

Exportación e importación en la empresa



i Índice

- Introducción general
- Objetivos

- 1 Conceptos básicos sobre importación y exportación
- 2 Buscando oportunidades en el exterior
- 3 Fases de un proceso de exportación / importación
- 4 Legislación y documentación necesaria
- 5 Trámites y documentos de exportación
- 6 Costes e impuestos a considerar en el comercio exterior
- 7 Medios de Pago Internacionales
- 8 Modelos de contrato de comercio exterior
- 9 Comercio Justo
- 10 Fuentes de información relevantes y entidades de apoyo a la exportación e importación.

- R Resumen

Exportación e importación en la empresa

Introducción general

La globalización es una realidad incontestable que afecta a todos los continentes y a la práctica totalidad de los sectores de la economía.

Factores como las nuevas tecnologías e Internet, así como las mejoras continuas en las redes de transporte internacional de mercancías siguen impulsando el proceso de internacionalización y se prevé que así continúe en el futuro.

El fenómeno de la globalización y la apuesta por las actividades de exportación/importación está teniendo a las PYMES en las nuevas protagonistas de dicho proceso. Un número importante de PYMES se está incorporando año a año en esta dinámica. En este contexto, ¿por qué no las entidades sociales y/o los emprendedores atendidos por las ONGs y otras instituciones?

Hay que tener en cuenta que para poder comerciar con éxito con el exterior es necesario comprender la realidad jurídica y el entorno económico de cada país y los acuerdos comerciales que mantienen.

En el caso del Estado español, al pertenecer a la Unión Europea se aplica el acuerdo de régimen de Libertad Comercial, lo que supone que cualquier producto o servicio puede ser comercializado o producido libremente. Por tanto, un producto importado a nuestro país puede moverse con plena libertad dentro de la Unión Europea una vez que la mercancía haya adquirido el estatuto de mercancía comunitaria (pagando las tasas aduaneras).

Asimismo, existe un conjunto de procedimientos técnicos y de documentación que es necesario tener en cuenta para poder realizar operaciones de importación y/o exportación.

Por último, hay que mencionar que el concepto de comercio exterior también puede aplicarse a servicios y a proyectos sociales internacionales y de cooperación, como el Comercio Justo.

Objetivos

- ✿ Conocer los conceptos y terminología básica de la Exportación e Importación.
- ✿ Adquirir conocimientos esenciales para poder asesorar a pequeñas iniciativas de internacionalización.
- ✿ Manejar las referencias informativas esenciales sobre información del sector exterior.
- ✿ Dominar las etapas y documentación del proceso de importación-exportación.
- ✿ Introducir criterios éticos en las relaciones comerciales.

1 Conceptos básicos sobre importación y exportación

Tanto las importaciones como las exportaciones son transacciones comerciales ya sea de bienes o de servicios que se realizan entre distintos estados.

- En **economía**, una exportación es cualquier bien o servicio enviado fuera del territorio nacional.
- En **economía**, la importación es el transporte legítimo de bienes y servicios nacionales exportados por un país, pretendidos para el uso o consumo interno de otro país. Las importaciones pueden ser cualquier producto o servicio recibido dentro de la frontera de un Estado con propósitos comerciales.

Dentro de los conceptos más relevantes y de obligado conocimiento en el campo del comercio exterior, hay que mencionar los INCOTERMS. Son términos definidos y elaborados por la Cámara Internacional de Comercio (CIC), con la finalidad de establecer un lenguaje estandarizado que pueda ser utilizado por los compradores y vendedores que participan en negocios internacionales.

Los INCOTERMS permiten evitar litigios, distribuyendo claramente entre el comprador y el vendedor (1) los **costes** y los **riesgos**. Concretamente, en un contrato de venta internacional los Incoterms clarificarán los siguientes puntos:

1. Situar el punto crítico de la transferencia de los riesgos del vendedor al comprador en el proceso de envío de mercancías (riesgos de pérdida, deterioro, hurto de las mercancías), permitiendo así que quien asume estos riesgos pueda tomar medidas preventivas, sobre todo en cuanto a seguros;
2. Indicar quién -el vendedor o el comprador- debe cerrar el contrato de transporte;
3. Repartir entre ambas partes los gastos logísticos y administrativos en las diferentes etapas del proceso;
4. Precisar quién está a cargo del embalaje, el marcado de la mercancía, las operaciones de manutención, de carga y descarga de las mercancías, o la carga o transferencia del contenido de los contenedores, al igual que las operaciones de inspección;
5. Fijar las obligaciones respectivas para la realización de las formalidades de exportación y/o importación, el pago de los derechos e impuestos de importación, al igual que el suministro de los documentos. Existen 11 Incoterms aceptados internacionalmente (codificación original inglesa en tres letras, ej.: FOB) más una localización precisa, ej.: “FOB Le Havre”.

(1) Adaptado de: <https://es.santandertrade.com/gestionar-embarques/incoterms-2010>



Un ejemplo

Coste, seguro y flete (CIF) Cost, insurance and freight (CIF) Incoterm que determina que el vendedor cumple con su obligación de entrega cuando la mercancía sobrepasa la borda del buque en el puerto de embarque, corriendo con los costes y flete hasta el puerto de destino convenido (expresado como "CIF + puerto de destino"). El vendedor debe procurar un seguro marítimo para los riesgos del comprador por pérdida o daño de la mercancía durante el transporte

Además de los INCOTERMS, existe un gran número de conceptos que pertenecen a la disciplina de Comercio Exterior que deben ser conocidos o al menos saber de su existencia y su aplicación.

Para ello, existen agentes especializados en dicha disciplina que pueden ayudar en esta materia. Entre los conceptos existentes, se pueden mencionar algunos como acuerdos comerciales, legislación internacional, documentos de exportación e importación, costes, seguros, transportes, medios de pago, contratos, etc.

