

# MANUAL

## ¿CÓMO OPERAR EN EL COMERCIO INTERNACIONAL?

GUILLERMO RIVAS-PLATA SIERRA

Master en Comercio Internacional  
Master en Dirección Comercial y Marketing  
Director General de CFR, Consultoría y Formación S.R.L.

Y OTROS ESPECIALISTAS INTERNACIONALES

Madrid, Enero de 2008

# ÍNDICE



<b>MÓDULO</b>	<b>Página</b>
<b>I. COMERCIO INTERNACIONAL</b>	<b>5</b>
I.1 Terminología Aplicada.	7
I.2 La Internacionalización: El Comercio Internacional.	8
I.3 Instrumentos de apoyo público a la Internacionalización.	10
I.4 Fuentes De Información.	14
<b>II. BASES OPERATIVAS EN EL COMERCIO INTERNACIONAL</b>	<b>17</b>
II.1 Introducción.	19
II.2 Operaciones de Comercio Exterior.	19
II.3 Operaciones de Intercambio de Bienes entre Estados Miembros.	19
II.4 Análisis Previos: La Empresa y El Mercado.	20
II.5 Los INCOTERMS 2000.	23
II.6 Gestión Operativa y Documental.	24
<b>III. CONTRATACIÓN INTERNACIONAL</b>	<b>27</b>
III.1 Introducción.	29
III.2 Concepto de Contrato.	29
III.3 El Contrato Mercantil Internacional.	29
III.4 Los Contratos de Intermediación Comercial.	30
III.5 Ley Aplicable al Contrato Internacional.	31
III.6 Resolución de Conflictos Internacionales.	31
III.7 El Contrato Internacional de Compraventa.	33
<b>IV. TRANSPORTE Y SEGUROS EN EL COMERCIO INTERNACIONAL</b>	<b>39</b>
IV.1 Terminología General del Transporte.	41
IV.2 Importancia de la Logística en el Comercio Internacional.	41
IV.3 Protección Física De Las Mercancías.	42
IV.4 Transporte Internacional: Aspectos Generales.	43
IV.5 Transporte Aéreo.	45
IV.6 Transporte Por Carretera.	47
IV.7 Transporte Ferroviario.	48
IV.8 Transporte Marítimo.	49
IV.9 Transporte Multimodal.	51
IV.10 Protección Jurídica–Económica en las Mercancías: Los Seguros.	52
<b>V. GESTIÓN ADUANERA</b>	<b>55</b>
V.1 Conceptos Fundamentales.	57
V.2 Clasificación de las Mercancías: La Partida Arancelaria.	58
V.3 Origen De La Mercancía.	58
V.4 Regímenes Comerciales de Importación y Exportación.	59
V.5 Regímenes Aduaneros entre Países de la Unión Europea.	59
V.6 Régimen Aduanero de Importación de Mercancías.	60
V.7 El Régimen Aduanero de Exportación de Mercancías.	62
V.8 Regímenes Aduaneros Económicos.	62
<b>VI. COBROS Y PAGOS EN EL COMERCIO INTERNACIONAL.</b>	<b>65</b>
VI.1 La Compraventa Internacional.	67
VI.2 Medios de Pago Internacionales.	69
VI.3 Factores a Considerar en la Elección del Medio de Pago.	73
<b>VII. RIESGOS FINANCIEROS Y SUS COBERTURAS EN EL COMERCIO INTERNACIONAL</b>	<b>77</b>
VII.1 Concepto de Riesgo.	79
VII.2 Riesgos en el Comercio Internacional.	79
VII.3 Cobertura de Riesgos.	81
<b>BIBLIOGRAFÍA</b>	<b>83</b>
<b>ANEXO</b>	<b>87</b>







# COMERCIO INTERNACIONAL



I

# COMERCIO INTERNACIONAL



## I.1.- TERMINOLOGÍA GENERAL APLICADA

**Antidumping:** Son las medidas tomadas por los países importadores para luchar contra los países exportadores que aplican a sus productos precios anormales.

**Arancel de aduanas:** Son las tarifas que gravan las mercancías en la importación, la exportación y el tránsito, así como los impuestos fiscales, las disposiciones complementarias y los índices correspondientes.

**Balanza comercial:** Es la parte de la Balanza de Pagos que recoge los movimientos en un lapso o período, por lo general un año, de mercancías entre un país y el resto del mundo. Incluye todas las exportaciones (créditos) y las importaciones (débitos de bienes o mercancías entre los residentes de un país y el resto del mundo). El saldo positivo o negativo del total de las exportaciones menos el total de las importaciones, se llama balanza comercial.

**Balanza de pagos:** Es el registro sistemático de todas las transacciones económicas ocurridas durante un período determinado, entre los residentes de un país, y los residentes del resto del mundo.

**Barreras arancelarias:** Derechos de aduana que gravan la importación de mercancías procedentes de países extranjeros.

**Barreras administrativas:** Conjunto de normas de tipo administrativo y burocrático impuestas por un país con la finalidad de dificultar la libre entrada en su territorio de mercancías procedentes del resto del mundo.

**Broker:** Persona que actúa como mandatario del titular, es un comprador o vendedor internacional que actúa a comisión, que cobra si realiza el cometido encargado por su mandatario.

**Cámara de Comercio:** Asociación o institución que a nivel local, provincial, nacional o internacional, agrupa a los comerciantes (sean importadores, exportadores, industriales, mayorista, minoristas, etc.) con el objeto de proteger sus intereses, mejorar sus actividades comerciales sobre la base de la mutua cooperación y promover su prosperidad, así como también la de la comunidad en la cual se halla asentada.

**Cámara de Comercio Internacional:** Organismo de derecho privado formado por productores industriales, comerciantes, transportistas, aseguradores y banqueros de todo el mundo. Tiene comités nacionales en los países miembros. Su misión es aunar criterios, codificar las prácticas comerciales y recomendar la adopción de éstas, así como el arbitraje en los litigios comerciales internacionales.

**Comercio:** Transacciones económicas en las que se transmite el derecho de propiedad o de uso de mercancías, servicios, capitales y o propiedad intelectual entre sujetos operativos, a cambio de su valor negociado y pactado que se paga en unidades monetarias o bajo una forma de compensación o sin unidades monetarias ni compensación.

**Comercio de compensación:** También denominado trueque o intercambio, donde el comprador se compromete a adquirir la mercadería sólo con la condición de que el vendedor utilice parte de las ganancias para comprar productos o materias primas del país del comprador que en otras circunstancias no serían comercializables.

**Comercio Interior:** Transacción que se realiza dentro de un territorio aduanero, se regula por el Código de Comercio del País.

**Comercio Internacional:** El que se da entre territorios que mantienen acuerdos de bilateralidad comercial, sus operaciones se regulan por normas nacionales e internacionales. Actúan como sujetos operativos personas físicas o jurídicas.

**Consortio de exportación:** Los consorcios de exportación son grupos de al menos tres empresas que se asocian con el objetivo común de desarrollar políticas conjuntas de exportación de sus productos. Es la asociación entre varias empresas para obtener un resultado común sin que los agrupados pierdan su personalidad jurídica o su independencia financiera.

**Divisa:** Medio de pago internacional representado por una moneda extranjera emergente de los créditos que un país tiene contra otro por el suministro de mercancías, capitales o servicios, o por las autorizaciones que éste le haya conferido para efectuar pagos girando temporalmente en descubiertos.

**Sujeto Operativo:** Persona que con poderes suficientes otorgados por la empresa, negocia y o cierra la acción de compraventa internacional

**Trader:** Sujeto operativo que intermedia, bien financiera o comercialmente, dando lugar a operaciones indirectas. En ocasiones intermedia y gestiona.

**Transacción:** Acuerdo mediante el cual el propietario cede sus derechos de dominio, explotación, otros derechos y el alcance de los mismos, a cambio de un valor negociado y pactado: pago, compensación, sin pago ni compensación.

## I.2 LA INTERNACIONALIZACIÓN: EL COMERCIO INTERNACIONAL.

### I.2.1 CONCEPTO DE INTERNACIONALIZACIÓN

Es todo tipo de actividad que se realiza entre dos o más naciones y en concreto, **Comercialización internacional**, se refiere a las transacciones económicas, que se dan entre países, territorios aduaneros o Estados Miembros, que mantienen entre ellos Acuerdos de Bilateralidad Comercial y cuyas operaciones se ejecutan entre un Residente con un no Residente, de acuerdo a Normas Internacionales.

Entre las motivaciones para la salida al exterior, está el deseo de explotar el potencial de producto, aumentar la rentabilidad de empresa y disminuir los costes unitarios.

La decisión de Internacionalizar la empresa, es una de las grandes acciones empresariales, donde la coordinación y participación de todos los estamentos de la empresa, son necesarios. Nunca puede ser una acción aislada o de un solo departamento.

Internacionalizar la empresa supone asimismo disponer de estructura, organización, recursos y capacidad para gestionarlos.

Cuando se toma la decisión de abrir un mercado, la empresa es la que asume, responsablemente, su consecución, para lo cual diseña, dirige, desarrolla, gestiona y controla la transacción económica internacional, poniendo todos sus recursos para que sean administrados y distribuidos por el ejecutivo responsable de la internacionalización de la empresa.

### I.2.2 ASPECTOS A CONSIDERAR

1. Para **triunfar** en el Comercio Internacional se necesita casar las fortalezas y debilidades de la Empresa con las Oportunidades y Amenazas del mercado, lo que obliga a realizar profundas investigaciones sobre los elementos que van a intervenir en las transacciones internacionales.
2. Se tendrá en cuenta si las operaciones de internacionalización se integran en las denominadas **Comercio Exterior** o en las de **Intercambio de Bienes entre Estados Miembros (IBEEM)**.
3. En el desarrollo del proceso comercial, participan más de 80 **elementos** pero, en el Comercio Internacional, no pueden faltar 7 elementos fundamentales: Empresa, Mercado, Ámbito Legal (Normativas, Documentos, Incoterms 2000 y Contrato Internacional de Compra y Venta), Banca, Transporte, Seguros y Aduanas.
4. Las gestiones, tanto **funcional como documental** y por tanto, la selección de estrategias, políticas y planes de acción, llamado en su conjunto Plan de explotación o Procedimiento Marketiniano, se dirigirán y gestionarán, según el tipo de mercado con el que se opera y por supuesto de acuerdo a los recursos empresariales.
5. Se deben de fijar los **criterios de selección para elegir** el país demandante y el por qué se rechazan otros, así como la elección o rechazo del Demandante.
6. La negociación y comercialización siempre se realiza **entre países y sus circunstancias**, no entre personas, aunque éstas, asumen su papel de Sujetos Operativos, debidamente documentados como Representantes legales de sus empresas.
7. Las transacciones están reguladas por **normas nacionales e internacionales** y que, además, se realizan utilizando su propio lenguaje comunicacional, respetando hábitos, usos, costumbres, tratados.
8. La utilización de los **medios informatizados** ha influido de manera determinante en el ejercicio funcional y documental del Comercio Internacional, en unos casos, acortando los tiempos, costes y tramitación y, consecuentemente, las negociaciones y el buen fin de las operaciones, y en otros enseñando a conocer las particularidades de cada mercado.
9. Es imprescindible seguir: **Sistemas, métodos, procesos de organización, seguimiento y control**.
10. La **influencia de la globalización**, en el momento actual es muy significativa a la hora de abordar los nuevos mercados o la implantación de algún modelo operativo, ya que, las decisiones que se toman en un determinado

lugar, o los sucesos que allí ocurren, repercuten de forma notable sobre los individuos y los colectivos ubicados lejos de ese lugar, por ello no se puede ni debe olvidar que el comercio es consecuencia de la evolución socio cultural de los pueblos, de la economía y de la política. Así pues, las estrategias que se deben plantear trascienden de lo hasta ahora conocido como país-mercado para pasar a tratarlos como grupo GEO económico-mercado.

11. Al diseñar las operaciones, se tendrá en cuenta la **evolución de los mercados, los riesgos, barreras, cambios políticos, multilateralismo** y tantos datos que llevan a determinar que el Comercio Internacional no se trabaja por seguridad sino para evitar riesgos. Siempre, teniendo en cuenta que una cosa es el riesgo y otra el error técnico, aquel tiene coberturas y se pueden asegurar, las otras, no tienen coberturas y pueden ocasionar graves y grandes pérdidas económicas para la empresa, además, de las afecciones comerciales sobre el conjunto operativo.
12. El **precio**, es el único elemento de todos los que intervienen en una transacción internacional que no puede faltar en el proceso comercial, ya que es el generador de ingresos para la empresa. Para unos, es el valor que el productor le da a su producto, para otros, el valor que el comprador paga por un objeto o cosa y para los demás, es el valor psicológico que la gente le da a su dinero para la adquisición y consecuentemente satisfacción de su motivación de compra.
13. **Circunstancias mercadológicas** que influyen sobre el precio en el lugar de demanda, Ej. Aranceles, Precios de referencia del Gobierno, Contingentes, Evolución de los tipos de cambio, Cambios normativos, Restricciones a la producción y o comercialización, etc.

### 1.2.3 DIFICULTADES EN EL PROCESO DE INTERNACIONALIZACIÓN

#### 1. Dificultades en la empresa

- Adecuación de la empresa a la infraestructura del comercio exterior (Ejecutivos sin la preparación adecuada para la internacionalización de la empresa, normas nacionales e internacionales sobre productos, cobros y pagos, transporte, participación empresarial).
- Desconocimientos de los mercados (Situación política, económica, social, tecnológica, cultura, hábitos, usos, costumbres, logística, infraestructuras, comercialización, proteccionismo, riesgos económicos, sociales, políticos, barreras fiscales, aduaneras y otros).
- Falta de formación del personal.
- Falta de adaptación productiva y otros.

#### 2. Barreras comerciales

- Aranceles elevados
- Prohibiciones o restricciones cuantitativas a la importación.
- Regímenes restrictivos o discrecionales de licencias de importación.
- Problemas relacionados con valoraciones arbitrarias en aduanas.
- Requisitos excesivos o modificaciones no justificadas de normas de origen.
- Obstáculos técnicos injustificados relacionados con certificaciones, homologaciones o procedimientos de evaluación de la conformidad.
- Trabas injustificadas en base a requisitos sanitarios o veterinarios.
- Aplicación indebida de medidas de salvaguardia, antidumping o derechos compensatorios.
- Aranceles o impuestos a la exportación y otros.

Aunque de modo general se puede afirmar que los **mercados de todo el mundo** se están abriendo a la competencia, los exportadores europeos siguen encontrando numerosas barreras comerciales de muy variada naturaleza. Para hacer frente a estas barreras, la Comisión de la Unión Europea, lanza una serie de iniciativas, entre las que destaca la creación de una Base de Datos de Acceso al Mercado.

#### Más información:

<http://mkaccdb.eu.int/mkaccdb2/indexPubli.htm>

## I.2.4 GLOBALIZACIÓN

Es la expansión, multiplicación y profundización de las relaciones sociales, comerciales, políticas, económicas y de las instituciones, a través del espacio y tiempo, de modo que las actividades cotidianas resultan cada vez más influidas por acontecimientos que ocurren en otras partes del globo, así como que las decisiones y acciones de grupos y comunidades locales, pueden alcanzar importantes repercusiones globales.

