía en las operaciones de compraventa internacional.

La finalidad de los Incoterms es delimitar con precisión tres aspectos del comercio internacional:

- El reparto de costes logísticos entre vendedor y comprador.
- La transmisión de riesgos en el transporte de la mercancía.
- Los documentos y trámites aduaneros necesarios para las operaciones de comercio exterior.

Existen varias formas de clasificar los Incoterms, para la más empleada es por medio de transporte. Pueden ser polivalentes, para cualquier medio de transporte, o marítimos.

Para cualquier modo de transporte:

EXW (Ex Works)

“En fábrica” significa que el vendedor realiza la entrega de la mercancía cuando la pone a disposición del comprador en el establecimiento del vendedor o en otro lugar convenido (es decir, taller, fábrica, almacén, etc.), sin despacharla para la exportación ni cargarla en un vehículo receptor.

FCA (Free Carrier)

“Franco Transportista” significa que el vendedor entrega la mercancía, despachada para la exportación, al transportista nombrado por el comprador en el lugar convenido. Debe observarse que el lugar de entrega elegido influye en las obligaciones de carga y descarga de la mercancía en ese lugar. Si la entrega tiene lugar en los locales del vendedor, éste es responsable de la carga. Si la entrega ocurre en cualquier otro lugar, el vendedor no es responsable de la descarga.

CPT (Carriage Paid to)

“Transporte Pagado Hasta” significa que el vendedor realiza la entrega de la mercancía cuando la pone a disposición del transportista designado por él; pero, además, que debe pagar los costes del transporte necesario para llevar la mercancía al destino convenido.

Esto significa que el comprador asume todos los riesgos y cualquier otro coste contraídos después de que la mercancía haya sido así entregada.

CIP (Carriage and Insurance Paid to)

“Transporte y Seguro Pagados hasta” El vendedor tiene las mismas obligaciones que bajo CPT, no obstante, también debe conseguir un seguro contra el riesgo que soporta el comprador por la pérdida o daño de la mercancía durante el transporte.

DAT (Delivered at Terminal)

“Entrega en terminal” supone que, tras la descarga de la mercancía, la entrega de la misma se produce con su puesta a disposición del comprador, en la terminal designada, en el puerto o lugar indicado de destino.

El vendedor es quien asume todos los riesgos asociados al traslado y descarga

de la mercancía en destino.

DAP (Delivered at Place)

“Entregada en lugar convenido” supone que el vendedor entrega la mercancía una vez sea puesta a disposición del comprador en el lugar convenido, antes de descargarla.

Si el vendedor incurre en costes para la descarga de las mercancías en destino, no podrá trasladarlos al comprador, a no ser que las partes pacten lo contrario.

DDP (Delivered Duty Paid)

“Entregada Derechos Pagados” significa que el vendedor realiza la entrega de la mercancía al comprador, despachada para la importación y no descargada de los medios de transporte, a su llegada al lugar de destino convenido.

El vendedor debe soportar todos los costes y riesgos contraídos al llevar la mercancía hasta aquel lugar, incluyendo, cuando sea pertinente, cualquier derecho exigible a la importación en el país de destino.

Para transporte marítimo y vías navegables interiores:

FAS (Free Alongside Ship)

“Franco al Costado del Buque” significa que el vendedor realiza la entrega cuando la mercancía es colocada al costado del buque en el puerto de embarque convenido. Esto quiere decir que el comprador ha de soportar todos los costes y riesgos de pérdida o daño de la mercancía desde aquel momento.

FOB (Free on board)

“Franco a Bordo” significa que el vendedor realiza la entrega de la mercancía a bordo del buque, en el puerto de embarque convenido. Esto quiere decir que el comprador debe soportar todos los costes y riesgos de pérdida o daño de la mercancía desde aquel punto.

CFR (Cost and Freight)