Conviene tener a mano un buen diccionario especializado en la materia. Dos buenos ejemplos son el diccionario de la Organización Mundial del Comercio (OMT o en sus siglas en inglés WTO) o el glosario de [taric.es](http://www.taric.es)

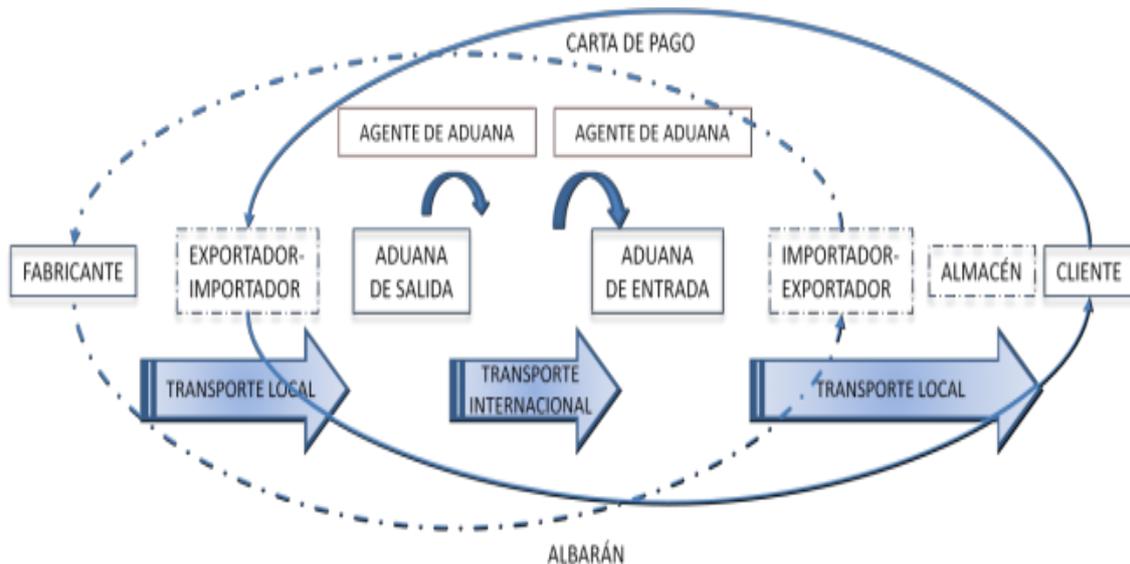
Diccionarios de Comercio Exterior:

http://www.wto.org/spanish/thewto_s/glossary_s/glossary_s.htm

<http://www.taric.es/services/glosario/glosario.asp>

A continuación se explica en qué consiste el proceso de exportación, tal y como viene recogido en el siguiente gráfico:

EL PROCESO DE EXPORTACIÓN



El proceso parece algo complicado a primera vista, pero los pasos más técnicos se pueden realizar por empresas especializadas. Lo importante es mantener la buena relación con el cliente y evitar que nos “salte” para comprar directamente al fabricante, si no es nuestra entidad.

Las etapas -de un modo simplificado- son:

1. La entidad exportadora establece un contrato con una entidad cliente. La mercancía la compra de un proveedor o puede que la misma empresa sea quien produce el bien o el servicio. En el caso de pequeñas empresas, normalmente se compra a un proveedor, actuando de intermediarios en la venta.
2. La empresa proveedora tiene que preocuparse de adecuar su producto a la normativa del país de destino (certificaciones, normalización, etc.). Este es un proceso caro y complejo. Normalmente las grandes empresas ya tienen esa parte solucionada, en todo caso debe asegurarse en el contrato de compra al fabricante que es exclusiva cuenta suya.
3. Se realizan contratos entre la entidad que realiza la exportación y su cliente y su proveedor. Ese contrato con el cliente, establece las condiciones de entrega del producto o servicio: número de unidades, presentación (envase y embalaje), precio, divisa y el medio y forma de pago. En lo posible, conviene acordar una “señal” de compra para cubrir los primeros gastos y forzar el compromiso del cliente, pero no es sencillo conseguirlo al principio.

4. La mercancía es transportada desde el fabricante hasta un almacén intermedio o directamente hasta el recinto aduanero y allí se elaboran los trámites para la exportación. Ese transporte y almacenamiento ya debe de contar con un seguro. El proveedor puede que exija ya el pago total o parcial de la mercancía.
5. La mercancía es embarcada en el medio de transporte que vaya a realizar el transporte entre el país de exportación y el país de importación. De nuevo es un transporte que requiere un seguro adecuado.
6. La mercancía entra en el recinto aduanero de la aduana de importación para ser despachada. Allí, un agente de aduanas contratado por nuestra entidad, realiza los trámites
7. Por último la mercancía es transportada hasta las dependencias del cliente, en ocasiones puede requerir un almacén intermedio si actuamos como mayoristas y servimos a varios clientes con un mismo envío.
8. En el momento de recibir conforme la mercancía, se firma el albarán de recepción y se realiza el pago, normalmente a través de carta bancaria.

Algunos datos sobre las exportaciones e importaciones en España

En el caso español, cabe destacar que en el contexto actual de crisis económica aguda, se ha observado una fuerte tendencia de las empresa a apostar por los mercados internacionales, dada la atonía que presenta en mercado nacional.

La Unión Europea sigue siendo el principal mercado para las empresas españolas, y es también la Unión Europea la principal proveedora de mercancías y servicios importados:

- Las exportaciones de España alcanzaron los 222.643 millones de € en 2012. El 73% de las exportaciones fueron a países de la Unión Europea (Fuente: ICEX)

Destino de Exportaciones de España, 2012:

- 1) Francia (16,20%)
- 2) Alemania (10,46%)
- 3) Italia (7,40)
- 4) Portugal (6,85%)
- 5) Reino Unido (6,23%)
- 6) Mercosur (7,0%)
- 7) Estados Unidos (4,05%)
- 8) Japón (0,82%)

Fuente: ICEX

- Las importaciones de España alcanzaron los 253.401 millones de € en 2012. El 67% de las importaciones fueron a países de la Unión Europea (Fuente: ICEX)

Origen de Importaciones a España, 2012:

- 1) Alemania(10,70%)
- 2) Francia(10,50%)
- 3) China (6,96%)
- 4) Italia (6,14%)
- 5) Países Bajos (4,35%)
- 6) Reino Unido (3,96%)
- 7) Estados Unidos (3,85%)
- 8) OPEP (5%)
- 9)Mercosur (4,8%)
- 10) Japón (1,16%)

Fuente: ICEX

2 Buscando oportunidades en el exterior

Los mercados internacionales pueden suponer una oportunidad interesante para nuevos proyectos basados tanto en la exportación de productos/servicios como para los que apuestan por importar mercancías de otros países y comercializarlas en nuestro país.