Los medios de comunicación, la información informatizada, la posibilidad de traslados, la literatura, los deportes, todo contribuye para que el individuo esté cada vez más, integrado en el mundo, y sienta que pertenece a una comunidad desterritorializada.

VENTAJAS	INCOVENIENTES
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Reducción de costes, al pasar a economías de escala.</li> <li>• Aprovechamiento de costes de producción más bajos.</li> <li>• Traslado de la producción a otros lugares, que ofrezcan mejoras productivas.</li> <li>• Reducción del número de productos, en busca de una mayor especialización.</li> <li>• Mejoras competitivas.</li> <li>• Mejoras técnicas.</li> <li>• Desarrollo formativo.</li> <li>• Diversificar los riesgos, etc.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• No adecuar suficientemente los recursos a las oportunidades, amenazas y barreras de los mercados.</li> <li>• Aumento de costes en información.</li> <li>• Necesidad de adecuación de los cuadros directivos y de personal en general.</li> <li>• Informatizar la empresa, preparando adecuadamente en su aplicación a todos los miembros de la misma.</li> </ul>

## I.3 INSTRUMENTOS DE APOYO PÚBLICO A LA INTERNACIONALIZACIÓN

### I.3.1 INSTRUMENTOS FINANCIEROS

#### 1. Apoyo Financiero en Condiciones de Mercado

- **Apoyo mediante el seguro de crédito por cuenta del Estado**

El seguro de crédito a la exportación por cuenta del Estado ofrece cobertura en caso de impago de un crédito a la exportación como consecuencia de alguno de los riesgos cubiertos por la póliza. En España, la gestión del seguro por cuenta del Estado está asignada en exclusiva a CESCE, la Compañía Española de Seguros de Créditos a la Exportación, S.A.

El Estado asume los riesgos políticos y comerciales a los que se ve expuesta la financiación en el mercado destino de la exportación. Con ello se facilita la entrada de las entidades financieras privadas en estas operaciones y su realización.

**Más información:**

<http://www.cesce.es>

- **Apoyo mediante el contrato de ajuste recíproco de intereses (CARI)**

Sistema de apoyo a las exportaciones españolas de bienes y servicios mediante el cual se incentiva la concesión, por parte de las entidades financieras, de créditos a la exportación a largo plazo (2 ó más años) y a tipos de interés fijos (tipos de Consenso). Lo gestiona el Instituto de Crédito Oficial (ICO). El Estado asegura a la entidad financiera una determinada rentabilidad del crédito a la exportación. Con ello se elimina el riesgo incurrido al conceder un crédito a largo plazo a tipos fijos ante eventuales variaciones.

Las entidades financieras privadas se ven incentivadas a conceder créditos a la exportación a largo plazo a tipos de interés fijos mínimos.

**Más información:**

<http://www.ico.es>

<http://www.oecd.org>

## 2. Fondos de Ayuda al Desarrollo (FAD)

Se trata un instrumento de cooperación financiera del Estado cuyas dotaciones se asignan anualmente a cargo de los Presupuestos Generales del Estado. Hay 4 tipos de ayudas mediante los FAD:

- **Créditos o donaciones:** El Instituto de Crédito Oficial es el agente financiero del Estado que actúa en nombre y presentación del gobierno para administrar los créditos FAD.
- **Contribuciones a organismos multilaterales de desarrollo:** Son ayudas concedidas como donación a cargo de los FAD. Una de las modalidades de esta ayuda son las contribuciones a Organismos Multilaterales de Desarrollo de los que el Estado Español es socio.
- **Líneas de financiación de Estudios de viabilidad:** El FEV es una línea del FAD que financia los estudios de viabilidad previos a la internacionalización, realizados por empresas españolas en países extranjeros. Pueden financiarse tres tipos de estudios de viabilidad: ligados a proyectos concretos, sectoriales o de servicios de consultoría.

A la hora de elegir los proyectos, el primer criterio que se tiene en cuenta es el de que presente un interés claro para el conjunto de las empresas españolas, no sólo para la que realiza el estudio. Dentro del FEV hay tres modalidades:

- **Pública:** donación del gobierno español al gobierno del país receptor del estudio. La tramitación de estos fondos se hace a través de los países beneficiarios.
  - **Multilateral:** recursos destinados a los fondos españoles de consultoría en los Bancos de Desarrollo, que financian estudios realizados por empresas españolas.
  - **Privada:** las empresas interesadas en hacer un estudio solicitan el cofinanciamiento del mismo. Una vez aprobado, CESCE le otorgará una póliza de Seguro de Estudios de Viabilidad que cubrirá el riesgo de la empresa que realiza el estudio.
- **Línea 500:** Esta línea de financiación creada a cargo de los FAD financia la contratación de servicios de consultoría destinados a la identificación, definición, seguimiento o evaluación de proyectos que vayan a ser realizados a cargo de los FAD. El ICO es el organismo que concede este tipo de ayudas.

### Más información:

[http://www.comercio.es/NR/exeres/BA36B226-B430-48AF-B58A-6E941615476F\\_frameless.htm](http://www.comercio.es/NR/exeres/BA36B226-B430-48AF-B58A-6E941615476F_frameless.htm)

## 3. Apoyo Financiero a la Inversión Española en el Extranjero

### • Programa de apoyo a proyectos de inversión (PAPI)

Este programa tiene como objeto la contribución financiera al desarrollo de proyectos de inversión y cooperación empresarial de carácter productivo de empresas españolas en el exterior. El programa se centra en las fases de preparación y puesta en marcha de los proyectos, financiando parcialmente los costes derivados de la realización de actividades de preinversión y de asistencia técnica y formación durante el período inicial de vida del proyecto.

### • Programa de identificación, difusión y apoyo a nuevas iniciativas de inversión (PIDINVER)

Su objetivo es promover la constitución en el exterior de joint-ventures y otras formas de cooperación productiva a largo plazo entre empresas españolas y de los países objetivo, de similar tamaño y sector de actividad.

### • Programa de prospección de inversiones en el exterior (PROSPINVER)

Su objetivo es posibilitar una inicial toma de contacto de la empresa española con el mercado, socio potencial u oportunidad concreta de inversión a través de un viaje inicial de análisis. De esta forma, la empresa puede realizar una valoración inicial de una oportunidad de inversión o mantener las primeras negociaciones con potenciales socios ya identificados.

Su aplicación se centra en la fase previa a la decisión de acometer los estudios de viabilidad y las actividades de preinversión, que puedan juzgarse necesarios para iniciar de forma definitiva el proyecto de inversión o de cooperación empresarial en el exterior que la empresa propone.

### Más información:

<http://www.icex.es>



- **Fondos para el Fomento de la Inversión Española en el Exterior (COFIDES)**

La Compañía Española de Financiación del Desarrollo, COFIDES, S.A. es una sociedad anónima de capital mixto (público y privado) creada en 1988, cuyo objeto es financiar proyectos de inversión con interés español que se lleven a cabo en países emergentes o en desarrollo. COFIDES tiene, por tanto, el doble objetivo de contribuir al desarrollo económico y social de esos países y a la internacionalización de la economía española.

Sus accionistas actuales son el Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX), el Instituto de Crédito Oficial (ICO), la Empresa Nacional de Innovación (ENISA) y las entidades financieras BBVA, Banco Santander y Banco Sabadell.

La manera en el que COFIDES presta apoyo a las empresas es a través de participaciones minoritarias y transitorias de capital, cuasi-capital, o a través de fondos ajenos. Sus dos principales líneas de ayuda son:

- **Fiex:** fondos para promover la internacionalización de las empresas españolas en el exterior mediante inversiones de fondos propios en las empresas, con inversiones de capital y cuasi-capital.
- **Fonpyme:** fondos para Operaciones de inversión en el exterior de las pequeñas y medianas empresas. Se tratan de fondos destinados a pymes productoras de bienes y servicios.

**Más información:**

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

- **Programas del Instituto de Crédito Oficial - ICO**

El Instituto de Crédito Oficial (ICO) es una entidad pública empresarial, adscrita al Ministerio de Economía y Hacienda, que tiene naturaleza jurídica de entidad de crédito y consideración de Agencia Financiera del Estado, con personalidad jurídica, patrimonio y tesorería propios, así como autonomía de gestión para el cumplimiento de sus fines.

El ICO tiene como principales objetivos sostener y promover aquellas actividades económicas que contribuyan al crecimiento y a la mejora de la distribución de la riqueza nacional y en especial, aquéllas que, por su trascendencia social, cultural, innovadora o ecológica, merezcan una atención prioritaria. Estos objetivos son llevados a cabo por el ICO en su doble función de Entidad de Crédito Especializada y Agencia Financiera del Estado.

- **Proinvex:** financia grandes proyectos de inversión en el exterior en el que participan empresas españolas. El importe mínimo de los préstamos es de 6 millones de euros. La tramitación se hace a través de la Dirección General de Negocios del ICO.
- **Línea de internacionalización de la empresa:** El objetivo es financiar los proyectos de inversión, ampliar los existentes o comprar participaciones de empresas en el exterior. Las pymes son quienes se benefician de estos fondos. La financiación cubre hasta lo 80% de la inversión realizada.

**Más información:**

<http://www.ico.es/web/contenidos/0/1541/index>

- **Programas del Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial CDTI**

El Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial CDTI es una Entidad Pública Empresarial, dependiente del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, que promueve la innovación y el desarrollo tecnológico de las empresas españolas.

Su misión es ayudar a las empresas españolas a ser más competitivas elevando su nivel tecnológico. En los últimos años, el CDTI ha ido aumentando su peso relativo en el escenario de ayudas públicas a la I+D a las empresas españolas llegando a gestionar unos 2.000 millones de euros, cantidad equiparable al resto de ayudas a la I+D empresarial procedente de administraciones públicas ubicadas en el Estado español.

**Más información:**

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



- **Póliza de Seguro de Inversiones en el exterior de CESCE**

CESCE es una sociedad anónima participada mayoritariamente por el Estado Español y por los principales bancos y empresas aseguradoras de España. Su objeto social es asegurar a las empresas de los riesgos de impago derivados de las ventas de sus productos y servicios, tanto en el mercado interior como en el exterior, así como cubrir las posibles pérdidas que pueda sufrir una empresa en su inversión en el exterior, derivadas del acaecimiento de riesgos políticos.

CESCE gestiona, por cuenta del Estado, la Póliza de Seguro de Inversiones en el exterior, cuya finalidad es favorecer la internacionalización de las empresas españolas, ofreciéndoles un instrumento flexible que les permita cubrir los riesgos de carácter político asociados a las inversiones españolas en el exterior que, aún encontrándose fuera de la órbita de control del inversor o de su filial, pueden tener un impacto importante en el resultado de su inversión extranjera.

**Más información:**

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

### I.3.2 PLAN CAMERAL DE PROMOCIÓN DE EXPORTACIONES

Es un plan anual en el que se engloban todas las actividades que las cámaras realizan en materia de comercio exterior. El principal objetivo es fomentar la internacionalización de la empresa española, promoviendo la adquisición en el exterior de bienes y servicios producidos en España. La elaboración del plan se coordina a nivel estatal por las 85 cámaras de comercio, las Comunidades Autónomas y el ICEX.

El plan se recoge en una publicación en que se pueden encontrar todas las actividades previstas para el ejercicio. Éste se encuentra permanentemente actualizado en su propia página de Internet. También se puede tener acceso al Plan Cameral desde la página que el Consejo Superior de Cámaras de Comercio tiene en Internet.

**Más información:**

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

<http://www.camaras.org>

### I.3.3 PLAN DE INICIACIÓN A LA PROMOCIÓN EXTERIOR (PIPE)

El Programa PIPE es un programa conjunto de las Cámaras de Comercio e ICEX, en colaboración con las Comunidades Autónomas y la Unión Europea, que tiene como objetivo impulsar la internacionalización de las Pequeñas y Medianas empresas españolas y conseguir que se conviertan en nuevos exportadores. El PIPE persigue, a través de una serie de apoyos, potenciar un cambio de cultura en la PYME y una mayor implicación de la misma para aprender a exportar. El objetivo es aumentar y consolidar la base exportadora española.

El PIPE está diseñado para que la empresa que quiera comenzar a exportar encuentre todos los apoyos necesarios para iniciar su andadura en el exterior con la ayuda de las instituciones españolas de promoción exterior y de la mano de un especialista externo a la empresa.

**Más información:**

<http://www.portalpipe.com>

### I.3.4 INSTRUMENTOS DE AYUDA MULTILATERAL

Son muchos los organismos que a nivel multilateral tienen programas de financiación. A través de la página Web de COFIDES se puede acceder al catálogo de ayudas multilaterales. Los principales organismos involucrados son:

- **Banco Mundial y Bancos Regionales de Desarrollo.**
- **Unión Europea.** En La Oficina de Cooperación existe información sobre multitud de programas financiados por la UE, tanto por temas como por regiones.
- **Fondo Monetario Internacional.** El Estado Español está presente en el FMI.

**Más información:**

<http://www.bancomundial.org>

[http://www.ec.europa.eu/europeaid/index\\_es.htm](http://www.ec.europa.eu/europeaid/index_es.htm)

<http://www.ifm.org>

## I.4 FUENTES DE INFORMACIÓN

### I.4.1 CONCEPTO

Se entienden las Fuentes de Información como los lugares y publicaciones nacionales o extranjeros, privadas o públicas **donde se encuentran los datos** que satisfarán las necesidades de información, suficientes, para la toma de decisiones.

Para **elaborar una buena relación de fuentes de información**, la empresa debe conocer en profundidad sus necesidades y definir el personal que las va manejar, así como el alcance decisorio de estos para discriminar, adquirir, utilizar y hacer circular la información.

Además, debe fijar los **criterios de aquello que se queda en información y lo que pasa a ser documento** y, por tanto, pasará al archivo correspondiente.

En cualquier caso, cuando se inicie una investigación el primer punto a tener en cuenta será el del análisis de situación para poder llegar a definir los objetivos del estudio, sistematizar la preparación de los proyectos y cuantificar económicamente el o los presupuestos para determinar el alcance de las respuestas que se desean conocer y el mayor grado de fiabilidad según los métodos que se elijan.

Para acercarse de una forma operativa al conocimiento de las fuentes, se adjunta un listado de páginas Web en las que se podrá obtener datos de España, de la Unión Europea y del Mundo.

### I.4.2 FUENTES DE INFORMACIÓN INFORMATIZADAS

En España se encuentra un amplio repertorio de fuentes nacionales como extranjeras, hay amplia difusión de información en páginas Web:

<http://www.plancameral.org> Consejo Superior de Cámaras de Comercio de España

<http://www.camaras.org> Consejo Superior de Cámaras de Comercio. Amplia información sobre Comercio Exterior y otros.

<http://www.mcx.es>. Política comercial española.