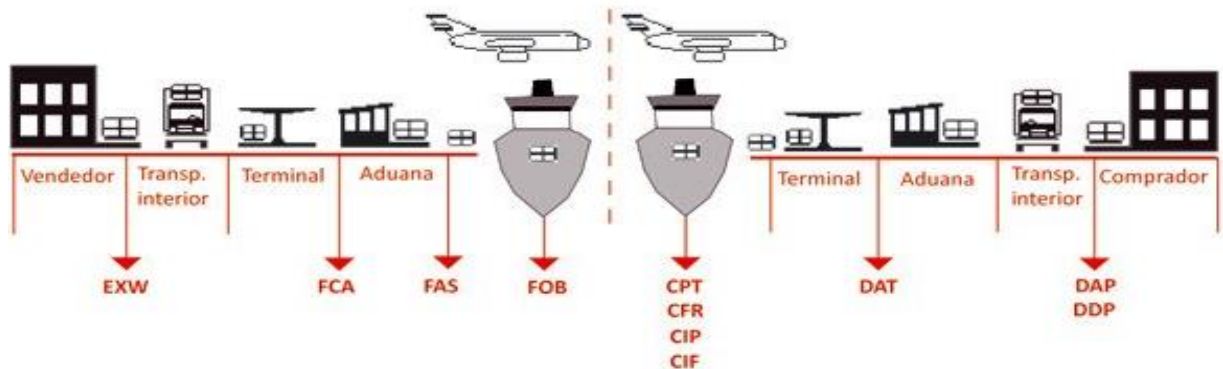
“Coste y Flete” significa que, al igual que FOB, el vendedor realiza la entrega cuando la mercancía se sitúa a bordo del buque designado por él, en el puerto de embarque convenido.

El vendedor debe pagar los costes y el flete necesarios para llevar la mercancía al puerto de destino convenido. Pero el riesgo de pérdida o daño de la mercancía, así como cualquier coste adicional debido a sucesos ocurridos después del momento de la entrega, se transmiten del vendedor al comprador.

✚ CIF (Cost, Insurance & Freight)

“Coste, Seguro y Flete” significa que el vendedor realiza la entrega cuando la mercancía se encuentra a bordo del buque en el puerto de embarque convenido. El vendedor debe pagar los costes y el flete necesarios para llevar la mercancía al puerto de destino convenido. Pero el riesgo de pérdida o daño de la mercancía, así como cualquier coste adicional debido a sucesos ocurridos después del momento de la entrega, se transmiten del vendedor al comprador. No obstante, en condiciones CIF, el vendedor debe también procurar un seguro marítimo para los riesgos del comprador por pérdida o daño de la mercancía durante el transporte.

En Resumen,



Más información:

Video explicativo INCOTERMS 2010:

<https://www.youtube.com/watch?v=WDIQeMxAd4M>

Presentación SLIDE SHARE:

<http://www.slideshare.net/sarasacristan/los-incoterms-2010>

Cámara de Comercio Internacional:

<https://iccwbo.org/resources-for-business/incoterms-rules/incoterms-rules-2010/>

2.2. Construcción del precio

Uno de los mejores caminos para acceder a un nuevo mercado es ofrecer un **buen producto** con un **precio competitivo**. Por lo tanto, uno de los primeros elementos a verificar cuando se quiere abordar un nuevo mercado es comprobar **si nuestras condiciones** nos van a permitir actuar de forma competitiva en el nuevo mercado.

Es necesario tener en cuenta que nuestros precios tienen que estar alineados con los correspondientes de la **competencia**. Asimismo, será necesario que reservemos un pequeño **margen diferencial a la baja** si entendemos que nuestro producto o nuestro posicionamiento en el mercado así lo exigen.

En cualquier caso, recordemos que, el precio es aquel que el **mercado puede aguantar** y no tiene nada que ver con los costes de fabricación o costes de producción del bien.

El resultado, de ser competitivos, será obtener un **beneficio**.

Este beneficio lo obtendremos de diferenciar entre:

- El precio de venta.
- Los **costes** en los que incurramos para fabricar el bien y transportarlo en las condiciones que hemos pactado con nuestros respectivos clientes.

En el enlace a continuación se encontrará un ejemplo y una plantilla sobre el cálculo del precio de venta:

Más información:

GUIA SOBRE CÓMO CALCULAR PRECIO DE VENTA (Plan Cameral)

<http://www.plancameral.org/web/portal-internacional/guias-online-exportacion/-/guias-online-exportacion/0a8677c4-9889-43c9-9516-5a086600ea91>

3. MEDIOS DE PAGO INTERNACIONALES

Los medios de pago son los instrumentos empleados en el Comercio Internacional, en virtud de los cuales se cancela el compromiso de pago que el Importador tiene contraído con el Exportador como consecuencia de un contrato de compra-venta. Se dividen en:

➤ Medios de pagos no documentales

Son aquellos en los que sólo existe movimiento de fondos entre comprador y vendedor, y los documentos asociados a la operación comercial no están ligados a la forma de liquidación. Los medios de pago no documentales son: Billetes y cheques bancarios al portador (efectivo).