Pero el hecho de que existan innegables oportunidades en los mercados exteriores no significa que cualquier iniciativa empresarial de importación/exportación vaya a ser exitosa.

Por el contrario, cada vez existe una mayor competencia internacional y además este tipo de iniciativas presenta una mayor complejidad. Por lo tanto, habrá que ser muy riguroso a la hora de analizar las oportunidades comerciales en el exterior y las iniciativas empresariales basadas en ellas

Algunos aspectos de vital importancia:

- **Punto Clave: conseguir clientela suficiente** (masa crítica) que hagan mi negocio viable económicamente y sostenible. Para ello es vital que el negocio que quiera lanzar aporte un **valor diferencial** (Producto/Servicio), Precio, Calidad, Relación con Cliente, etc.
- Es decir, hay que analizar en profundidad el **Plan de Negocio** asociado a dicho negocio (de manera similar a la que se realiza con otros negocios de emprendimiento, pero teniendo en cuenta las **particularidades de las transacciones comerciales entre países**)
- Hay que tener en cuenta que las **exportaciones/importaciones** tienen **costes adicionales** a las transacciones dentro de un país
- **Y la necesidad de conocer la operativa comercial: ¿personal propio, asesor de comercio exterior?**

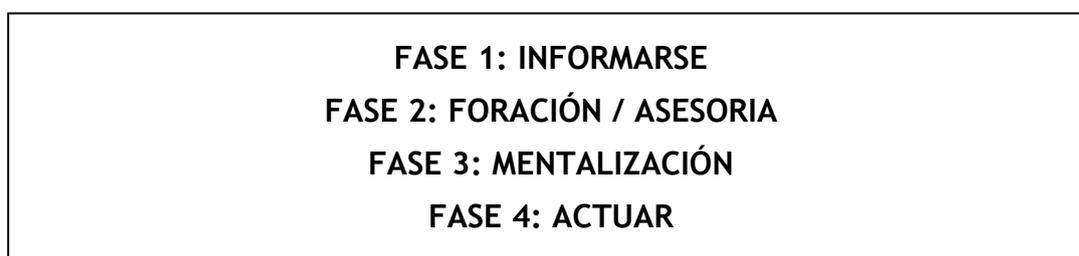
Es por ello que las exportaciones/importaciones es **un proceso complejo**, que requiere paciencia (**tiempo**), **conocimientos**, y cierta capacidad de **inversión (tamaño)**

No obstante, existen **oportunidades cada vez mayores** y tendencia hacia la simplificación de las actividades. Asimismo, hay **instituciones que ayudan y asesoran en este proceso**.

3 Fases de un proceso de exportación / Importación

Los negocios basados en procesos de exportación y/o importación han de pasar por una serie de fases antes de llevarse a la práctica. La correcta ejecución de cada una de ellas es una condición necesaria para el éxito del proyecto que se quiera poner en marcha.

El cuadro siguiente recoge las cuatro fases en las que puede dividirse un proceso de exportación / importación. A continuación se recoge, asimismo, cuáles son los aspectos más relevantes de cada fase.



• FASE 1: INFORMARSE

- Es de vital importancia contar con buena información de mercados y productos antes de lanzarse a un proyecto de exportación/importación
 - ¿Clientes?
 - ¿Precios?
 - ¿Competidores?
 - Otros
- Existen instituciones tanto en España como en los países con los que se va a comerciar que apoyan iniciativas empresariales de exportación y con información sobre mercados

• FASE 2: FORMACIÓN/ASESORÍA

- Las actividades de comercio exterior constituyen una disciplina técnica que exige tener conocimientos en la materia y/o contar con asesores expertos en comercio exterior
- Entre las cuestiones que hay que dominar se encuentran
 - Marketing internacional e investigación de mercados
 - Transporte internacional (INCOTERMS)

- Aduanas, aranceles y trámites aduaneros
- Documentación para la exportación
- Medios de pago y cobro
- Contratos internacionales

• FASE 3: MENTALIZARSE

- Una vez superadas las fases anteriores, es necesario mentalizarse de que la actividad exportadora es una actividad que normalmente no genera resultados hasta medio/largo plazo
- Para ello es necesario que la iniciativa empresarial sea compartida por el conjunto de la empresa/organización sea contrastada con potenciales clientes y proveedores y se materialice en un Plan de Negocio Internacional

• FASE 4: ACTUAR

- Investigación de Mercados
- Establecimientos de Contactos Comerciales
- Realización de pedidos
- Cobro y pagos
- Control de satisfacción del cliente



Un ejemplo

Un grupo de emprendedores presenta un proyecto de negocio consistente en la exportación de productos artesanales que elaboran en su cooperativa

- ✚ Desconocen prácticamente todo con respecto a la operativa de la exportación y acuden a vuestra Organización a pedir ayuda
- ✚ ¿Cuáles son los pasos que debe dar vuestra Organización?