<http://www.icex.es> Instituto Español de Comercio Exterior

<http://www.ico.es> Instituto de Crédito Oficial

<http://www.cofides.es> Compañía de Financiación al Desarrollo

<http://www.cesce.es> Compañía Española de Seguro de Crédito a la Exportación

<http://www.meh.es> Ministerio de Economía y Hacienda

<http://www.aeat.es> Agencia Tributaria. Aduanas. Estadísticas oficiales de comercio. Codificación. Impuestos Especiales. Normativas

<http://www.ine.es> Instituto Nacional de Estadística

<http://www.mae.es> Ministerio de asuntos exteriores

<http://www.camerdata.es> Directorio de las Cámaras de Comercio

<http://www.taric.es> Codificación arancelaria.

<http://www.aenor.es> Asociación Española de Normalización

<http://www.msc.es/salud/exterior> Controles sanitarios en la UE para productos

<http://www.boe.es> Boletín Oficial del Estado

<http://www.map.es/internet/indice/html> Directorio de la Administración Española

<http://www.spainindustry.com> Directorio de empresas españolas de export.import.

<http://www.diprinsa.com> Informa sobre Distribuidores

<http://www.viamichelin.com> Mapas e información

[http://www.fiab.es/promocionexterior/adminpromo/indice\\_estudio\\_newgtosmdo.doc](http://www.fiab.es/promocionexterior/adminpromo/indice_estudio_newgtosmdo.doc).

Modelo a seguir en la promoción en el sector alimentario

---

<http://www.europa.eu.int> Directorio de la Unión Europea, acceso a DOCE, EUROSTAT

<http://mkaccdb.eu.int> Directorio de información de la UE sobre mercados internacionales.

<http://www.guiafc.com> Guía de financiación comunitaria

<http://www.eudor.com> Documentos de la UE. Información institucional

<http://www.europages.com> Directorio como unas páginas amarillas de la UE

<http://www.eurochambres.be> Eurocámaras

<http://www.customs.ustreas.gov> Servicio de aduanas de los EE.UU.

<http://mkaccdb.eu.int/wtdoc/wtdout.pl> Busca los países. Lo que se necesita para que entre una mercancía en un país.

<http://www.gats-info.eu.int> Red Europea de Servicios

---

<http://www.wto.org> Organización Mundial Del Comercio

<http://www.odci.gov> Informes de la CIA. Country profile de los países

<http://www.trading-safely.com> Informa datos sobre Riesgo país y mercados  
<http://www.untreaty.un.org> Información sobre Tratados internacionales  
<http://www.oanda.com> Información sobre tipo de cambios  
<http://www.go.hrw.com> Atlas, mapas, Información básica sobre países  
<http://www.fwindow.net> Guía de Stanford a fuentes de información sobre Japón  
<http://www.iberglobal.com>. Amplia información sobre hechos recientes en Comercio Mundial  
<http://www.asiared.com> Economía, Política y Cultura de Asia  
<http://www.comunidadandina.org> Información sobre la Comunidad Andina  
<http://www.geoatlas.com/maps/countries> Mapa de Países  
<http://www.gkasoft.com/govt/> Información Sobre Países  
<http://www.scinet-corp.com/asociados/index.htm?cuadro4.htm~index2> Datos de mercado por países, productos, otras informaciones  
<http://smartbiz.com/sbs/ts/htm> Ferias Internacionales  
<http://rO.unctad.org> Información sobre productos básicos  
<http://www.worldbank.org/html/extdr/regions.htm> Informes del Banco Mundial.  
<http://www.commerce-exterieur.gouv.fr/CdAppuiMarcheExt.htm> Informes de la Dirección de Relaciones Económicas Internacionales de Francia.  
<http://www.imf.org/external/pubind.htm> Informes del Fondo Monetario Internacional (IMF Staff Country Reports).

---

<http://www.tylog.com> Información sobre logística y transportes  
<http://www.transportes.es> Información sobre transportes nacionales e internacionales  
<http://www.mercatrans.com> Información sobre transportes internacionales  
<http://www.barcos.com> Información sobre Transporte marítimo  
<http://www.reexporta.com> Información Transporte  
<http://www.tecnicex.com> Rutas y transportes  
<http://www.acambio.com> Información transportes  
<http://www.portel.es> Información sobre documentación y transportes  
<http://spanish.people.com> Información transportes  
<http://www.envaseyembalaje.com> Información logística. Envases, embalajes  
<http://www.jurisint.org/pub/01/sp/101.htm>. Instrumento jurídico relativo al contrato de transporte por carretera  
<http://www.tacoval.com/mercpelg/legislación.htm> Transporte Internacional. Mercancías Peligrosas  
<http://www.rajapack.es> Información logística  
<http://www.arrakis.es> Transporte Internacional  
<http://www.intracen.org/laft> Arbitraje en el Transporte Internacional  
[http://www.setsi.mcyt.es/sat/pista/transporte/Folletos/TTE\\_Mercancias.pdf](http://www.setsi.mcyt.es/sat/pista/transporte/Folletos/TTE_Mercancias.pdf). Creación de empresas transportistas  
[http://www.invertia.com/especiales/telefonica/cre\\_emp/scolectiva.asp](http://www.invertia.com/especiales/telefonica/cre_emp/scolectiva.asp) Creación empresas  
<http://www.ateia-madrid.com/> - Asociación de transitarios de Madrid





# BASES OPERATIVAS EN EL COMERCIO INTERNACIONAL





BASES OPERATIVAS

EN EL COMERCIO INTERNACIONAL



## II.1 INTRODUCCIÓN

En el Comercio Internacional se opera según la relación (Acuerdos y/o convenios) que existe entre los países intervinientes y que puede dar lugar a los siguientes **tipos de operaciones**:

1. **Comercio Exterior**: Exportación, Importación e Intermediación.
2. **Intercambio de Bienes entre Estados Miembros (IBEEM)**: Expedición, Introducción e Intermediación.

## II.2 OPERACIONES DE COMERCIO EXTERIOR

### II.2.1 CONCEPTO

Son aquellas que se realizan entre dos territorios aduaneros, entre un Residente y un No Residente y se rigen por las normas de cada país participante y por las que regulan el Comercio Internacional.

### II.2.2 EXPORTACIÓN

Es la salida desde un Territorio Aduanero hacia otro territorio aduanero, con carácter Definitivo o Temporal, con destino final o no, de mercancías de Origen o Procedencia, servicios y o capitales. Esta salida de productos, recibe a cambio un valor en Divisas o una forma de compensación o se puede transmitir el derecho de propiedad o de uso, sin recibir ni divisas ni compensación.

El Sujeto Operativo, se denomina **exportador o beneficiario** y debe estar avalado por un Poder de Actuación.

### II.2.3 IMPORTACIÓN

Entrada a un territorio aduanero, de mercancías de origen o de procedencia, con carácter definitivo o temporal y con destino final o no, servicios y o capitales, a cambio de su valor en divisas, compensación o sin divisas ni compensación y, donde, además, el que importa la mercancía pagará o avalará los Derechos Aduaneros correspondientes.

En la importación el comprador, con Poderes de actuación suficientes, pasa a llamarse **importador u ordenante**, y debe cumplir las normas de su territorio aduanero y las internacionales.

En la importación, existe siempre un proceso de control en la **Aduana de Importación**, como el **Despacho de Importación** donde se presentará físicamente la mercancía y documentos (pueden ser presentados vía **EDI-Intercambio Electrónico de Datos**), se pasarán controles y se pagarán unas formalidades aduaneras y derechos de importación de acuerdo al origen del producto, tipo de producto y a su valor.

Finalmente la importación debe aplicar el IVA (Derecho Fiscal), al consumo, una vez que la mercancía haya sido importada.

## II.3 OPERACIONES DE INTERCAMBIO DE BIENES ENTRE ESTADOS MIEMBROS (IBEEM)

Aquellas transacciones que se realizan entre dos Estados Miembros de la Unión Europea, con mercancías de origen comunitario o declarado a libre práctica (ver módulo V). Se rigen por el código aduanero. Cuando las operaciones superan los 250.000 euros (año 2008), los sujetos operativos cumplimentarán un documento comunitario, llamado **INTRASTAT**.

### II.3.1 EXPEDICIÓN

Transmisión del derecho de propiedad que otorga el residente de un Estado Miembro, sobre mercancías, servicios y o capitales a otro residente de la Unión europea, en otro Estado Miembro. Este, paga en divisas o en Euros o bajo una forma de compensación o sin divisas ni compensación. El sujeto operador, se llama **Expedidor, Beneficiario**.

### II.3.2 INTRODUCCIÓN

El residente de un Estado Miembro recibe la transmisión del derecho de propiedad o de uso de mercancías, servicios y o capitales que le expide el residente de otro estado Miembro y le paga en divisas, compensación o no le envía ni divisas ni compensación. El Sujeto Operativo se llama **Introducción o Adquiriente**.

## II.4 ANÁLISIS PREVIOS: LA EMPRESA Y EL MERCADO

En el comienzo de un proceso de internacionalización se tiene que analizar en profundidad la empresa y su relación con el entorno. No sólo se trata de conocer las fortalezas y debilidades de la empresa, sino también las oportunidades y amenazas que proporcionan los mercados.

Conseguir una presencia consolidada en mercados exteriores supone cambios y adaptaciones para toda la empresa e implica realizar un diagnóstico sobre el entorno para trazar una estrategia de internacionalización.

### II.4.1 LA EMPRESA

Desde el punto de vista socio económico y por tanto, aplicado al Comercio Internacional, la empresa es una comunidad de personas, de actividades, de objetivos, creada, organizada, gestionada, controlada, con la finalidad de producir bienes y/o servicios, para obtener beneficios económicos y sociales.

Así pues, la pequeña, mediana o gran empresa, para participar, tiene que conocer con detenimiento sus fortalezas y debilidades, así como las oportunidades y amenazas que presentan los mercados. Debe participar, según sea la oferta, la demanda o la intermediación.

#### II.4.1.1 DIAGNOSTICO DE LA EMPRESA PARA LA INTERNACIONALIZACION

**1. Producto:** Los productos se presentan en los mercados cumpliendo lo que se llama Estacionalidades, la de compra para el abastecimiento y la de venta, cuando se produce la demanda y consumo. Utilizan también un medio de diferenciación e identificación, llamado Marca, la cual, se debe registrar en los mercados donde se va a comercializar. Las patentes, que certifican su descubrimiento, originalidad, propiedad e identificación, hay que patentarlos donde se vaya a comercializar para protegerlo de copias y de imitaciones. La Normalización y Homologación, acreditan que los productos se ajustan a las normativas de uso, calidad. Para comercializar un producto industrial, éste debe estar homologado en el país de demanda. Los productos son susceptibles de sufrir riesgos, por lo cual tienen que someterse a principios, técnicos y acciones de Protección Física y Jurídica.

Los productos, se identifican, siguiendo la Viabilidad Legal Administrativa, (Operación, Partida Estadística, Subzona mercadológica, Régimen Comercial, Documentos Oficiales, Aduana y Observaciones).

**2. Producción** Se tiene que indagar a fin de conocer si la operación tiene continuidad, si la empresa va a cumplir sus compromisos de servicio y cantidad en el tiempo previsto y el precio fijado. Para ello, hay que conocer siempre del proveedor, su capacidad de producción y de reacción, bien ante un aumento de demanda o depresión de la misma o ante los compromisos pactados.

**3. Investigación + Desarrollo (I + D):** Hay que conocer las posibilidades de adecuación, innovación, mejora, que pueden ofrecer los productos ante el cambio evolutivo del mercado, que es constante y que exige nuevos productos o formas.

**4. Capacidad logística:** Es muy importante que analicen las capacidades logísticas, Hasta dónde se puede llegar con los medios de los que se dispone hasta ahora, Qué se necesita para llegar a los mercados que se buscan y cuanto va a costar, Cual es la viabilidad de vender los productos en esos mercados, etc. La pregunta clave que se debe hacer es si se tendrá la capacidad de llevar las mercancías hasta el lugar acordado en el contrato, en el plazo estipulado y con las condiciones fijadas. Si no es posible con los medios actuales hay que saber el esfuerzo que puede suponer hacerlo.

**5. Recursos Económicos Financieros:** La empresa que participa en el Comercio Internacional, tiene que tener muy claro que las operaciones están sujetas a dos momentos claves: Pre Financiación y Post Financiación, y que tiene que soportarlas bien con fondos propios, créditos o financiación.

**6. Recursos Humanos:** La empresa que participa en el Comercio Internacional, bien con equipo propio o contratado (traders, consultores internacionales, mandatarios) necesita de un especialista para llevar a buen fin las operaciones. También contará con una estructura y organización, implicadas en la práctica del Comercio Internacional, ya que en una operación participa toda la empresa, aunque toda la acción esté conducida por el especialista en Comercio Internacional.

La estructura del departamento internacional dependerá de los recursos con los que cuente la empresa, así como de la inversión que en él se quiera realizar por el acercamiento, dimensión y expansión internacional, que se quiere conseguir:



- **Gerente de exportación:** Decide sobre la estrategia, funcionalidad y gestión de las transacciones. Supervisa todo el proceso de internacionalización.
- **Gerente de Embarque:** Se encarga del embalaje, documentación, embarque, facturación y de los seguros.
- **Ventas:** Propio o subcontratado. Equipo de ventas, agentes, representantes, trading club, pedidos, precios y correspondencia.
- **Investigación:** Realiza la investigación de mercado, la investigación económica, la de productos, innovaciones y la captación de información sobre las tendencias del momento.
- **Promoción:** Lleva las funciones de la publicidad, promoción, imagen de la empresa. Se preocupa de la Asistencia a las Ferias, Encuentros empresariales, Misiones directas como inversas, exposiciones, Estilo en la comunicación.

El objetivo de analizar todos estos factores es la realización de un análisis **DAFO**. Se trata de una matriz donde se identificarán las **Fortalezas** frente a las **Debilidades** de la empresa y las **Oportunidades** frente a las **Amenazas** del mercado.

En el apartado de Valoración se puede usar una escala numérica, por ejemplo de 1 a 10. Las puntuaciones más altas (6 a 10) corresponderían con aquellos elementos que son más positivos para la empresa o en los que destaca sobre la competencia (Fortalezas/Oportunidades). Y las puntuaciones bajas (1 a 4) corresponderían con aquellos extremadamente negativos o en los que realmente hace falta mejorar (Debilidades/Amenazas). Por otra parte se puede analizar la importancia que da la empresa a cada uno de los factores valorándola, por ejemplo entre alta, baja o media.

Análisis DAFO- Elementos de la empresa			
Valoración	Factores	Importancia para la empresa	Clasificación
10	Capacidad productiva	Alta	fortaleza
4	Investigación + Desarrollo	Baja	debilidad
	Capacidad logística		
	Recursos financieros		
	Recursos humanos		

#### II.4.2 EL MERCADO

Lugar de concurrencia de **Ofertantes** (Exportadores / Expedidores) y **Demandantes** (Importadores/ Introdutores o adquirentes), en un espacio geográfico determinado (**Mercado país**) y en un segmento social definido (**Público Objetivo: Consumidor**),

Los mercados, suelen ser cambiantes, complejos, estructurados y en constante evolución. Son afectados por cambios estructurales y coyunturales, pero fundamentalmente, por la evolución socio cultural y económica de su universo o población.