- Cheque personal.
 - Cheque bancario.
 - Transferencia u orden de pago simple.
- Medios de pago documentales

Son aquellos en los que el movimiento de fondos va ligado al intercambio de documentos comerciales y/o financieros que dan la posesión de las mercancías. Los medios de pago documentales son:

- La orden de pago documentaria.
- La remesa simple.
- La remesa documentaria.
- El crédito documentario.

Más Información:

Medios de pago Internacionales:

<https://www.icex.es/icex/es/navegacion-principal/todos-nuestros-servicios/informacion-de-mercados/paises/navegacion-principal/el-mercado/estudios-informes/4518415.html?idPais=ES>

4. CONTRATACIÓN INTERNACIONAL

Un contrato es un acuerdo entre dos o más partes con el propósito de definir voluntades jurídicas para **crear, transmitir, modificar o extinguir derechos y obligaciones de las mismas**. Los contratos internacionales pueden ser verbales. Sin embargo, es muy recomendable que el acuerdo al que se llegue se plasme por escrito.

Los principales objetivos del contrato internacional son:

- Definir aspectos operativos: territorios, exclusividad, precios, pagos y sus formas, garantías y cumplimientos.
- Constar por escrito y, si es pertinente, ante testigo.
- Ubicar el objetivo de la relación y limitaciones de la misma.
- En condiciones de litigio prevé las condiciones para su solución.
- Define la vigencia del mismo.

La compraventa internacional implica riesgos al realizarse con idiomas, costumbres, semántica y marcos legales diferentes.

El objetivo del contrato es **prevenir posibles riesgos** e implicaciones en las operaciones en el exterior.

La característica fundamental que otorgará al contrato la categoría de internacional será el hecho de que ambas partes deberán pertenecer a Estados distintos.

Deben tenerse en cuenta algunos conceptos básicos en contratación:

- El Producto
- Fabricante
- Importador

Más Información:

<https://www.icex.es/icex/es/navegacion-principal/todos-nuestros-servicios/informacion-de-mercados/paises/navegacion-principal/el-mercado/estudios-informes/4518413.html?idPais=ES>

5. LOGÍSTICA

5.1. Aduanas

5.1.1. El Documento único administrativo (DUA):

Los datos relativos a la importación y exportación se compilan en el documento único administrativo (DUA) para su presentación ante las aduanas. El mismo formato se utiliza en toda la Unión Europea, traducido al idioma de cada Estado miembro.

Las declaraciones de aduana facilitan información detallada sobre qué mercancía se está importando o exportando, las licencias necesarias, el Incoterm de la compraventa, el valor, etc.

El DUA consta de 9 ejemplares numerados del 1 al 9, cada uno con una función. Ocho son de uso común en la UE y el noveno es un suplemento nacional autorizado por reglamentación comunitaria.

¿De qué se compone el DUA? ¿Qué datos incorpora? ¿Cómo se cubre?
Ejemplo:

https://azure.afi.es/ContentWeb/EmpresasUnicaja/documento/unico/administrativo/dua/exportacion/contenido_sidN_1052425_sid2N_1052384_cidIL_954953_c tylL_139_scidN_954953_utN_3.aspx

Tramitación telemática:

https://www.agenciatributaria.es/AEAT.internet/Inicio/La_Agencia_Tributaria/Aduanas_e_Impuestos_Especiales/ Presentacion/La_Aduana_espanola/ INFORMACION/Informacion_general_sobre_presentacion_por_Internet/Presentacion_DUA_Documento_Unico_Administrativo_/Presentacion_DUA_Documento_Unico_Administrativo_.shtml

Consulta DUA existente:

<https://www.agenciatributaria.gob.es/AEAT.sede/tramitacion/DB01.shtml>

5.1.2. Barreras comerciales, Aranceles y Documentos

Búsqueda de barreras comerciales por países:

<http://www.barrerascomerciales.es/es-ES/Paginas/default.aspx>

GUÍA DE ARANCEL: Se explican los diferentes *tipos impositivos* que se aplican en el comercio exterior, las *diferentes reducciones arancelarias* y los posibles *recargos arancelarios*.

http://www.camaras.org/guias/arancel/guia_arancel.html

Información sobre ARANCELES y DOCUMENTOS de importación en terceros mercados por partida arancelaria, así como información sobre barreras comerciales. “**Market Access Database**”

<http://madb.europa.eu/madb/indexPubli.htm>

5.2. Transporte y Logística

GUÍA ONLINE DE LOS ERRORES EN TRANSPORTE Y LOGÍSTICA (Envío de muestras, envíos regulares, Documentación, entregas con roturas, relación con transitarios y empresas de logística):