1) Lo primero y más importante es Analizar el Proyecto de Negocio. Es decir analizar las principales características del mismo

- Qué valor aporta el producto. Cuáles son sus aspectos diferenciales
 - En producto
 - En servicio

- En precio
- En atención al cliente
- En otros aspectos
- ¿Se ha realizado un trabajo de prospección comercial?
 - Conoce bien al cliente potencial?
 - ¿Cómo se ha elegido el/los mercado/s?
 - ¿Qué fuentes de información se han utilizado?
- Se han tenido en cuenta los costes asociados a la operativa internacional
 - Costes de Transporte
 - Seguros
 - Aranceles y trámites aduaneros
 - Otros

2) Ofrecer información y asesoría en las cuestiones relativas a la Exportación / Importación

- Ayuda para elaborar Planes de Negocio teniendo en cuenta los costes de la operativa internacional
- Entidades de apoyo a la internacionalización
- Fuentes de información sobre mercados, productos
- Asesoría sobre la operativa de comercio exterior: trámites y documentos
- Otros

4 Legislación y documentación necesaria

La legislación internacional es amplia. Será necesario comprobar los tratados existentes entre los países/zonas comerciales (Ej. UE) con los que se trabajar. Entre los países de la UE existe libre comercio de bienes y servicios



Un ejemplo

Colombia y Perú (2012/2013) han firmado Tratados de Libre Comercio con la UE; Ecuador no TLC, sí quiere acuerdo comercial

A nivel internacional, las principales instituciones son:

- La Organización Mundial de Comercio (OMC) (OMT/WTO, www.wto.org) es la institución que constituye la base del sistema multilateral de comercio. También es la principal plataforma para el desarrollo de las relaciones comerciales entre los países.
- La Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo (UNCTAD www.unctad.org) es el órgano principal de la Asamblea General de las Naciones Unidas en la esfera del comercio y el desarrollo.
- La principal referencia de acuerdos internacionales en comercio es el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT) y el Acuerdo General sobre Comercio de Servicios (AGCS)

Estar al día de toda la documentación y legislación necesaria, así como de los trámites para las actividades de importación/exportación requiere tener **personal formado** y/o contratar con **asesores expertos en la materia**

No obstante, en España existen instituciones que asesoran e informan sobre estas cuestiones. Entre ellas destaca **ICEX España Exportaciones e Inversiones** (www.icex.es). Esta institución cuenta con una Guía Trámites y Documentos para la Exportación muy completa, que se ha utilizado para elaborar el siguiente aparatado y dispone del Servicio CAUCE: Centro de Asesoramiento Unificado de Comercio Exterior (**902 349 000** - www.icex.es/cauce - informacion@icex.es)

5 Tramites y documentos de exportación

El proceso de exportación/importación es ciertamente complejo y cuenta con un gran número de documentos que varían en función del tipo de producto con el que se quiera comerciar y el país de destino/origen con el que se realice la actividad.

No obstante, es cierto que los trámites son realizados por agencias especializadas y que es frecuente contar con el apoyo de asesores en la materia cuando no se dispone del conocimiento suficiente en la organización. De todas formas, es aconsejable ir incorporando dicho conocimiento en el personal de la organización si se quiere operar de manera continuada en las transacciones comerciales en el exterior.

Como se ha comentado en el apartado anterior, el ICEX cuenta con una guía muy completa en la que se explican cuáles son los distintos trámites y documentos necesarios en este proceso. El presente apartado se ha basado en dicha guía:

(http://www.icex.es/Documentos/TRAMITES%20Y%20DOCUMENTOS%20DE%20EXPORTACION%20_JULIO%202009__2_.pdf)

Esta guía agrupa todo el conjunto de trámites y documentos en tres grandes grupos:

1) Documentos generales

- Comerciales
 - Factura pro forma
 - Factura comercial
 - Lista de contenido
 - Factura aduanera
 - Factura consular
 - Certificados de origen
 - Cuadernos ATA y CPD
- Transporte
 - Conocimiento del Embarque Marítimo
 - Conocimiento de Embarque Aéreo
 - Carta de porte por carretera CMR
 - Cuaderno TIR
 - Carta de porte ferroviario CIM
 - Conocimiento del Embarque Multimodal

- Seguro
- Legalización de documentos

2) Trámites tributarios

- Unión Europea
- Resto del mundo

3) Documentos y certificados específicos (según los sectores y/o bienes)



A TENER EN CUENTA:

Resumen de los principales trámites y documentos:

• *Factura pro forma*

- *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 fluidas sustituye a la factura comercial, en la cual el exportador propone precio y condiciones*
- *Otras utilidades*
 - *Para acompañar envío de muestras sin carácter comercial*
 - *Para que el comprador tramite una licencia de importación*
 - *Para solicitar apertura de crédito documentario al banco emisor (del comprador)*

• *Factura comercial*

- *Es el documento más importante en el flujo de documentos de las operaciones de exportación*
- *Es el documento contable que se utiliza como base para aplicar los derechos arancelarios al paso de las mercancías por aduana*
- *El Real Decreto 1619/2012 de 30 de noviembre recoge los requisitos que deben contener estas facturas*
- *En operaciones internacionales hay que tener en cuenta los requisitos del país de destino*
<http://madb.europa.eu/madb/indexPubli.htm>

- **Lista de contenido**

- *Es un documento de control, emitido por el exportador, para detallar los bultos, cajas... que componen una expedición, así como el peso y el contenido de cada uno, indentificándolos con número o referencia*
- *Facilita las labores de inspección y reconocimiento de los bultos en el embarque. También se la conoce como lista de bultos, lista de empaque o packing list*

- **Factura aduanera**

- *Es un documento emitido por el vendedor y exigido por la Aduana de algunos países importadores con fines estadísticos o informativos*
- *Se envía junto con la mercancía exportada*
- *Puede servir de base para una factura comercial legalizada por un consulado en España del país destinatario de la exportación, aunque algunos países exigen un documento específico*

- **Factura consular**

- *Es un documento especial emitido por el exportador y visado por un consulado del país importador en la nación exportadora que suele ser requerido por las autoridades aduaneras de algunos países (bastante frecuente en países sudamericanos)*
- *Verifica el valor, la cantidad y el origen de la mercancía cuando se efectúe el despacho, sobre cuya base se determinará la clase de arancel*
- *A veces puede ser sustituida por una factura comercial visada por el consulado correspondiente*

- **Certificados de Origen**

- *Sirven para determinar el origen de las mercancías, con vistas a satisfacer las exigencias aduaneras o comerciales, tales como los créditos documentales. En España, las Cámaras de Comercio e Industria (www.camaras.org) están habilitadas para expedir estos certificados*

- **Cuadernos ATA y CPD**

- *Documento de admisión temporal de mercancías válido en países de la cadena ATA (sustituye en algunos casos a los documentos nacionales de exportación e importación temporal) Mas información en www.camaras.org*

- **Seguro de Transporte**

- *Emitido por las compañías de seguro para acreditar los riesgos derivados del transporte de la mercancía*
- *Dos clases de pólizas*
 - *Individual: una mercancía para un viaje concreto*
 - *Global: mercancías y viajes durante un periodo y condiciones establecidas*
- *Más información en www.unespa.es Asociación Española del Seguro*

6

Costes e impuestos a considerar en la operativa de comercio exterior

Las actividades de importación /exportación cuentan con unos costes adicionales con respecto a las operaciones dentro de un propio mercado que hay que tener muy en cuenta antes de lanzar una iniciativa empresarial de este tipo.