El segmento del mercado que se estudia para conocer sus necesidades y que representa a su universo o población, se llama, **muestra mercadológica**, que en definitiva, es el público objetivo al que se quiere dirigir las acciones comerciales y los mensajes comunicacionales.

En este momento, clave, de la globalización comercial y económica, es necesario situarse en la configuración mundial y sus mercados:

- **Mercados en Vías de Desarrollo**, donde la economía, el desarrollo tecnológico e industrial, es muy bajo. Su demanda es muy selectiva y para cubrir necesidades fundamentales. La oferta empresarial, se realiza a través de estrategias con Ventajas Comparativas. Algunos de estos países son: México, Perú, Bolivia, Marruecos, Nigeria, Yugoslavia.
- **Mercados de Incertidumbre**, cuando el comportamiento de éstos no esta suficientemente definido, podrían ser mercados de venta o de inversión. Son los países del Este de Europa.
- **Mercados Dinámicos**, aquellos que están desarrollándose muy rápidamente, industrial, económica y comercialmente. Normalmente, su producción es dirigida al exterior. Son países como Taiwán, Corea, Hong Kong, Singapur.

- **Agrupación de Mercados**, fundamentalmente intereses económicos y políticos, propician lo que se ha dado en llamar Grupos Geo Económicos, tienen libre circulación de mercancías para sus mercancías de origen dentro de su ámbito y actúan frente a terceros de una forma Armonizada.

#### II.4.2.1 DIAGNOSTICO DEL MERCADO O CONOCIMIENTO DEL ENTORNO

1. **Aspectos demográficos:** Conocer la esperanza de vida, la distribución de la población o la estructura de su pirámide de población servirá para conocer mejor a los potenciales clientes. Si los productos o servicios se dirigen a un fragmento muy determinado de la población habrá que conocerlo al detalle.
2. **Situación económica:** Se tendrá que saber si el entorno en el que se quiere actuar presenta las condiciones económicas favorables para los intereses perseguidos. Antes de lanzarse a un mercado se deben conocer su potencial, sus características, la evolución que ha experimentado en los últimos años y las previsiones para el futuro.
3. **Contexto político:** Hay países que presentan unas condiciones más favorables que otros en términos políticos. Hay que prestar atención a factores como las facilidades para la inversión exterior, los sectores estratégicos, el grado de apertura, o las relaciones históricas con el país. Las garantías a nivel político de estabilidad y seriedad de las instituciones son factores importantes.
4. **Nivel de tecnología:** El grado de desarrollo tecnológico de los mercados influye en la capacidad de absorción de determinados productos o servicios. Si la empresa fabrica productos tecnológicamente muy avanzados, tendrá un hándicap para comercializarlos en mercados poco desarrollados. Lo contrario sucederá si se fabrica productos muy básicos y se trata de venderlos en países muy avanzados.
5. **Parámetros legislativos:** Las leyes de los países pueden ser más o menos favorables para los intereses perseguidos. Si un país tiene determinadas barreras técnicas para la importación de productos, o unos tipos arancelarios elevadísimos o si es obligatoria la presencia de un socio local, habrá que analizar como influye en el proyecto.
6. **Aspectos culturales y sociológicos:** Las religiones, las costumbres o incluso el calendario pueden suponer amenazas u oportunidades para una empresa. Si alguno de estos factores es muy influyente en la actividad, deberá analizarse en profundidad.
7. **Características del propio sector de actividad:** Es fundamental saber si se tiene o no competencia, si están cubiertos todos los nichos de mercado, cuáles son los canales de distribución habituales para los productos, el nivel de la rivalidad competitiva, así como todas las características que configuran el propio sector y analizar si nos son favorables o no.

Análisis DAFO- Elementos del entorno			
Valoración	Factores	Importancia para la empresa	Clasificación
	Aspectos demográficos		
3	Situación económica	Baja	Amenaza
8	Contexto político	Media	Oportunidad
	Nivel de tecnología		
	Parámetros legislativos		
	Aspectos culturales y sociológicos		
	Características del sector de actividad		

Deberán compararse los factores negativos con los positivos y las conclusiones que se obtengan serán de ayuda para trazar líneas estratégicas para la internacionalización de la empresa. Los factores que previamente se han señalado como los más importantes para la empresa serán sobre los que se tendrá que incidir más en la confección de las líneas estratégicas. Si los elementos que se han clasificado como muy importantes son debilidades o amenazas, habrá que corregirlos necesariamente. Si, por el contrario, reciben la calificación de oportunidades o fortalezas, se debe buscar la manera de potenciarlas y obtener ventajas competitivas en base a ellas.

#### Más información:

<http://www.marketing-xxi.com/>

## II.5 LOS INCOTERMS 2000

### II.5.1 CONCEPTO

Los Incoterms, abreviatura de "International Commercial Terms", son un conjunto de reglas o cláusulas utilizadas en el comercio internacional que definen claramente cuáles son los deberes mutuos entre compradores y vendedores dentro de una operación de compraventa internacional.

Es muy importante en una operación comercial dejar claros y precisos los riesgos y las obligaciones de cada una de las partes, lo cual adquiere un significado especial cuando se trata de países, en los cuales, un mismo término puede significar cosas diferentes.

Los primeros Incoterms fueron desarrollados en 1936 por la Cámara de Comercio Internacional (**CCI**) como respuesta a la necesidad de crear una normativa internacional estandarizada que sirviera de referencia en las operaciones de comercio internacional y evitara los problemas derivados de las diferentes prácticas comerciales con distintos países. Desde 1936 se desarrollaron nuevos compendios. El último corresponde al año 2000.

Los comerciantes adquirieron la costumbre de referirse, a las diversas formas de compraventa, mediante abreviaturas, que se reducen a simples siglas, y en lugar de tener que denominar exhaustivamente las respectivas obligaciones de las partes, se dirá simplemente que se trata de una venta FOB, CIF, etc.

Los Incoterms definen principalmente los siguientes aspectos de la operación de compraventa:

- El lugar de entrega de la mercancía.
- En que momento y donde se produce la transferencia de riesgos sobre la mercancía del vendedor de cara al comprador.
- Quien contrata y paga el transporte.
- Quien contrata y paga el seguro.
- Qué documentos tramita cada parte y su coste.

### II.5.2 CLASIFICACIÓN DE INCOTERMS

Los Incoterms se agrupan en cuatro categorías:

1. **Grupo E:** En este grupo sólo hay un Incoterm, que es el EXW, y significa que el vendedor pone las mercancías a disposición del comprador en los propios locales del vendedor (o elegidos por el vendedor).
  - **EXW (Ex-works, ex-factory):** El vendedor tiene la obligación de dejar la mercancía en su almacén perfectamente embalada, etiquetada, etc., en el día y hora concretada. El importador paga todos los gastos restantes incluido el transporte principal y los demás gastos que pueda ocasionar la mercancía. Es un Incoterm polivalente (para cualquier tipo de transporte).
2. **Grupo F:** En este grupo se encuentran los Incoterms FCA, FAS, FOB. Significa que el vendedor entrega la mercancía en un lugar del país de origen acordado (transportista, muelle, terminal de contenedores, etc.).
  - **FCA (Free carrier - Libre transportista):** El vendedor tiene la obligación de dejar la mercancía en el lugar fijado, a cargo del transportista, incluyendo el despacho de aduana. Si el comprador no ha fijado ningún punto específico, el vendedor puede elegir dentro de la zona estipulada el punto donde el transportista se hará cargo de la mercadería. Es un Incoterm polivalente.
  - **FAS (Free alongside ship - Libre al costado del buque):** El exportador paga todos los gastos hasta dejar la mercancía en el muelle, al lado del barco del puerto de embarque acordado. El vendedor debe despachar la mercadería en aduana. Es un Incoterm marítimo.
  - **FOB (Free on Board - Libre a bordo):** El exportador paga todos los gastos hasta dejar la mercancía a bordo del barco (incluyendo todos los gastos, derechos y riesgos, incluido el flete). Después de este punto la mercancía pasa a ser responsabilidad del comprador. Es un Incoterm marítimo.
3. **Grupo C:** En este grupo se encuentran los Incoterms CFR, CIF, CPT, CIP. Los términos C significan que el vendedor ha de contratar el transporte, pero sin asumir el riesgo de pérdida o daño de la mercancía. Es decir, el vendedor paga los costes del transporte principal, pero la mercancía pasa a propiedad del comprador cuando se inicia el transporte principal en el país de origen.

- **CFR (Cost & Freight - Costo y Flete):** El vendedor entrega la mercancía a bordo del buque además paga el flete del transporte de la mercancía hasta llegar a destino. No incluye el seguro del transporte principal pero sí que se hace cargo del DUA. Es un Incoterm marítimo.
  - **CIF (Cost, Insurance & Freight - Costo, Seguro y Flete):** El vendedor entrega la mercancía a bordo del buque, paga todos los gastos hasta dejar la mercancía en el puerto destino e incluye la obligación, por parte del vendedor, de tramitar el seguro. La responsabilidad del vendedor llega hasta que la mercancía sobrepasa la borda del buque en el puerto de embarque, suspensión de la mercancía en puerto de origen, aunque siempre se pagan los gastos hasta el puerto de destino. Es un Incoterm marítimo.
  - **CPT (Carriage paid to -Transporte Pagado Hasta):** El vendedor paga el flete del transporte de la mercadería hasta el destino mencionado. El riesgo de pérdida o daño se transfiere del vendedor al comprador cuando la mercadería ha sido entregada al transportista. El vendedor debe despachar la mercadería para su exportación. Es un Incoterm polivalente.
  - **CIP (Carriage and Insurance Paid to - Transporte y Seguro pagados hasta):** El vendedor entrega la mercancía cuando la pone a disposición del transportista que ha convenido con el comprador y además debe pagar los costes de llevar la mercancía al destino convenido. El vendedor debe concertar un seguro para el transporte de la mercancía. Es un Incoterm polivalente.
4. **Grupo D:** En este grupo se encuentran los Incoterms DAF, DES, DEQ, DDU, y DDP. Los términos D significan que el vendedor ha de soportar todos los gastos y riesgos hasta llevar la mercancía al país de destino.
- **DAF (Delivered at Frontier - Entregado en frontera):** El vendedor paga todos los gastos hasta un punto intermedio acordado del transporte principal y el seguro correspondiente pero antes de la aduana fronteriza del país de destino. Es un Incoterm polivalente.
  - **DES (Delivered ex Ship - Entregada sobre buque):** El vendedor cumple con su obligación cuando pone la mercadería a disposición del comprador a bordo del buque en el puerto de destino, sin despacharla en aduana para la importación. Es un Incoterm marítimo.
  - **DEQ (Delivered ex Quay - Entregada en muelle):** El vendedor se ocupa de los gastos hasta dejar la mercancía en puerto de destino y desestibada. El DUA para la importación va a cargo del comprador. ES un Incoterm marítimo.
  - **DDU (Delivered Duty Unpaid - Entregada derechos no pagados):** El vendedor asume todos los gastos y riesgos hasta dejar la mercancía en casa del cliente, sin incluir los gastos aduaneros, impuestos y otros cargos que serán a cargo del comprador. Es un Incoterm polivalente.
  - **DDP (Delivered Duty Paid - Entregada derechos pagados):** El vendedor asume las mismas obligaciones que en D.D.U. más los derechos, impuestos y cargas necesarias para llevar la mercadería hasta el lugar convenido (incluido gastos aduaneros). Es un Incoterm polivalente.

**Más información:**

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

<http://www.universalcargo.net/Noticias/Incoterms/incoterms.html>

## II.6 GESTION OPERATIVA Y DOCUMENTAL

Se debe seguir un esquema operativo, compuesto de fases que rigurosamente habría que cumplir y con detenido cuidado. Permitirá trabajar evitando riesgos innecesarios y sobre todo, cometer errores. Estos pasos, constituyen lo que se conoce como **gestión operativa y documental** y que es el complemento a la **gestión operativa funcional**. Ambos constituyen el plan de explotación de una transacción internacional.

En unos casos la gestión operativa y documental se desarrolla a través de 18 pasos, en otros, pueden ser menos o más, según la estrategia y política que se siga y, claro está, dependiendo si se trata de una operación de Comercio Exterior o de Intercambio de Bienes Entre Estados Miembros.

Los puntos a tener en cuenta, en algunos casos considerados básicos, son:

1. **Oportunidad comercial:** la cual indica las razones por las que se realiza esta operación.

- **Definición de la operación:** Oferta, Demanda, Elección del mercado (Elección operadores, Carta presentación, Catalogo, Lista de precios, Muestras, Viajes al lugar de destino o de oferta, etc.).

- **Elección de la Partida Estadística:** Definición de principio activo, Referencia de producto, Forma de presentación, Unidad de venta, Codificación, Régimen Comercial, Observaciones, Datos técnicos, Certificaciones, Datos fiscales y Datos aduaneros.
  - **Marco Legal:** Registro (Marcas y Patentes), Homologaciones, Certificaciones, Acceso Legal (Market Access), Tribunales de Justicia, Tribunales de arbitraje, Documentos en origen, Documentos en destino, Incoterms 2000, etc.
  - **Comprobación de la Demanda:** País importador (Mapa y datos), Empresa Importadora, Acceso legal, Documentación requerida, Exportadores españoles, Partida estadística, Normativa acceso, Regímenes, Documentos, Barreras, etc.
2. **Diseño de la operación:** Se deberán describir todos los elementos participantes en la operación y planificar tareas y tiempos.
  3. **Viabilidad Legal Administrativa:** Documento en el cual están incluidos y explicadas pormenorizadamente todas las ejecuciones operativas en la operación (Datos sobre la operación, Partida estadística, Subzona mercadológica, Régimen Comercial, Documentos oficiales, Despacho aduana y Observaciones).
  4. **Ayudas:** Según la naturaleza de la operación o del producto, podrá estar dentro del grupo receptivo de ayudas. Si este es el caso se tendrán que incluir dentro del proyecto. Se descuenta del precio total de la mercancía, igual que en las subvenciones. El beneficiario es, el comercial.
  5. **Subvenciones (restituciones):** Como en el anterior caso si la ocasión lo exige se incluirán y se restaran del escandallo. El beneficiario es, el productor.
  6. **Hoja País:** Estudio del país, en el cual estará incluido todos los datos de interés encontrados. Hay que tener en cuenta que este documento en muchos casos tiene un fondo financiero ya que es el único, donde se indica si el país de destino, exige que los documentos lleven visado consular y este es un gasto económico, a veces, muy elevado.
  7. **Elección del Incoterm:** Es preciso conocer los costes con los que se imputa en el incoterm seleccionado, así como los documentos.
  8. **Escandallo:** Documento interno, por lo tanto privado en el cual se incluyen los gastos hasta que procedan, según el Incoterm utilizado al efecto de la operación. Con este documento se dispondrá del precio final de la mercancía.
  9. **Factura proforma:** Documento comercial en el cual el vendedor se compromete durante un espacio de tiempo a vender unas mercancías en unas condiciones estipuladas en la misma.
  10. **Contrato de Compraventa Internacional:** Documento acreditativo de las obligaciones y derechos tanto del comprador como del vendedor en la operación que nos compete. Este documento será firmado con total libertad por ambas partes.
  11. **Confirmación de pago:** Documento acreditativo de la confirmación de pago según las especificaciones de la misma operación. Ej. Apertura de Crédito Documentario a favor del vendedor.
  12. **Preparación, documentación, y envío de la mercancía:** Fase que como su nombre pasará de la preparación de la mercancía y los documentos (FCD, EUR1, etc.) al envío de la misma (DOC Transporte).
  13. **Despacho de aduana:** Documento de exportación o importación de la mercancía, según lo necesario en cada caso.
  14. **Cobros Y Pagos:** Documentos acreditativos de la forma de cobro o pago según proceda en cada caso.
  15. **Recuperación del IVA soportado:** Documento para la recuperación del IVA en las transacciones internacionales, para evitar la doble imposición. (330, en las exportaciones y 349 en las expediciones). En el caso de las operaciones de Comercio Exterior, van acompañados del DUA y de la Factura comercial definitiva. En los Intercambios de Bienes entre Estados Miembros, de la Factura Comercial Definitiva.
  16. **Recuperación de la ayuda:** Si procede.
  17. **Recuperación de las subvenciones:** Si procede. Documento del FEAGA más el DUA de exportación, más Factura Comercial Definitiva.
  18. **Archivo documental:** Archivo en el que tiene que existir una copia de cada documento y comunicación, entre el comprador y el vendedor, así como los documentos oficiales y de transporte.