<http://www.plancameral.org/web/portal-internacional/guias-online-exportacion/-/guias-online-exportacion/72d2453d-88b4-414c-89be-039ac5a2b332>

Empresas Transitarias:

En el Puerto de Vigo:

- Directorio de empresas transitarias:

https://www.apvigo.es/paginas/directorio_de_empresas/app1/empresas/desplegar/tipo=transitarios_y_aduanas

- Empresa especializada Multimodal:
- <http://www.tibagroup.com/es/transitarios-vigo>

En A Coruña:

- Directorio de empresas transitarias (multimodal):

<http://transportes.vulka.es/a-coruna/transporte-mercancias/>

Operadores de transporte en Portugal:

Directorios empresas de transporte:

<http://www.portugaltransportes.com/directorios/transporte.asp>

<http://empresas-transporte.mercatrans.com/portugal/>

6. IDENTIFICACIÓN DE CONTACTOS

6.1. Búsqueda de socios

Identificación de posibles contactos comerciales, a través de directorios de empresas agrupados por sectores, países, mercados etc.

Directorio de empresas europeas por sectores de actividad. “Europages”.

<http://www.europages.es/>

Directorio Mundial de empresas. “List of Companies”.


<http://companylist.org/>

Información de empresas de todo el mundo. “Kompass”.

<http://es.kompass.com/>

6.2. Portales B2B

Es un sistema de comercio electrónico en el cual las compañías se agrupan para crear dichas páginas aglutinando fuerzas, lo que les *permite negociar en mejores condiciones*. Otorga una red para las empresas en todo el mundo. La aplicación de los portales B2B ofrece grandes ventajas para la empresa. Los clientes que buscan los servicios de una empresa podrían ponerse en contacto con la misma más fácilmente.

 ECEurope (Centro de negocios Europeo):

<http://www.traderscity.com/board/>

- ✚ Galicia City!:
http://www.galiciacity.com/city/Negocios_y_Empleo/Empresas/Alimentacion/pagina4.shtml
- ✚ Directorio Wand:
<http://www.wand.com/core/typemenu.aspx?packid=44&slInfo=Comidas+y+bebidas>
- ✚ Directorio a nivel nacional e internacional:
<https://www.industrystock.es/>

6.3. Ferias

- ✚ AUMA: Asociación Alemana de Ferias y Exposiciones
<http://www.auma.de/de/Seiten/404.aspx>
- ✚ Asociación Internacional de Ferias de América
<http://www.afida.org/>
- ✚ Buscador de Ferias de todo el Mundo: “Events-Eye”
<http://www.eventseye.com/>
- ✚ Ferias en Asia
<http://www.ite-exhibitions.com/>
- ✚ Ferias Info
<https://www.feriasinfo.es>
- ✚ Portal Ferias
<https://www.portalferias.com/>

7. APOYOS

Instituciones públicas y privadas que ofrecen ayudas económicas y programas de asesoramiento, información y apoyos a pymes en sus distintas fases del proceso de internacionalización.

7.1. Entidades de apoyo a la Internacionalización

- AEP – Associação Empresarial de Portugal
<http://www.aeportugal.pt/>
- AGAVI - Associação Portuguesa para a Promoção da Gastronomia e Vinho, Produtos Regionais e Biodiversidade
<https://www.agavi.pt>
- ANFACO - CECOPESCA - Asociación Nacional de Fabricantes de Conservas de Pescados
<http://www.anfaco.es/es/index.php>
- CEL- Confederación de Empresarios de Lugo
<http://www.cel.es/es/>
- CEO – Confederación Empresarial de Ourense
www.ceo.es
- EXPORTOU – Confederación Empresarial de Ourense y Diputación de Ourense
<https://exportou.com/>
- CEP – Confederación de Empresarios de Pontevedra
<http://www.cep.es/>
- Instituto Politécnico de Viana do Castelo.
<http://www.ipv.pt/>
- IPB – Instituto Politécnico de Bragança.
<http://portal3.ipb.pt/index.php/pt/ipb>

7.2. Organismos públicos de apoyo a la Internacionalización

- AICEP Portugal - Agência para o Investimento e Comércio Externo de Portugal

<http://www.portugalglobal.pt/ES/Paginas/index.aspx>

- ICC (Cámara de Comercio Internacional)

<http://www.iccwbo.org/>

- ICEX

<http://www.icex.es/>

- IGAPE

<http://www.igape.es/gl/>

- Unión Europea: Comercio

http://ec.europa.eu/trade/index_en.htm