Asimismo, la cuantía de los costes en los que se vaya a incurrir va a depender tanto del tipo de producto, la cantidad, peso, etc. así como del país con el que se comercie.

Por lo tanto, el cálculo de los costes que se vaya a realizar tendrá que ser individualizado para cada proyecto empresarial de importación/exportación. Se recomienda ser lo más riguroso posible en este ámbito.

Las principales partidas o tipos de costes que hay que considerar son los siguientes:

1. Costes de transporte y logísticos
2. Derechos y trámites para la exportación (Documentos de exportación...)
3. Trámites aduaneros
4. Aranceles
5. Gastos financieros asociados e incertidumbre asociada al cobro
6. Seguros : de transporte, de crédito, de riesgo de cambio
7. Impuestos
8. Otros (Certificaciones, homologaciones...)

Y la Necesidad de conocer la operativa comercial: ¿personal propio, asesor de comercio exterior?

A continuación, se va a explicar un poco más en detalle dos de las partidas de coste, los aranceles y si bien no son estrictamente costes, los impuestos.

• Partidas arancelarias y Aranceles

Uno de los aspectos a considerar son las partidas arancelarias de los productos que se quieren exportar/importar, y el correspondiente arancel que recae sobre ellos.

Para conocer qué partida arancelaria corresponde al producto con el que se va a comerciar se puede realizar la consulta a través de la web de operadores de comercio exterior y la [Agencia tributaria](#)



Un ejemplo de partida arancelaria

[Animales vivos y productos del reino animal; plantas, legumbres, hortalizas, frutos; cafe, te y especias Capítulo 9 - café, té, yerba mate y especias](#). 09.02 té, incluso aromatizado. 09.02.20.00 té verde (sin fermentar) presentado de otra forma.

Una vez conocida la partida arancelaria, hay que investigar cuál es el arancel que grava dicha partida arancelaria. Los aranceles que gravan desde España/UE el producto importado se pueden consultar desde la web de [Aduanas de la Agencia Tributaria](#).

Asimismo, el Consejo Superior de Cámaras ofrece información que permite localizar la partida arancelaria y los derechos que gravan la importación de mercancías: www.camaras.org/comext/listado.html



A TENER EN CUENTA: ¿Qué son los aranceles?

Son tasas que un país cobra a las mercancías que entran. Es una fuente de ingresos para los Estados, pero encarece el producto.

El porcentaje a pagar depende mucho del tipo de producto, el país de origen (hay algunos preferentes) y el procesado (cuando más procesado, más se paga)

Ejemplo de costes reales de una importación de material de lencería:

Fletes	10%
Costes financieros (inmovilizado en tiendas):	6%
Impagos	1%
Roturas, pérdidas, mermas, etc	0,5%

Almacenamiento (aunque los primeros meses será en domicilio propio)	1,5%
Transporte y distribución	0,3%
Teléfono y comunicaciones	2%
Seguros	0,5%
Publicidad	2%
Agente de aduanas	1%
Manipulado y embalaje	2%
TOTAL	26,80%

• Impuestos

Las cuestiones relativas a los impuestos exigen una revisión/consulta de los sistemas impositivos de los países con los que se quiere comerciar.

Es por ello que se aconseja la consulta a entidades de apoyo a la internacionalización, como las Cámaras de Comercio, que disponen de manuales completos sobre la materia:

http://www.camaras.org/publicado/estudios/pdf/otras_pub/m_comercio_ext/FISCALIDADCOMERCIO.pdf

O el ICEX, así como la consulta a la **Agencia Tributaria** y/o recurrir a asesores expertos en la materia.

La web del ICEX (www.icex.es) contiene información detallada y muy útil sobre materia de impuestos en comercio exterior.

A continuación se recoge un resumen con las Preguntas más frecuentes sobre fiscalidad internacional recogida en dicha página



A TENER EN CUENTA:

1. *¿Las exportaciones de bienes deben facturarse con IVA?*

El tratamiento fiscal aplicable a las exportaciones se encuentra regulado en la Ley 37/1992, de 28 de diciembre, del Impuesto sobre el Valor Añadido. Las exportaciones, aunque incluidas en la Ley del IVA, no son operaciones sujetas al Impuesto, ya que solamente son operaciones sujetas al mismo las entregas de bienes, las prestaciones de servicios, las adquisiciones intracomunitarias y las importaciones de bienes. La Ley del IVA exime del Impuesto a las exportaciones para que tributen en destino, fuera del territorio de la Comunidad.

2. ¿Cuándo están exentos de IVA los envíos intracomunitarios?

La Ley 37/1992, de 28 de diciembre, del Impuesto sobre el Valor Añadido regula las entregas intracomunitarias de bienes en el artículo 25.

- Los bienes objeto de la entrega intracomunitaria deben ser expedidos o transportados desde el territorio de aplicación del IVA con destino a otro Estado Miembro
- El adquirente debe ser un empresario o profesional o una persona jurídica que no actúe como empresario o profesional (por ejemplo, un ente público) que se encuentre identificado a efectos del IVA en un Estado Miembro distinto de España

3. ¿Debe facturarse con IVA la prestación de servicios en el exterior?