# CONTRATACIÓN INTERNACIONAL





# CONTRATACIÓN INTERNACIONAL





### III.1 INTRODUCCIÓN

La necesidad de crear un marco jurídico internacional que dote al comercio de seguridad es algo que se ha evidenciado en los últimos años debido al importante volumen de negocios que se mueve entre distintos Estados y a la creciente presencia de empresas que diseñan su actuación desde posiciones de universalidad.

Los intentos de uniformidad de legislaciones han sido una constante de difícil solución, ya que esto supone modificaciones de leyes y de tradiciones para los países soberanos que han de concordar sus arcaicos ordenamientos jurídicos con la nueva realidad económica.

En este sentido, a lo largo de la historia ha habido intentos frustrados y logros consumados, tanto por organismos públicos como por organismos privados, en torno a la unificación legislativa mediante la proposición de leyes uniformes o leyes modelo, la codificación de usos y costumbres internacionales y la proposición de convenios internacionales sobre determinadas materias o contratos.

### III.2 CONCEPTO DE CONTRATO

La doctrina define el contrato como *“aquel negocio de carácter bilateral, cuyo efecto consiste en crear, modificar o extinguir una relación jurídica patrimonial”*. A continuación se analizan cada uno de los términos empleados:

- **Negocio:** por negocio hay que entender “acuerdo de voluntades”. Esto es, el consentimiento consciente de las partes en querer obligarse a hacer, no hacer o entregar alguna cosa.
- **De carácter bilateral:** porque toda obligación tendrá al menos dos partes:
  - Sujeto activo o acreedor, por ser el titular del derecho de crédito.
  - Sujeto pasivo o deudor, por ser el titular de la deuda.
- **Relación jurídica:** situación de hecho, a la que el derecho le atribuye unos efectos jurídicos.
- **Patrimonial:** ya que, tanto el cumplimiento del contrato como su incumplimiento, podrán ser, en última instancia, cuantificados económicamente.

Por tanto, podría decirse que el contrato es el fruto de la voluntad de dos o más personas (físicas o jurídicas) en obligarse. El Código Civil, en su artículo 1.254, establece que *“el contrato existe desde que una o varias personas consienten en obligarse respecto de otra u otras, a dar alguna cosa o prestar algún servicio”*.

Una vez que las partes voluntariamente dan su consentimiento en obligarse (lo que se suele manifestar con la firma del contrato), quedan obligados como si de una ley se tratase. El contrato es la ley que rige entre las partes. El Código Civil establece, en su artículo 1.091, que *“las obligaciones que nacen de los contratos tienen fuerza de ley entre las partes contratantes, y deben cumplirse al tenor de los mismos”*. En consecuencia, los contratantes pueden establecer los pactos, cláusulas y condiciones que tengan por convenientes, quedando obligados a su cumplimiento como si de una ley se tratase.

### III.3 EL CONTRATO MERCANTIL INTERNACIONAL

Un contrato será mercantil cuando constituya acto de empresa, esto es, el acto que realiza el empresario con el designio de servir o realizar la finalidad peculiar de la empresa que ejercita. Si no se dan los requisitos mencionados en la definición, el contrato será civil. Para que dicho acto se considere mercantil deben concurrir tres características:

1. **Habitualidad:** Que no sea un acto aislado, sino la actividad normal de los empresarios.
2. **Especulación:** Realizado con la finalidad de lucrarse, de obtener beneficios.
3. **Onerosidad:** Se realiza para obtener ventajas que compensan el sacrificio. Si un empresario compra una máquina por un millón de euros, quiere decir que ese empresario espera obtener una rentabilidad mayor de un millón de euros, por ejemplo, al reducir el número de mano de obra u obtener unas mejores calidades que hagan sus productos más competitivos.

Los contratos mercantiles se rigen:

- Por la autonomía de la voluntad, esto es, lo que las partes hayan pactado.
- Por lo establecido en el Código de Comercio y Leyes Mercantiles Especiales.
- Por usos de comercio. Los usos de comercio son costumbres generalmente conocidas entre los comerciantes.
- Por principios generales del derecho y por el Código Civil.

En cuanto a la internacionalidad del contrato, y sin perjuicio de las distintas opiniones doctrinales, debe interpretarse en sentido amplio, como aquel contrato en el que hay un elemento extranjero, cualquiera que sea dicho elemento.

### III.4 LOS CONTRATOS DE INTERMEDIACIÓN COMERCIAL

La práctica del comercio internacional no se compone sólo de operaciones de compraventa puntuales, sino de relaciones más a largo plazo en las que muchas veces intervienen otras figuras intermediarias. Son los llamados contratos de intermediación comercial, mediante los que una persona física o jurídica se compromete a desarrollar una actividad comercial en el país destino en representación de los intereses de la otra parte. Los intermediarios comerciales ofrecen sus servicios tanto a importadores como a exportadores, para en su nombre y representación comprar y vender productos de otros países.

Esta figura del intermediario comercial, puede resultar de gran utilidad en el momento de introducirse en un nuevo mercado. Habrá que comprobar que se trata de personas o entidades que conocen el mercado, el idioma y la legislación aplicable al producto. La relación con estos intermediarios puede establecerse atendiendo a una serie de contratos.

Principales tipos de contratos de intermediación comercial:

1. **Contrato de mediación o corretaje:** Una entidad se obliga a pagar una remuneración a otra para que ésta la ponga en relación con un tercero con el que el primero concertará una operación comercial.
2. **Contrato de agencia:** Contrato en el que un agente se obliga con una entidad de forma continuada, a cambio de una remuneración, a promover operaciones comerciales a cuenta de la entidad que le contrata. El agente tendrá capacidad para obligarse en nombre y representación de la entidad, la cuál no podrá desvincularse de las actuaciones llevadas a cabo por el agente.
3. **Contrato de comisión:** Contrato por el que el comisionista se obliga a realizar o participar en una operación comercial bien por cuenta propia o bien por cuenta de la entidad que lo contrata (comitente).
4. **Contrato de distribución:** Acuerdo por el cual una entidad distribuye un producto producido por otra. Este tipo de contrato es una especie contrato de compraventa con características propias de los contratos de intermediación comercial. El distribuidor adquiere la mercancía para después revenderla sin realizar cambios sustanciales en ella.

PRINCIPALES TIPOS DE CONTRATOS DE INTERMEDIACIÓN COMERCIAL				
	MEDIACIÓN O CORRETAJE	AGENCIA	COMISIÓN	DISTRIBUCIÓN
<b>Relación entre las partes contratantes</b>	Puntual, para operaciones concertadas	Estable y duradera entre el agente y la entidad	Puntual, para operaciones concertadas	Duradera entre el fabricante y el distribuidor
<b>Objeto del contrato</b>	Realizar las operaciones necesarias para concretar una operación	Compraventa de mercancías y promoción de negocios	Realizar o participar en operaciones comerciales por cuenta propia o por cuenta de la entidad que lo contrata	Reventa de los productos adquiridos del fabricante
<b>Duración</b>	Determinada según la operación para la que se concierta	Determinada	Determinada según la operación para la que se concierta	A largo plazo
<b>Poder de representación</b>	No existe poder de representación entre las partes	Poder de representación de la entidad que lo contrata, no asumiendo el riesgo de las operaciones	Dependerá de si actúa por cuenta propia o por cuenta de la entidad que lo contrata	No, actúa por cuenta propia
<b>Exclusividad</b>	No	No	No	La práctica internacional es que el fabricante venda al distribuidor en exclusiva para un territorio determinado, a cambio de que el distribuidor alcance

PRINCIPALES TIPOS DE CONTRATOS DE INTERMEDIACIÓN COMERCIAL				
	MEDIACIÓN O CORRETAJE	AGENCIA	COMISIÓN	DISTRIBUCIÓN
				un determinado volumen de ventas
<b>Remuneración</b>	Comisión estipulada no contrato	Remuneración continuada	Comisión que se percibe a ejecutar el contrato del comitente	Margen comercial sobre el precio de reventa de la mercancía

### III.5 LEY APLICABLE A LA CONTRATACIÓN INTERNACIONAL

La Contratación Internacional surge como consecuencia de la necesidad de Internacionalización del Derecho Mercantil. En el Derecho Mercantil Internacional, al igual que ocurre a nivel nacional, la primera fuente de obligaciones entre las partes es el propio acuerdo al que éstas lleguen (el contrato es la ley que rige, por encima de todo, los derechos y deberes de las partes contratantes). No obstante, resulta difícil redactar un contrato que dé soluciones a todos los problemas que pueden surgir durante la vida de la relación contractual.

Las partes pueden y deben fijar en el contrato la Ley por la que se rija aquellos aspectos que no han sido acordados contractualmente. Si las partes no designaran en el contrato la Ley aplicable, los ordenamientos jurídicos de los Estados a los que éstas pertenecen la determinan por su cuenta mediante las llamadas normas de conflicto.

Todo ordenamiento jurídico tiene sus propias normas de conflicto. Las **normas de conflicto** son las disposiciones legales de un ordenamiento jurídico por las que se fija cuál es la ley positiva aplicable ante un eventual problema surgido a raíz de una relación jurídica caracterizada por la presencia de un elemento extranjero.

### III.6 RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS INTERNACIONALES: LOS ÓRGANOS JURISDICCIONALES Y EL ARBITRAJE INTERNACIONAL

Si la redacción de un buen contrato es de vital importancia para las partes, con independencia de que exista una ley que regule subsidiariamente lo no regulado en el contrato, no lo es menos la determinación de qué órganos serán los encargados de dirimir las controversias relativas a la interpretación o ejecución de los conflictos que surjan en la relación contractual.

Las partes tienen en este sentido dos grandes posibilidades: acudir al tradicional sistema de órganos jurisdiccionales, o acudir al arbitraje.

#### III.6.1 TRIBUNALES COMPETENTES

Al igual que ocurre a la hora de fijar la ley aplicable, las partes pueden y deben fijar en el contrato los Tribunales competentes para conocer de cualquier problema de interpretación o ejecución del mismo.

Si las partes no designaran en el contrato los Tribunales competentes, los ordenamientos jurídicos de los Estados a los que éstas pertenecen la determinan por su cuenta. El artículo 22.3º de la Ley Orgánica del Poder Judicial, determina como Tribunales competentes los españoles, cuando el contrato haya nacido en España o deba cumplirse en España.

Así pues, en un contrato de compraventa internacional, cuando la otra parte tenga su domicilio en otro Estado miembro, podrá ser demandado ante los Tribunales españoles cuando:

- Exista un acuerdo de sumisión expresa o tácita a favor de éstos.
- Cuando el demandado tuviera su domicilio en España.
- Cuando el contrato haya nacido en España o fuera éste el lugar de cumplimiento de la obligación que sirve de base a la demanda.

La sumisión supone un acuerdo de las partes en la fijación de unos determinados Tribunales como competentes. La sumisión puede ser expresa o tácita.

La **sumisión** será **expresa** cuando las partes acuerden qué Tribunal será el competente para conocer de cualquier litigio que pudiese surgir, bien antes de que haya ningún problema o bien cuando éste haya surgido.

El pacto de sumisión expresa deberá celebrarse:

- Por escrito o verbalmente con confirmación escrita.
- En una forma que se ajustare a los hábitos que las partes tuvieran establecidos entre ellas.
- En el comercio internacional, en una forma conforme a los usos que las partes conocieren o debieren conocer y que, en dicho comercio, fueren ampliamente conocidos y regularmente observados por las partes en los contratos del mismo tipo en el sector comercial considerado.

La **sumisión tácita** supone cualquier acto que implique la aceptación de los Tribunales en los que la controversia se ha planteado. Por ejemplo, la comparecencia del demandado ante el Tribunal en el que se han ejercitado las acciones, salvo que tuviere por objeto la impugnación de la competencia.

### III.6.2 EL ARBITRAJE COMERCIAL INTERNACIONAL

Un convenio arbitral es el compromiso de las partes de sustraer al conocimiento de los Tribunales una controversia y, en su lugar, que ésta sea definitivamente resuelta por una Corte Arbitral. A la decisión de la Corte Arbitral se llama sentencia arbitral o laudo.

Se trata, pues, de una renuncia al legítimo derecho que tienen las partes a acudir a un juez estatal para pedir que imparta justicia.

Las ventajas que ofrece el arbitraje frente a los procedimientos judiciales se pueden resumir en el siguiente cuadro:

Arbitraje	Proceso judicial ordinario
Carácter universal	Dificultad respecto al idioma
Confidencialidad	Sentencia pública
Rapidez y flexibilidad	Proceso largo y estandarizado
Especialización	Desconocimiento de los aspectos de índole comercial
Menores costes	Coste mayor

### III.6.3 LA RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS INTERNACIONALES

#### 1. Primer paso: Reclamación amistosa

Ante las primeras señales de incumplimiento de lo acordado por la otra parte, se debe realizar una reclamación amistosa invitando a la otra parte a cumplir lo acordado.

Para realizar esta primera reclamación, se debe emplear el medio habitual de comunicación con la otra parte. Es recomendable que esta primera reclamación quede recogida por escrito: correo electrónico, fax, o carta. Se debe redactar de manera correcta pero firme.

#### 2. Segundo paso: Reclamación extrajudicial

Antes de que se cumplan 3 meses desde el incumplimiento de la otra parte, se realizará la reclamación extrajudicial a través de un despacho de abogados o entidad de gestión de cobros.

Puede suceder que entre los abogados de ambas partes se llegue a un acuerdo que satisfaga los intereses de los dos. En la práctica, estos acuerdos no buscan la satisfacción plena de las partes sino llegar a una solución comercial que evite iniciar un proceso judicial.