La Directiva 2008/8/CE, de 12 de febrero de 2008 ha modificado la anterior normativa europea en materia de localización de los servicios a efectos del Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA).

Las reglas generales de localización de los servicios a efectos de IVA (en vigor desde el 1 de enero de 2010), recogidas en el artículo 69 de la Ley 37/1992, de 28 de diciembre, del Impuesto sobre el valor Añadido, son las siguientes:

- Cuando el destinatario de los servicios es un empresario o profesional, los servicios se entienden prestados en el territorio del destinatario
- Cuando el destinatario no es un empresario o profesional, los servicios se entenderán prestados en la sede del prestador

No obstante, el artículo 70 de la Ley del IVA, establece reglas especiales de localización del IVA que recae sobre determinados servicios (servicios relacionados con bienes inmuebles, servicios de transporte, servicios relacionados con manifestaciones culturales, artísticas, deportivas, científicas, educativas, recreativas, juegos de azar, ferias y exposiciones, servicios prestados por vía electrónica, servicios de restaurante y catering, servicios de mediación en nombre y por cuenta ajena, servicios accesorios a los de transporte y trabajos sobre bienes muebles, servicios de telecomunicaciones, radiodifusión y televisión, servicios de arrendamiento a corto plazo de medios de transporte)

Más información:

<http://www.icex.es/icex/cma/contentTypes/common/records/mostrarDocumento/?doc=4506862>

7 Medios de pago internacionales

La forma de pago de transacciones internacionales es bastante complejo, aunque existen entidades especializadas y siempre conviene contar con entidades bancarias con experiencia de trabajo con los países con los que se trabaje.

En todas las transacciones comerciales y, más aún en aquellas de carácter internacional, siempre se determina el modo de realizar el pago. El vendedor pretenderá asegurarse al máximo el cobro de su venta y el comprador tratará de asegurarse la entrega de la mercancía en el momento y forma acordados. El grado de confianza condiciona la elección del medio de pago a convenir. Presentamos un resumen de las opciones más habituales (2).

Cheque bancario

Se recomienda que sea “cruzado”, para que solamente se pueda cobrar mediante su abono en la cuenta corriente del beneficiario. Así se demuestra que se ha recibido el pago.

Orden de pago simple.

Se trata de un mandato de pago que cursa el importador a su banco para que ponga determinada cantidad (importe de la operación) a disposición del exportador, bien directamente, bien a través de un tercer banco. Normalmente, el importador emite la orden cuando la mercancía ya se encuentra en su poder, una vez esté conforme con el albarán de entrega.

La orden de pago difiere de la transferencia porque no se abona directamente en la cuenta del exportador, hasta que el importador cursa instrucciones en tal sentido.

El exportador debe indicar siempre el nombre del banco y el lugar (“plaza”) en la que quiere recibir la orden de pago al objeto de que la transmisión sea directa, evitando así la mediación de otro banco que solamente aportaría retraso en el cobro.

Crédito documentario.

Estos comprenden todo convenio, por medio del cual un banco (banco emisor), actuando con las instrucciones de un cliente (ordenante del crédito), debe hacer un pago a un tercero (beneficiario) siempre y cuando se cumplan los términos y las condiciones del crédito.

Es un medio de pago que proporciona absoluta confianza al exportador, que sabe que cobrará siempre que presente documentos conformes, si el banco emisor es solvente y no existe riesgo país.

(2) <http://www.tacex.es/financiacion-internacional.php>

Solamente supone un riesgo operativo de que los bancos son muy rigurosos en el examen de los documentos, por lo que se debe extremar el cuidado en cumplir al pie de la letra todas las condiciones del crédito.

Remesas

Se trata de una operación bancaria por la cual el exportador encarga a un banco la gestión del cobro de unos documentos financieros (letras de cambio, pagarés, cheques...) y/o no financieros (facturas, documentos de embarque, control fitosanitario...), contra la aceptación o pago al contado del importador. En función de que los documentos sean financieros o/y no financieros, la remesa será simple o documentaria (3).

- Ordenante: Es el exportador quien va a tomar la iniciativa en la operación y va a ceder los documentos financieros y no financieros a su banco para que gestione el cobro de los mismo siendo una vez cobrados el beneficiario de los fondos.
- Banco remitente: Es el banco del exportador, a quién este confía la gestión del cobro de la remesa. Remite los documentos un banco que indique el exportador.
- Banco cobrador: Debe ser distinto del banco remitente. Recibe los documentos de este y se los presenta al importador (librado) para su aceptación o pago.
- Librado: Es el importador a quien se presenta los documentos para que los acepte o pague.

Formas de Cobro en el Comercio Electrónico

Para pequeños volúmenes existen varias modalidades de pago, desde Giro Postal hasta Paypal.

Las formas de cobro en el comercio electrónico están vinculadas al uso de tarjetas de crédito, a través de plataformas seguras de las entidades financieras, y de otros sistemas de pago seguros para el que vende y seguros para el que compran.

<https://es.santandertrade.com/gestionar-embarques/espana/guia-comercio-externo-medios-de-pago>

(3) <https://es.santandertrade.com/gestionar-embarques/espana/guia-comercio-externo-medios-de-pago>

8 Modelos de contratos de comercio exterior

Como se ha venido mencionando, el contrato que se establece entre proveedor y cliente es esencial, para no dejar “cabos sueltos” que originen pérdidas económicas o conflictos. Existen muchos modelos disponibles, las opciones más habituales son: (4)

Contrato de Compraventa Internacional

Se utiliza por empresas situadas en diferentes países para vender y comprar mercancías entre empresas situadas en diferentes países. El exportador (Vendedor) se obliga a entregar determinados productos y el importador (Comprador) a adquirirlos en las condiciones de pago, entrega y plazo que se pacten. Está diseñado para ventas de productos de empresa a empresa y en las que cada operación constituye una venta en sí misma, no forma parte de envíos regulares de mercancías. Si se trata de ventas regulares que se repiten durante un plazo largo de tiempo (más de 1 año), debe utilizarse el ‘Contrato Internacional de Suministro’.

Contrato de Distribución Internacional

Con o sin exclusiva, por el cual una parte (Suministrador) concede a otra (Distribuidor), el derecho a promocionar y comercializar productos en otro país, para que ésta los adquiera en nombre y por cuenta propia, y los revenda a clientes finales o a detallistas situados en un territorio determinado.

El modelo sirve para la distribución internacional de distintos tipos de productos y es adaptable a los diferentes tipos de distribución: masiva, selectiva y exclusiva. En las cláusulas se especifica productos y territorio, exclusividad, no competencia, precios, condiciones de entrega y de pago, actividades de promoción, servicios, etc.

Contrato de Agencia Internacional

Desarrollado para aquellas actividades que requieren de un agente comercial para la promoción y venta en mercados exteriores. En este contrato una parte (Principal) encarga a otra, bien sea persona física o jurídica (Agente), la promoción de operaciones de comercio exterior de forma continuada, como intermediario independiente, sin asumir el riesgo de las operaciones. La remuneración del agente se establece mediante comisiones sobre ventas, si bien, en algún caso, pueden acordarse ciertos gastos en concepto de viajes o actividades de promoción. Se añaden condiciones específicas (exclusividad, objetivos, importe y cálculo de las comisiones, información, rescisión, indemnizaciones, etc).

(4)http://www.impulsoexterior.com/COMEX/public_html/Servicios/ListadoContratosInternacionales.jsp?nr=99000&pa=&cs=1607&pr=1&accion=

Contrato Internacional de Servicios

Contrato que establece las relaciones comerciales en la prestación de servicios entre una parte que presta los servicios (Prestador) y otra que lo recibe (Cliente), situadas en países diferentes. Si se trata de servicios de consultoría internacional debe utilizarse el modelo de 'Contrato Internacional de Consultoría'.

Contrato de Joint Venture Internacional

Regula las relaciones entre dos empresas de diferentes países que constituyen una sociedad, generalmente en el país de residencia de una de ellas, para realizar conjuntamente una actividad que puede tener distintos objetivos: investigación, comercialización, producción, etc. En el contrato se establecen todos los acuerdos necesarios para poner en marcha y gestionar la Joint Venture: objeto y capital social, valoración de aportaciones, organización y administración, toma de decisiones, solución de controversias, estudios de viabilidad previos a la constitución de la Joint Venture, financiación de su coste, etc.

Legislación nacional aplicable

Ya que la exportación - importación afecta a 2 países, existen tres posibilidades de definir qué legislación se aplica.

- **País propio:** Tiene la ventaja para el exportador pues es el que mejor conoce. Sin embargo, puede no ser el más favorable a los intereses del comprador o vendedor.
- **País ajeno:** puede ser más conveniente, pero es necesario entonces conocerlo a fondo.
- **Un tercer país:** Esta elección permite una solución neutral. Pero exige también conocerlo en detalle.



A TENER EN CUENTA:

En el caso de España, al pertenecer a la UE, se utiliza la normativa de la Unión Europea en materia de comercio exterior, recogida en Código Aduanero (CA). El Código Aduanero, es un Reglamento (CE N° 450/2008 Del Parlamento Europeo y del Consejo de 23 de abril de 2008.

Algunos impuestos especiales son decididos por los propios Estados, en ese caso debe consultarse a la Agencia Tributaria.

9 Comercio justo

Aunque el volumen total aún es muy pequeño, permiten una comercialización en condiciones muy ventajosas a los productos que cumplen los criterios.

Importaciones

Es complicado y costoso realizar importaciones pequeñas, salvo que sean realizados de un modo informal (en “maletas”). Por ello, existen entidades importadoras, pero suelen dar preferencia a sus propios proyectos y es difícil que admitan otros.

Ejemplo de importadoras de CJ en el estado Español:

Alternativa 3, Ideas, Intermón, Setem

Distribución

Las redes de comercialización en nuestro país son muy pequeñas, existen tiendas en las principales ciudades y también se comercializa en algunas grandes superficies y asociaciones solidarias y tiendas colaboradoras.

El problema es que el margen comercial es mucho menor que en el comercio “no justo” y las tiendas apenas pueden sobrevivir.

Sellos de calidad

Para garantizar que el producto es de CJ, se utilizan sellos (ejemplo Fairtrade) o bien, la confianza que se deposita en las importadoras, ya que los sellos no están muy extendidos a todos los productos.

Existen algunas certificaciones que no son de Comercio Justo, como SA8000 o SROI, más propias de empresas con cierta responsabilidad corporativa, pero que no cumplen todos los criterios de CJ.

Criterios de Comercio Justo (5)

1- Creación de oportunidades para productores y productoras desfavorecidos económicamente en desventaja económica

El comercio justo es una estrategia para aliviar la pobreza y para el desarrollo sostenible. Su

(5) <http://www.oxfamintermon.org/es/que-hacemos/comercio-justo/como-trabajamos/criterios-de-comercio-justo>

objetivo es crear oportunidades para productores y productoras que se encuentran en desventaja económica o marginados por el sistema de comercio convencional.

2- Transparencia y rendición de cuentas

El comercio justo requiere una gestión de las organizaciones y de sus relaciones comerciales transparente. Las organizaciones de comercio justo fomentan la participación de sus empleados y empleadas, miembros o personas productoras a través de procesos colectivos de toma de decisiones y/o negociaciones formales e informales.

3- Relaciones comerciales justas

Las Organizaciones de comercio justo, comercian teniendo en cuenta el bienestar social, económico y medio ambiental de los productores y las productoras marginados y no maximizan sus ganancias a costa de ellos. Mantienen relaciones a largo plazo basadas en la solidaridad, la confianza y el respeto mutuo que contribuye a la promoción y al crecimiento del comercio justo. Se realizan pagos por adelantado en las fases de pre-cosecha y pre-producción. El comercio justo reconoce, promueve y protege la identidad cultural y los conocimientos tradicionales de las familias productoras como queda reflejado en sus diseños de artesanía y en los productos de alimentación.