#### 3. Tercer paso: Procedimiento judicial

Iniciar un procedimiento judicial internacional implica iniciar un proceso largo, costoso e incierto. Se deberá analizar previamente si está o no debidamente justificado:

- Se deberá conocer el tribunal competente y la legislación aplicable, determinados previamente en el contrato, y consultar con especialistas en derecho las posibilidades reales de satisfacer los intereses de la empresa.

- Se deberá iniciar en reclamaciones de cierta valía, porque en el caso de reclamaciones menores resulta más viable llegar a un acuerdo con la otra parte.
- Se deberá contar con la documentación necesaria para los requerimientos del país donde se celebrará el juicio.
- Se deberá analizar la solvencia de la empresa a la que se va a reclamar, y la viabilidad de ejecución de la sentencia.
- Se deberá presupuestar los fondos que se necesitarán a lo largo del proceso: viajes, primas de abogados expertos en reclamaciones internacionales, traductores, peritos, etc.

Analizados todos estos aspectos, se estará en disposición de concluir si es recomendable actuar por la vía judicial o intentar de nuevo un entendimiento con la otra parte.

**Más información:**

<http://www.jurisint.org/es/ctr/32.html>

### III.7 EL CONTRATO INTERNACIONAL DE COMPRAVENTA

#### III.7.1 DEFINICIÓN

La Compraventa Internacional de mercaderías se define como aquel contrato entre sujetos que tengan sus establecimientos en Estados soberanos diferentes, en cuya virtud, una de las partes se obliga a entregar una cosa determinada y la otra a pagar por ella un precio cierto en dinero o signo que lo represente, para revenderla, bien en la misma forma en que se compró, o bien en otra diferente, con ánimo de lucrarse en la reventa.

#### III.7.2 FORMA DEL CONTRATO

En los contratos de compraventa internacional, al igual que en los nacionales o domésticos, rige la libertad de forma. No se requiere que el contrato sea celebrado por escrito ni con ningún otro requisito formal, reduciendo la cuestión a un mero elemento probatorio sobre la existencia del contrato y su contenido.

Como ya se ha indicado anteriormente, las empresas no siempre son plenamente conscientes de la importancia que reviste haber negociado un contrato preciso, detallado y por escrito. Algunos empresarios prefieren hacer negocios sin formalizar contratos por escrito. Para ellos, su palabra, y quizás una breve confirmación enviada por fax, es suficiente para cerrar una operación. De hecho, esta contratación informal puede ser lo habitual en ciertos sectores y en determinados países.

#### III.7.3 FORMACIÓN DEL CONTRATO

Como es lógico, el contrato internacional de compraventa no surge de repente, sino como fruto de la culminación de una negociación precedente. En la práctica estas negociaciones previas se documentan a través de una oferta, y que en el ámbito internacional se suele denominar “**factura proforma**”.

La **oferta** es una declaración de voluntad emitida por una persona física o jurídica (ofertante) y dirigida a otra u otras (destinatario/s), proponiendo la celebración de un determinado contrato, siempre que indique la intención del ofertante de quedar obligado en caso de aceptación. En consecuencia debe contener todos los elementos esenciales que configuran una compraventa, especialmente el objeto y el precio y, además, puede contener otras condiciones accesorias de la operación que se propone.

Cuando la oferta se hace por un tiempo determinado, no puede ser revocada por quien la ha hecho hasta que no haya transcurrido el tiempo fijado hasta que caduque. Si no se ha establecido un plazo para la aceptación, el ofertante puede revocarla en cualquier momento antes de su aceptación por el destinatario.

La **aceptación** es también una declaración de voluntad unilateral, dirigida a quien realizó la oferta, por la que se muestra la conformidad del destinatario con los términos en que se hizo la oferta. Si el destinatario de la oferta introduce modificaciones sustanciales, no se hablará de una aceptación, sino de una contraoferta dirigida a quien primeramente formuló la oferta. La aceptación debe hacerse dentro del plazo fijado en la oferta. Si en la ofertas no se hubiera fijado un plazo, el principio de la buena fe será el límite que impida la eficacia a una aceptación extemporánea que no fue revocada de forma expresa por el ofertante.

Tanto la oferta como la aceptación se rigen por la teoría de la recepción. Sus efectos vinculantes se producen desde que la oferta o la aceptación ha sido recibidas por sus respectivos destinatarios.

No obstante lo anterior, cabe destacar que en la práctica habitual, las empresas suelen emitir ofertas internacionales a los meros efectos de estudiar los mercados de destino, motivando la respuesta de los destinatarios sobre distintos aspectos, como el precio en el mercado de referencia, normativa aplicable al producto, estado de la competencia, envase y embalaje, condiciones de entrega, costes de fabricación local, etc.

En algunas operaciones complejas es posible que se desee llegar a un acuerdo preliminar, a veces llamado **convenio de acuerdo, carta de intenciones, memorando de acuerdo, preámbulo de acuerdo, acuerdo con condiciones abiertas o carta de compromiso**.

El riesgo de los tratos preliminares es que algunos Tribunales extranjeros pueden considerarlos vinculantes, incluso aunque una de las empresas no tuviera la intención de obligarse. Una manera de evitar este riesgo consiste en incluir en el acuerdo un texto que expresamente indique que *“la finalidad de este documento no es formalizar un contrato vinculante, sirviendo únicamente para establecer las bases de una futura negociación y, en su caso, la firma de un contrato”*.

Por último, destacar que, en ocasiones, con anterioridad a la formalización del contrato internacional de compraventa, y atendiendo a las peculiaridades propias del objeto del contrato, cabe la **venta a ensayo o prueba y la venta a examen**.

La particularidad de esta cláusula es que el contrato de compraventa no queda perfeccionado si el comprador no acepta las mercaderías. Se trata de una facultad que se reserva el comprador, por la que unilateralmente puede aceptar o rechazar las mercaderías.

La venta a ensayo o prueba, se diferencia de la venta a examen, en el grado de facultades que se conceden. Así, mientras que en la primera el comprador puede probar o ensaya con la mercancía, en el segundo las facultades de éste se limitan a examinarlas.

### III.7.4 CONTENIDO DEL CONTRATO Y RÉGIMEN JURÍDICO

Los intentos por la unificación jurídica de la compraventa internacional culminan en 1980 con la **Convención de Viena** sobre la compraventa internacional de mercaderías y que, junto con los “Los Principios de los Contratos Comerciales Internacionales” y “Los Principios del Derecho Europeo de la Contratación”, constituyen el marco legal internacional de este contrato.

#### III.7.4.1 OBLIGACIONES DEL VENDEDOR

Tres son las obligaciones básicas del vendedor: **entregar** las mercaderías, transmitir la **propiedad** y entregar cualesquiera **documentos** relacionados con aquéllas.

##### 1. Lugar de la entrega

El lugar de entrega de las mercaderías vendidas será, en primer lugar, el fijado en contrato. No obstante, y para el caso de que las partes nada hayan establecido, la Convención de Viena recoge distintas soluciones:

El supuesto mayoritariamente aplicable, por la propia naturaleza del contrato de compraventa internacional, es que **exista traslado de las mercaderías vendidas**, esto es, que el vendedor entregue las mercaderías a un porteador para que éste las haga llegar al comprador. Pues bien, en este supuesto, la Convención determina como lugar de entrega, aquel en el que las mercaderías se ponen en poder del primer porteador, con independencia de quién corra con los costes del transporte.

Por último, y como regla general **para los demás casos**, el lugar de entrega será donde el vendedor tenga su establecimiento.

##### 2. Momento de la entrega

La mercadería deberá ser puesta a disposición del comprador en el lugar convenido y en la fecha fijada en el contrato.

Si lo que se ha establecido es un plazo de entrega, el vendedor cumple con la obligación cuando la entrega se produzca en cualquier momento dentro del plazo previsto. En cualquier otro caso, el plazo será el razonable, con los riesgos interpretativos que ello conlleva.

##### 3. Conformidad de las mercancías entregadas

La Convención de Viena establece que las mercaderías entregadas deben ser cuantitativas, cualitativa y jurídicamente las pactadas.



- **Cuantitativamente pactada**, expresa la obligación de que la cantidad o número de unidades de mercadería sea la acordada. El artículo 52.2 de la Convención prevé que el vendedor ponga a disposición del comprador mayor cantidad de mercancía de la pactada, posibilitando al comprador a optar por la aceptación o rechazo de la mercancía excedente. Al igual que en el caso de entrega de mercancía en distinto plazo o fecha al acordado, y con el mismo razonamiento jurídico, si el comprador acepta la totalidad de la mercancía o parte de la cantidad excedente, deberá pagarla a razón del precio unidad establecido en el contrato.
- **Cualitativamente pactada**, expresa la conformidad material de las mercaderías, esto es, que sean aptas para los usos que ordinariamente se destinen a mercancías del mismo tipo. También deberán ser aptas para cualquier uso especial que, expresa o tácitamente, se haya hecho saber al vendedor en el momento de la celebración del contrato.
- **Jurídicamente pactada** exige, de forma genérica, que las mercaderías entregadas al comprador estén libres de cualquier derecho o pretensión de un tercero, a menos que el comprador convenga en aceptarlas sujetas a tales derechos o pretensiones.

Con el loable ánimo de dar seguridad jurídica a las relaciones mercantiles internacionales, la Convención impone al comprador la obligación de revisar o hacer revisar las mercaderías en el plazo más breve posible desde el momento en que llegan a su destino, debiendo comunicar al vendedor, en un plazo razonable, la naturaleza de la disconformidad.

#### 4. Transmisión del riesgo

El artículo 36 de la Convención establece de forma genérica la responsabilidad del vendedor respecto de cualquier vicio o defecto (manifiesto u oculto) de las mercaderías hasta el momento de transmisión del riesgo al comprador. A partir de dicho momento, la pérdida o deterioro sobrevenidos de las mercaderías no liberarán al comprador de su obligación de pagar el precio, a menos que se deban a un acto u omisión del vendedor (artículo 66 de la Convención).

La Convención, al igual que los INCOTERMS, no ha optado por la solución que une la transferencia de los riesgos a la transferencia de la propiedad. Los riesgos se transmiten al comprador cuando el vendedor ha cumplido con su obligación de entrega o puesta a disposición, dedicando los artículos 67 a 70 a especificar cuándo se entiende que tal transmisión se ha producido.

### III.7.4.2 OBLIGACIONES DEL COMPRADOR

Las obligaciones del comprador son dos: pagar el precio de las mercaderías y recibirlas en las condiciones establecidas en el contrato (artículo 53 de la Convención).

#### 1. Pago del precio de las mercaderías

El comprador está obligado, salvo pacto en contrario, a pagar el precio convenido sin necesidad de requerimiento ni de ninguna otra formalidad por parte del vendedor.

En cuanto al pago de precio se debe analizar: el precio a pagar, el lugar en donde se ha de proceder al pago y el momento del pago.

La **cuantificación del precio** a pagar por las mercancías es algo que, en buena lógica, queda fijado en el contrato desde un primer momento, expresa o tácitamente (precio por unidad, por medida, por el total, etc.).

**El lugar del pago** será el convenido. La Convención prevé que, si lo pactado es que el pago se efectúe a la entrega de la mercancía o documentos, debe efectuarse en el lugar donde se produce tal entrega. Si nada se ha pactado al respecto, el lugar de pago será el del establecimiento del vendedor.

Según el artículo 59 de la Convención, **el momento del pago** será en la fecha fijada en el contrato. Cuando el contrato no fija el momento del pago, se debe diferenciar dos posibles situaciones:

- Si no hay transporte, la obligación de pago nace cuando el vendedor pone las mercancías a disposición del comprador o los correspondientes documentos representativos.
- Si el contrato implica transporte, el vendedor podrá expedirlas estableciendo que las mercaderías, o los correspondientes documentos representativos de las mismas, no se pongan en poder del comprador más que contra el pago del precio.

## 2. Recepción de las mercaderías

La segunda de las obligaciones señaladas es la de recibir las mercancías. En este sentido, la Convención concreta que el comprador deberá actuar con diligencia en la recepción de las mismas, realizando todos los actos que, razonablemente, quepa esperar de él para que el vendedor pueda efectuar la entrega. Una vez que el vendedor las ha puesto a su disposición, deberá hacerse cargo de las mismas.

## 3. Otras obligaciones del comprador

Como consecuencia de lo expuesto al tratar las obligaciones del vendedor, el comprador está obligado a examinar las mercaderías y comunicar al vendedor cualquier falta de conformidad (cuantitativa, cualitativa o jurídica).

Esta obligación, conforme a lo ya comentado, podrá ser aplazada hasta que éstas hayan llegado a su destino.

### III.7.4.3 OBLIGACIONES COMUNES DEL VENDEDOR Y COMPRADOR

Junto con las obligaciones específicas del vendedor y del comprador, el Convenio puntualiza otras comunes, como la obligación de conservar las mercaderías, el abono de intereses o excepciones a la obligación de cumplir con lo debido.

#### 1. La obligación de conservar las mercaderías

Se está ante el caso de que la parte que no corre con los riesgos esté en posesión de la mercancía, naciendo una obligación de ésta de conservarla.

El primer supuesto previsto en la Convención consiste en que el **comprador se demore en la recepción de la mercancía o no pague el precio por ella acordado**. En este caso el vendedor deberá adoptar las medidas de conservación que sean razonables, teniendo derecho a retener las mercancías hasta que haya sido satisfecho por los gastos razonables que haya desembolsado para su conservación.

Otro supuesto contemplado es cuando el vendedor incumple sus obligaciones y el **comprador tiene la intención o ejerce su derecho a rechazar las mercancías**. En ambos casos, el comprador deberá adoptar las medidas que sean razonables, atendiendo a las circunstancias, para su conservación pudiendo, en su caso, poner las mercancías en los almacenes de un tercero mediante depósito.

Incluso se faculta a la parte cumplidora de sus obligaciones y que esté en posesión de las mercaderías a proceder a la enajenación de las mismas, previa notificación a la otra parte, reservándose el derecho a retener el producto de la venta en una cantidad igual a los gastos razonables de conservación y venta.

#### 2. El abono de intereses

El artículo 78 de la Convención recoge expresamente que, si una de las partes no paga el precio o cualquier otra suma adeudada, la otra parte, tendrá derecho a percibir los intereses y ello, sin perjuicio de la indemnización de daños y perjuicios.

La cuestión pasaría por determinar cuál es el interés aplicable. Se entiende, en virtud del artículo 7.2 de la Convención, que el interés debe ser el fijado por el ordenamiento jurídico designado por las partes, sin perjuicio, claro está, que lo más apropiado resultaría que las partes lo determinasen contractualmente.

#### 3. Excepciones a la obligación de cumplir con lo debido

El contenido de este apartado hace referencia a distintas cuestiones: la fuerza mayor y aquellas situaciones en las que el incumplimiento de una parte es consecuencia de la conducta de la otra.

La **fuerza mayor** se define como un impedimento al cumplimiento, ajeno a la voluntad de las partes y que no cabía razonablemente esperar en el momento de celebración del contrato. La doctrina española lo define como un hecho imprevisto, totalmente ajeno a la voluntad de las partes, que imposibilita el cumplimiento y que, aún en el caso de haberse previsto, no se podía haber evitado.

Si se reúnen estas características, la parte incumplidora queda exonerada del cumplimiento de sus obligaciones, siempre que se lo comunique a la otra parte en un plazo razonable, respondiendo, en caso contrario, de los daños y perjuicios causados.

Esta exoneración de responsabilidad podrá ser temporal, en cuyo caso, finalizada la causa que motivó el impedimento para el cumplimiento se podrá exigir el cumplimiento.



### III.7.5 PROPOSICIÓN DE UN CLAUSULADO DE CONTRATO INTERNACIONAL DE COMPRAVENTA

ELEMENTOS	DESCRIPCIÓN	RECOMENDACIONES
<b>Vendedor y comprador</b>	Datos de identificación y fiscales	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Lugar, fecha y duración del contrato.</li> <li>-Datos completos de la empresa y persona de contacto.</li> <li>-Es muy importante verificar si la persona que firma el contrato tiene la potestad de hacerlo. Es decir, si es el representante legal de la empresa. Si es una persona designada por el gerente o administrador de la empresa y con el fin de asegurarse, se le puede solicitar los poderes que tiene otorgados e incluirlos cómo anexo al contrato.</li> </ul>
<b>Producto</b>	Descripción detallada Composición Funcionalidades Denominación etimológica	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Guiarse por la descripción que aparezca en etiquetas o manuales de uso.</li> <li>-Es recomendable incluir la nomenclatura aduanera.</li> <li>-Indicar que respeta la normativa del país aplicable al producto.</li> <li>-Comprobar si está libre de cargas y embargos.</li> </ul>
<b>Cantidades</b>	Unidad Total de unidades Peso Volumen Dimensiones	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Las unidades de medida deben corresponder con las utilizadas por el que reciba la oferta.</li> <li>-Puede ser necesario utilizar medidas anglosajonas. Ten en cuenta las diferencias en lo tocante al uso de medidas entre unos países y otros.</li> </ul>
<b>Precio</b>	Precio por unidad Precio total Divisa de pago	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Indicar claramente la divisa que se utilizará en la transacción económica.</li> <li>-Es conveniente indicar el precio en números y en letras, siempre con la divisa al lado.</li> </ul>
<b>Condiciones de Pago</b>	Cheque, transferencia, crédito documentario... Duración de crédito, por ejemplo a 30 días.	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Indicar si el pago es adelantado, al contado (a la vista) o a plazo.</li> <li>-Indicar, si fuese necesario, el nombre del banco y número de cuenta.</li> <li>-En cuanto al pago aplazado o a crédito, atender a los costumbres del país destino.</li> </ul>
<b>Garantías</b>	Bancarias y no bancarias. Certificaciones y Homologaciones Servicio postventa	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Dependen del contrato, cuando el importe de la prestación sea alto es recomendable el aval bancario a primera demanda.</li> <li>-Especial referencia a la Norma ISO, Certificaciones de origen y a las homologaciones que pudiesen requerirse en el país del comprador.</li> </ul>
<b>Condiciones de Expedición</b>	Medio de transporte Envase y embalaje	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Referirse al número de cajas y unidades por caja.</li> </ul>
<b>Entrega</b>	Fecha y Lugar de entrega	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Dependerá del Incoterm utilizado o de lo pactado en el contrato. Por su gran aceptación en el comercio internacional es recomendable fijar las condiciones de entrega mediante un Incoterm.</li> </ul>
<b>Validez</b>	Fecha Período de vigencia de la oferta	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Indicar la fecha completa, día, mes y año desde la que es válida la oferta y hasta cuando.</li> </ul>
<b>Aspectos legales</b>	Ley aplicable Tribunal competente Cláusula de arbitraje Responsabilidad del vendedor y límites de responsabilidad	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Debe indicarse la legislación aplicable para solucionar las controversias que pudiesen surgir entre las partes.</li> <li>-Indicar el tribunal de que país será competente para conocer la controversia.</li> <li>-La cláusula de sometimiento a arbitraje puede incluirse en el contrato o acordarse posteriormente.</li> <li>-Responsabilidad del vendedor por ejemplo en caso de retraso en la entrega y los límites de esta responsabilidad.</li> </ul>

**Más información:**

[http://www.uncitral.org/uncitral/es/uncitral\\_texts/sale\\_goods.html](http://www.uncitral.org/uncitral/es/uncitral_texts/sale_goods.html)



# IV

## TRANSPORTE Y SEGUROS EN EL COMERCIO INTERNACIONAL



# IV

TRANSPORTE Y SEGUROS

EN EL COMERCIO INTERNACIONAL



#### IV.1 TERMINOLOGÍA GENERAL DEL TRANSPORTE

**ADR:** El ADR es un acuerdo europeo relativo al transporte de mercancías peligrosas por carretera. El ADR contiene disposiciones especiales para el tráfico por carretera en relación al embalaje, seguridad de la carga e identificación de mercancías peligrosas. Los transportes ADR son servicios de transporte de mercancías peligrosas.

**Agente de transportes:** Un agente de transportes es un comerciante que organiza el transporte de artículos o mercancías a través de un transportista.

**Cadena logística:** Designa el conjunto de todas las actividades empresariales necesarias para que un producto encuentre su camino del productor al cliente final.

**Carga:** El concepto designa toda mercancía de cuyo transporte se encarga una empresa de transportes conforme a un acuerdo contractual con el expedidor.

**Controlador:** En general, un controlador crea, coordina y supervisa los itinerarios de la flota de vehículos durante el transporte.

**Franco:** En el caso de las entregas "franco", el expedidor soporta los gastos de envío. Dicha entrega también es conocida como "entrega libre".

**Nodos o plataformas logísticas:** Es una zona delimitada, en el interior de la cual se ejercen, por diferentes operadores, todas las actividades relativas al transporte, a la logística y a la distribución de mercancías, tanto para el tránsito nacional como para el internacional. Estos operadores pueden ser propietarios, arrendatarios de los edificios, equipamientos e instalaciones (almacenes, áreas de stockage, oficinas, aparcamientos, muelles...) que en el centro están construidos.

**Palé:** Los palés, o palés de transporte, son soportes planos de carga que se usan para el transporte de mercancías apilables. Hay distintos tipos (p. Ej., palés planos o palés de barriles) de los materiales más diversos como madera, plástico o acero inoxidable. El palé más famoso es el Europool.

**Palé Europool:** Conocido coloquialmente como Europalé, se trata de un soporte de carga (800 x 1.200 mm) estándar, normalmente de madera, que usan las empresas de transporte europeas.

#### IV.2 IMPORTANCIA DE LA LOGÍSTICA EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

La Logística es la actividad que actúa como puente entre las zonas de aprovisionamiento y las de consumo a fin de facilitar el flujo de mercancías en perfectas condiciones de calidad, al menor coste y en el menor tiempo, siguiendo normas nacionales e internacionales.

Comprende la planificación, la organización y el control de todas las actividades relacionadas con el aprovisionamiento, producción, distribución y almacenamiento de productos, desde la adquisición hasta el consumo, a través de la organización y como un sistema integrado, incluyendo también todo lo referente a los flujos de información implicados.

La diferencia entre la Logística internacional y la nacional, está basada en las distancias y tiempos de tránsito que caracterizan el comercio internacional. Por otro lado, los canales de distribución para un mismo producto pueden variar mucho de un país a otro.

El uso de determinados embalajes, la elección del transporte y canales de distribución, así como el tiempo empleado en situar las mercancías en un determinado mercado, suponen unos costes que influirán en el precio final de los productos y, por lo tanto, en la competitividad de la empresa.

Por todo esto, la elección de los canales de distribución y medios de transporte acomodados en costes y tiempo serán claves para lograr el éxito en los mercados internacionales.

Los eslabones básicos a considerar en la logística internacional serán los siguientes:

1. **Aprovisionamiento:** Búsqueda y captación de los proveedores idóneos, ajustando con ellos la garantía de la provisión en el precio, cantidad, calidad, lugar y momento adecuado-pactado.
2. **Producción:** Organización de los medios de producción físicos, humanos, metodológicos, adecuados a la calidad de demanda.
3. **Distribución:** Posicionamiento de los almacenes, circulación (Transporte), enlace entre ellos para la mejor cobertura del mercado, eligiéndolos de acuerdo a las infraestructuras con las que se dispone.

4. **Servicios Postventa:** Presentación de servicios de asistencia al cliente, para la mejor acción del producto adquirido.

### IV.3 PROTECCIÓN FÍSICA DE LAS MERCANCÍAS

Para elegir el modo más adecuado de organizar una operación de transporte es fundamental un perfecto conocimiento de las características del producto (densidad, fragilidad, perecedero, pulverulencia, valor, peligrosidad...), los obstáculos geográficos, los factores climáticos y la duración del transporte.

Los siguientes factores son determinantes para la protección física de la mercancía:

1. **Envase:** Un envase es un producto que puede estar fabricado en una gran cantidad de materiales y que sirve para contener, proteger, manipular, distribuir y presentar mercancías en cualquier fase de su proceso productivo, de distribución o venta.

Una de las principales funciones del envase es la de conservar el producto. En este sentido, las características de un buen envase son las siguientes:

- Posibilidad de contener el producto.
- Que permita su identificación.
- Capacidad de proteger el producto.
- Que sea adecuado a las necesidades del consumidor en términos de tamaño, ergonomía, calidad, etc.
- Que se ajuste a las unidades de carga y distribución del producto.
- Que se adapte a las líneas de fabricación y envasado del producto, y en particular a las líneas de envasado automático.
- Que cumpla con las legislaciones vigentes.
- Que su precio sea adecuado a la oferta comercial que se quiere hacer del producto.
- Que sea resistente a las manipulaciones, transporte y distribución comercial.

2. **Embalaje:** Caja o cubierta con que se resguardan los objetos que han de transportarse a puntos distantes en el comercio internacional. El material y la forma de su concepción dependen del tipo de producto objeto de envío (líquido, sólido, gaseoso, pulverulento, etc.) así como de las características del mismo (olor, peligrosidad, alterabilidad, compatibilidad con otras mercancías, etc.). Generalmente los materiales constituyentes son: madera, textiles, papel y cartón, vidrio o plásticos.

A diferencia del envase, su objetivo fundamental es la protección de la mercancía para el proceso de transporte y sus funciones son:

- Proteger la mercancía contra los riesgos del transporte.
- Facilitar la manipulación y la recepción.
- Equilibrar el coste de la protección con la calidad de la misma.
- Permitir la fácil identificación de la mercancía, mediante su marcado y rotulación según normas internacionales.
- Facilitar la inspección aduanera facilitando la toma de muestras, etc.
- Disminuir los riesgos para las personas evitando desplazamientos interiores mediante los materiales de trincado, eliminado aristas vivas, etc.

Al embalar un artículo para exportar, el exportador debe conocer las exigencias que la exportación reclama del envase. Se deben tener en cuenta cuatro problemas cuando se está diseñando un embalaje: roturas, peso, humedad y robo.

Si el comprador no especifica los requerimientos de embalaje, es conveniente que el exportador se asegure de que la mercancía esté preparada teniendo en cuenta algunas observaciones:

- Usar embalajes fuertes, sellados y llenados adecuadamente.
- Para obtener la disposición adecuada en el envase o en el contenedor, el peso debe estar bien distribuido, con independencia del tamaño.
- Los envases y el relleno de los mismos deben estar hechos con materiales resistentes a la humedad.
- Para evitar robos, no hay que nombrar contenidos en los envases. Además, el flejado, precintado y la envoltura ajustada, son formas efectivas de impedir el robo.

- La mercancía debe ser embalada en contenedores marítimos, si es posible, o en pallets para asegurar más facilidad en las manipulaciones.
3. **Manipulación:** Operaciones de manejo de la mercancía en almacenes y terminales de transporte. La naturaleza de las mercancías influye en los medios que se tienen que utilizar (cucharas de carga, mangueras de impulsión, carretillas, etc.).
  4. **Estiba:** Trata de la perfecta y cabal colocación de la mercancía en el interior del vehículo de transporte. Se deben tener en cuenta los siguientes parámetros:
    - **Coefficiente de estiba:** Equivale al grado de aprovechamiento del espacio.
    - **Factor de estiba:** Es la relación peso/volumen de la mercancía a transportar. Existe una relación diferente para cada modo de transporte. Es importante, ya que puede condicionar el valor del flete al elegirse siempre, el mayor valor entre el peso real y el peso convertido por la relación kilo/metro cúbico. Sin embargo hay que recordar que para los límites de responsabilidad en los seguros sólo se toman como referencia los kilos reales brutos.
  5. **Almacenaje:** Situar la mercancía en recintos especiales. Se utilizarán almacenes correspondientes a la naturaleza de las mercancías (De gravedad, Dinámico, Semiautomático, etc.).
  6. **Marcaje:** Representado por signos internacionales para el marcaje de los embalajes de expedición de las mercancías, normalizados, para la perfecta localización, manipulación, estiba y localización de las mercancías.

#### IV.4 TRANSPORTE INTERNACIONAL: ASPECTOS GENERALES

##### IV.4.1 DEFINICIÓN

Traslado de una mercancía desde un punto situado en un país hasta otro situado en un país distinto, de forma que la mercancía llegue en las condiciones del contrato (plazo y precio estipulados y sin daño).

##### IV.4.2 MODALIDADES EN EL TRANSPORTE

Las dos clasificaciones que hacen referencia al transporte de mercancías son las siguientes:

###### 1. Por el medio en el que se desenvuelven

- **Transporte marítimo.**
- **Transporte aéreo.**
- **Transporte terrestre:** Carretera y Ferrocarril.
- **Transporte intermodal:** Combinado y Multimodal.

La elección de un medio u otro estará condicionada por los diferentes productos, el país con el que se comercia, las propias estrategias de la empresa, pero también por las características del propio medio de transporte: capacidad, coste, rapidez y seguridad:

Principales características de los medios de transporte				
	Carretera	Ferrocarril	Marítimo	Aéreo
Rapidez	Alta	Media	Baja	Muy Alta
Coste	Medio	Medio	Bajo	Alto
Capacidad	Baja	Alta	Muy Alta	Baja
Seguridad	Media	Alta	Alta	Muy Alta

###### 2. Por la forma de utilizar los vehículos

- **Transporte sucesivo:** Utilización secuencial de vehículos de la misma naturaleza (Buque, camión, vagón o avión, hasta destino).

- **Transporte superpuesto:** Transporte principal se superpone en una parte del recorrido en carretera. Ejemplo: Camión sobre barco o Camión sobre plataforma ferroviaria. Se le denomina ROLL ON - ROLL OFF, o simplemente RO-RO.
- **Transporte Combinado:** Mercancía (No agrupada de forma fija) va siendo transportada a diferentes vehículos.
- **Transporte Multimodal:** Es un Transporte Combinado, pero con mercancía (Agrupación en unidades superiores de carga), donde cabe la concurrencia de diferentes medios de transporte (marítimo, aéreo, carretera, ferrocarril). En todo caso, pese a los posibles cambios de medio de transporte, la mercancía debe permanecer unida en las llamadas unidades de transporte intermodal (UTI) durante todo el trayecto (ya sea en paleta, contenedor, caja móvil, semirremolque...)