4- Pago de un precio justo

Un precio justo en el contexto local o regional, es aquel que se ha acordado a través de diálogo y participación. No solamente cubre costes de producción sino que también permite una producción socialmente justa y ambientalmente responsable. Ofrece un pago justo a los productores y a las productoras y toma en consideración el principio de igual remuneración para igual trabajo tanto de mujeres como de hombres. Quienes comercian justamente aseguran un pago puntual a sus socios y, en lo posible, apoyan a los productores y productoras a obtener acceso a financiación para las fases previas al cultivo y la cosecha. Las organizaciones de comercio justo ofrecen capacitación a sus productoras y productores para establecer un precio justo a sus productos.

5- Respeto de las normas de trabajo infantil y explotación laboral

Las organizaciones de comercio justo respetan la Convención de las Naciones Unidas para los Derechos del Niño así como las leyes locales y del país respecto a trabajo infantil. También aseguran que no hay explotación laboral durante los procesos de producción. Las organizaciones de comercio justo controlan que si existe participación de niños y niñas en los procesos de producción de artículos ésta no afecte adversamente ni a su bienestar ni a su seguridad y no interfiera en su educación.

6- Compromiso a la equidad de género, a la no discriminación y a la libertad de asociación

Las organizaciones de comercio justo no discriminan en los procesos de contratación, remuneración, acceso a formación, promoción, y finalización o jubilación por raza, casta,

nacionalidad, religión, discapacidad, género, orientación sexual, pertenencia a organizaciones, afiliación política, edad, estado legal o VIH/SIDA.

Las organizaciones de comercio justo respetan y promueven el derecho de sus trabajadores a asociarse en sindicatos o en cualquier otra forma de asociación y la negociación colectiva. comercio justo significa que se valora y recompensa debidamente el trabajo de la mujer. Las organizaciones de comercio justo ofrecen oportunidades de desarrollo a las mujeres y toman en cuenta sus necesidades a nivel social, de salud y seguridad cuando están embarazadas o en periodos de lactancia.

7- Condiciones de trabajo y prácticas saludables

Mediante el comercio justo se promocionan prácticas saludables y seguras en el lugar de trabajo con el objetivo de reducir los riesgos para la salud, así como fomentar el bienestar social de los trabajadores y de las trabajadoras. Las organizaciones de comercio justo cumplen con las leyes locales y del país así como con las convenciones de la OIT (Organización Internacional del Trabajo) al respecto.

8- Desarrollo de Capacidades

El comercio justo persigue maximizar el impacto en el desarrollo de las familias productoras. Tanto las organizaciones productoras como las organizaciones importadoras participan en el proceso de desarrollo de conocimientos y capacidades de los productores y de toda la cadena de comercio justo.

9- Promoción del comercio justo

Las Organizaciones de comercio justo generan conciencia sobre el comercio justo y sobre la posibilidad de una mayor justicia en el comercio mundial. Ofrecen a sus clientes información sobre la organización, sus productos y en qué condiciones son fabricados respetando siempre los códigos éticos de publicidad y marketing.

10- Respeto por el Medio Ambiente

El comercio justo promueve activamente mejores prácticas medioambientales y la aplicación de métodos de producción responsables. Estas prácticas contemplan el uso de materias primas sostenibles, la gestión de los residuos, la agricultura ecológica, el uso sostenible de embalajes, etc...

Fuentes de información relevantes y entidades de apoyo a la exportación e importación

Los distintos países cuentan con entidades de apoyo a la exportación y que sirven también de una fuente de información de primer orden cuando se va a operar en actividades de exportaciones e importaciones.

En España, las principales entidades que hay que considerar son las siguientes:

- **ICEX España Exportación e Inversiones (www.icex.es)**
 - Apoya la internacionalización de las empresas: servicios y ayudas económicas para la exportación. Ej Programa ICEX NEXT
 - Servicio CAUCE: Centro de Asesoramiento Unificado de Comercio Exterior (902 349 000 - www.icex.es/cauce - informacion@icex.es)
 - Fuente de Información de primer orden: Estudios de mercado, etc.
 - Oficinas por todo el mundo

- **Cámaras de Comercio (www.camaras.org)**
 - Apoya la internacionalización de las empresas: servicios y ayudas
 - Cámaras en cada provincia (proceso de reorganización)
 - Fuente de información muy relevante

- **Organismos Autonómicos de Apoyo a la Internacionalización. Algunos de ellos son:**
 - Andalucía: www.extenda.es
 - Cataluña: www.accio.cat
 - País Vasco: www.spri.es
 - Galicia: www.igape.es
 - C. Valenciana: www.ivex.es
 - Aragón: www.aragonexterior.es
 - Asturias: www.asturex.org
 - Murcia: www.institutofomentomurcia.es
 - Cantabria: www.gruposodercan.es
 - Canarias: www.proexca.es
 - Castilla y León: www.excal.es

- Castilla-La Mancha: www.ipex.es

Pero además de las fuentes de información en España, es conveniente emplear fuentes de información de otros países:

- Portal de la Unión Europea EXPORT HELPDESK (usuarios más avanzados) <http://exporthelp.europa.eu/thdapp/index.htm>
 - Gran cantidad de estadísticas sobre comercio exterior
 - Información muy completa sobre tarifas arancelarias
- Otras Fuentes Internacionales
 - Organización Mundial del Comercio (OMT/WTO) www.wto.org
 - UNCTAD www.unctad.org
- Y, por último, es fundamental: Utilizar Fuentes de Información de los países a los que se quiere exportar o de los que se quiere importar. Ejemplos: Ministerios, Cámaras de Comercio, Oficinas Comerciales de España en dichos países, etc.

Resumen

En esta unidad hemos aprendido los aspectos teóricos que predicen el funcionamiento del comercio internacional, los procesos de exportación e importación, los actos, trámites y documentos que se realizan en las operaciones comerciales, así como la legislación vigente y los aspectos legales que rigen el comercio internacional, aspectos financieros y medios de pago internacionales.

Por último, habremos conocido algo más sobre el comercio justo, y sobre las entidades gubernamentales que pueden ayudarnos en los procesos de comercio exterior.