#### IV.4.3 SUJETOS OPERATIVOS EN EL TRANSPORTE

##### 1. Transporte en general

- **Transitario:** Empresa, legalmente autorizada, especializada en la gestión del transporte internacional en perfectas y completas condiciones de calidad y que incluye el tránsito aduanero.
- **Consolidado o Grupajista:** Empresas especializadas en el agrupamiento de pequeñas cantidades de mercancías de diversos clientes.
- **Operador Logístico:** Empresa de Logística que dirige y organiza las actividades logísticas de sus clientes, cómo son: aprovisionamiento, distribución, control de inventario, facturación.

##### 2. Transporte marítimo, fluvial o lacustre

- **Armador:** Propietario del buque, suele ser una sociedad salvo casos de alquiler por tiempo.
- **Capitán:** Con capacidad Técnica, dirige la navegación durante la travesía y está al mando de la nave. Jurídicamente, es el representante del Estado de bandera del buque en navegación.
- **Consignatario:** Representante contratado, mediante el pago de una canon estipulado, por un armador para que atienda a su buque en todas las operaciones que se requieran en un puerto determinado. También es sociedad.
- **Estibador:** Compañía especializada en carga y trincado de las mercancías en los buques.
- **Fletador:** Contrata la utilización de un buque.

##### 3. Transporte terrestre

- **Mozos o Arrumbadores:** Se encargan de la manipulación de las mercancías.
- **Agencia de transporte (AT):** Es la compañía mediadora entre cargadores y transportistas.
- **Centros de Información y Distribución de Cargas:** Son los puntos de concurrencia de cargadores y transportistas para que se pongan en contacto para la negociación directa de las cargas disponibles

##### 4. Transporte Aéreo

- **Agente de Carga Aérea. IATA.:** Compañía especializada en gestionar los transportes aéreos de sus clientes.

#### IV.4.4 COMERCIALIZACIÓN EN EL TRANSPORTE

Dentro de todos los medios de transporte los transportistas, ofrecen dos formas de comercialización para adaptarse a las necesidades de los cargadores y optimizar los recursos:

- **Cargas completas:** consisten en la utilización exclusiva de una unidad de transporte (camión, aeronave o contenedor en el caso del transporte marítimo) para transportar mercancía de un único cargador. De forma general se recurrirá a la contratación del transporte de cargas completas cuando el volumen de los envíos sea grande en proporción a la capacidad de carga del medio de transporte. También se puede utilizar cuando se trate de mercancías urgentes o que requieran cuidados especiales, ya que de esta forma se evitaban manipulaciones y estar a expensas de otros cargadores.
- **Carga agrupada (grupaje):** Consiste en reunir mercancías compatibles de diversos cargadores con origen en un mismo punto de expedición y para un mismo destino que son cargadas en una misma unidad de transporte. Se utilizan para pequeñas cantidades de mercancía para las cuáles el envío como carga completa no sería rentable; se paga por la parte del espacio utilizado en la unidad de transporte. La labor de agrupar mercancías compatibles la realizan los transportistas o transitarios.

Los procesos de internacionalización, en su dimensión actual, no serían posibles sin la participación de una serie de empresas auxiliares que facilitan el intercambio de productos entre exportadores e importadores, en el que se basa el



comercio internacional. Gracias a los servicios que ofrecen y con su asesoramiento, es posible que empresas sin grandes recursos puedan iniciarse en el proceso de internacionalización. Destacando las siguientes:

### 1. Transitarios o Freight Forwarders

La función de los transitarios o freight forwarders es ofrecer las soluciones de transporte más adecuadas para cada caso, tanto en transporte marítimo, como aéreo, terrestre o combinaciones de ellos. Harán una selección de los precios y servicios más apropiados entre los ofrecidos por el operador de transporte del mercado.

Los transitarios suelen ofrecer servicios logísticos completos, lo que los convierte en un servicio básico para pequeñas y medianas empresas. Aportan:

- Transporte tanto en cargas completas como agrupadas
- Agencia de aduanas
- Almacenamiento
- Distribución
- Asesoramiento

La figura del transitario está regulada en la Ley 16/1987, de Ordenación de los Transportes Terrestres (LOTT) y en el Reglamento de Ordenación del Transporte Terrestre (ROTT), que definen las condiciones para el ejercicio de la actividad de Transitario y las exigencias para la obtención y renovación de la autorización administrativa de operador de transporte cuyos puntos principales son los siguientes:

- Demostrar la correspondiente capacitación profesional.
- Acreditar suficiente capacidad económica, cifrada en un mínimo de 60.000 euros.
- Honorabilidad.

### 2. Agentes de aduanas

La función de los agentes de aduanas es la tramitación del paso de las mercancías por las aduanas. Es decir, realizarán en nombre de la empresa la tramitación y pago de los derechos aduaneros.

El Agente de Aduanas tiene que disponer del correspondiente título expedido por el Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales (Agencia Tributaria).

Las funciones más importantes del agente de aduanas son:

- Realizar los despachos de importación y exportación de las mercancías.
- Tramitar y presentar certificados y solicitudes relacionados con el paso de la mercancía por la aduana.
- Presentar ante la aduana los documentos correspondientes.
- Abonar en nombre del importador la deuda aduanera: aranceles, IVA, impuestos especiales e incluso sanciones.
- Coordinar y estar presente en el nombre del importador en las inspecciones físicas de la mercancía.
- Gestionar los documentos de tránsito de las mercancías y garantizar el pago de los impuestos correspondientes.

La importancia de la designación del agente de aduanas radica en su función de representante frente a las autoridades aduaneras. Los deberes fiscales adquiridos a través de las declaraciones en la aduana son vinculantes para el exportador o importador quien deberá responder ante cualquiera error u omisión.

#### Más información:

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

## IV.5 TRANSPORTE AÉREO

El transporte aéreo es el medio de transporte de más reciente desarrollo, y por lo tanto el más moderno. Este hecho repercute en una contratación sencilla, con gran presencia de las nuevas tecnologías y con procedimientos informatizados y estandarizados a nivel mundial. Tarifas, destinos y vuelos se encuentran recogidos en publicaciones internacionales, que se podrán consultar de forma inmediata vía Internet o consultando con los agentes de carga o transitarios.

A pesar de esta sencillez operativa, su alto coste convierte la gestión del transporte aéreo en un aspecto muy sensible dentro del sistema logístico donde un error puede significar importantes consecuencias económicas. Por esto es necesario contar con los conocimientos y asesoramiento idóneos.

Ventajas y desventajas del transporte aéreo	
Ventajas	Desventajas
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Rapidez</li> <li>• Agilidad en la tramitación administrativa</li> <li>• Menor riesgo de daños a la mercancía. Es el medio de transporte con menor índice de siniestralidad.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Alto coste</li> <li>• Limitación de peso y volumen de las mercancías. Limitaciones también derivadas de la capacidad de carga total del avión y por las dimensiones de las puertas de las bodegas.</li> </ul>

El transporte aéreo, por su alto coste y sus limitaciones de capacidad, es apropiado para:

- Envíos de pequeño tamaño
- Mercancías perecederas
- Mercancías de alto valor
- Envíos urgentes

#### IV.5.1 ASPECTOS LEGALES

El transporte internacional aéreo está regulado por los convenios de Varsovia (1929), de la Haya (1955) y de Montreal 1999. Dentro del transporte aéreo tiene especial relevancia a Asociación Internacional del Transporte Aéreo (**IATA**) que es una asociación empresarial dedicada al desarrollo del transporte comercial aéreo con, entre otras, las siguientes funciones:

- Unificación de las tarifas.
- Nombramiento de agentes de carga aérea.
- Normalización de la documentación.

#### IV.5.2 DOCUMENTACIÓN

El contrato de transporte en el transporte aéreo es el (**Air Way Bill o AWB**) o conocimiento aéreo. El AWB se utilizará cómo:

- Prueba del contrato de transporte.
- Recibo de entrega de las mercancías.
- Certificado de seguro cuando este fue contratado por la propia compañía aérea.

#### IV.5.3 CONTRATACIÓN

Si se precisa contratar transporte aéreo lo mejor será que se haga a través de los agentes de carga IATA, normalmente transitarios que trabajan con todas las compañías aéreas, seleccionando las más apropiadas para cada embarque. También se puede contratar a través de los agentes de las propias compañías aéreas, que captan carga para una única compañía.

La función de los agentes IATA es asegurar que el envío se realiza de acuerdo con las normas IATA. Dado el volumen de carga que manejan, pueden conseguir de las compañías aéreas tarifas más reducidas. La otra ventaja que ofrecen es que pueden consolidar envíos de varios clientes obteniendo tarifas más bajas.

La carga aérea puede transportarse en aviones de pasaje o en cargueros, aviones dedicados exclusivamente al transporte de mercancías. En el caso de mercancías transportadas en aviones de pasaje, aunque estos tienen una frecuencia mayor de salidas que los cargueros, hay que tener en cuenta que los equipajes del pasaje tienen preferencia sobre la mercancía y que las condiciones atmosféricas también influyen en la capacidad de carga de los aviones.

#### IV.5.4 TARIFAS AÉREAS

Las tarifas aéreas se calculan en función del peso y volumen de la mercancía, aplicando el baremo que resulte más ventajoso para el transportista en función de un factor de conversión peso/volumen que dará como resultado el peso tasable (chargeable weight). Sobre este peso tasable se aplicará la tarifa, también conocida como flete aéreo, por Kilogramo de carga enviada. El importe por Kilogramo en la tarifa disminuye a medida que se aumenta el peso del envío. Además se establecen tarifas diferentes en función del tipo de mercancías.

En el transporte aéreo también habrá que tener en cuenta otros gastos: la tramitación de la documentación, la manipulación aeroportuaria y recargos que pueden aplicarse al flete aéreo (recargo de combustible o la tasa de seguridad).

Si hay que transportar mucha mercancía de manera urgente, existe la posibilidad de contratar la capacidad total de un avión. En cuyo caso se aplicarán unas tarifas al margen de las de la IATA, las charter rates, y que sólo dependen de oferta y demanda.

##### Más información:

<http://www.iata.org>

<http://www.icao.int>

<http://www.azfreight.com/azworld/index.cfm>

#### IV.6 TRANSPORTE POR CARRETERA

Es el medio de transporte más utilizado para el movimiento de mercancías dentro de la Unión Europea. Su contratación es sencilla y rápida.

Ventajas y desventajas del transporte por carretera	
Ventajas	Desventajas
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Capacidad de llegar a cualquier punto conectado con la red viaria. Es el único capaz de ofrecer servicio puerta a puerta.</li> <li>• Rapidez.</li> <li>• Coste medio.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Por el bajo volumen de mercancías que se mueven en cada trayecto es proporcionalmente más contaminante que cualquier otro medio de transporte.</li> <li>• La saturación de las carreteras y autopistas es cada vez mayor.</li> </ul>

##### IV.6.1 ASPECTOS LEGALES

El transporte de mercancías por carretera se rige por el Convenio Internacional de Mercancías por Carretera (Ginebra, 1956). El Convenio **TIR**, establecido en Ginebra en 1.975, consiste en un acuerdo internacional de carácter aduanero que hace más rápido y menos costoso el transporte internacional por carretera.

Las cajas de los vehículos que efectúan tráfico TIR se precintan en las aduanas de salida y se desprecintan en las de llegada. En las aduanas de paso no cabe inspección física de la mercancía y el control aduanero se limita a una mera revisión documental (del Cuaderno TIR) y a la añadidura (o no) de nuevos precintos a la caja de los vehículos TIR.

##### IV.6.2 DOCUMENTACIÓN

El convenio de Ginebra establece un tipo uniforme de contrato, el **CMR**, en el que se reflejan las condiciones pactadas entre el transportista y el cargador.

Las funciones del CMR son:

- Contrato de transporte
- Recibo de entrega de las mercancías

##### IV.6.3 CONTRATACIÓN

En el transporte por carretera se pueden contratar cargas completas, es decir, toda la capacidad de un camión para un mismo cargador desde origen a destino. Si el volumen de mercancías es menor, existe la posibilidad de hacer un grupaje, y así se pagará solo por el espacio utilizado.

Para contratar el transporte terrestre se puede hacer mediante agentes de transporte o transitarios que actúan como intermediarios. La otra posibilidad es contactar con los propios transportistas que realizan el transporte en sus vehículos.

En el mercado del transporte por carretera, sobre todo en las cargas completas, suele encontrarse una gran variedad de oferta sobre todo de pequeñas empresas. Hay que asegurar que se trata de una empresa fiable que entregará la mercancía en destino y con capacidad económica para cumplir con sus responsabilidades en caso de siniestro o daños a la mercancía. No hay que olvidar de que el transportista va a ser el que tenga la mercancía en sus manos y será quien se la entregue al cliente, por lo que la fiabilidad debe ser un factor relevante.

#### IV.6.4 TARIFAS

El sistema tarifario de transporte por carretera es muy variado. Normalmente se hará el cálculo en función de los kilómetros recorridos o radios de distancia y el peso de la mercancía. En el caso de las mercancías voluminosas se emplea un factor de conversión del volumen en peso tasable que suele oscilar entre  $1 \text{ m}^3 = 250 \text{ kg}$  y  $1 \text{ m}^3 = 333 \text{ kg}$ .

#### Más información:

<http://www.solotransporte.com/cmr.asp>

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

### IV.7 TRANSPORTE FERROVIARIO

El transporte por ferrocarril es el modo de transporte más condicionado por la infraestructura. Se precisan costosas redes ferroviarias para circulación y acceso, lo que hace que su utilización varíe mucho de unos países a otros.

Ventajas y desventajas del transporte por ferrocarril	
Ventajas	Desventajas
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Capacidad: permite el transporte de grandes cantidades en largos recorridos.</li> <li>• Bajo coste.</li> <li>• Flexibilidad, ya que nos permite transportar una alta variedad de mercancías.</li> <li>• Baja siniestralidad, sólo por encima del transporte aéreo.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ancho de vías. El Estado Español y Portugal poseen un ancho de vía diferente al del resto de Europa lo que obliga a transbordar las mercancías o a utilizar vagones con ejes intercambiables con la consecuente pérdida de tiempo y costes.</li> <li>• Dependencia de infraestructuras. La accesibilidad del ferrocarril está limitada por la presencia de redes viarias y terminales de carga y descarga.</li> <li>• Gálibo. El perfil de las mercancías no debe sobresalir del vehículo ya que se encuentra limitado por el paso de puentes y túneles.</li> </ul>

#### IV.7.1 ASPECTOS LEGALES

El transporte internacional de mercancías por ferrocarril se rige por el Convenio **COTIF** (Convenio Internacional relativo a los transportes internacionales por ferrocarril) firmado en Berna en 1980. Se incorporó definitivamente a la legislación española en junio 2006.

El apéndice B del convenio, denominado **CIM**, lo constituyen las reglas uniformes relativas al transporte internacional de mercancías por ferrocarril. Las reglas CIM se aplican a los transportes internacionales de mercancías realizados entre estados contratantes, o cuando el origen o el destino se encuentran sólo en un estado contratante y las partes así lo deciden.

#### IV.7.2 CONTRATACIÓN

El documento de transporte por ferrocarril se conoce como carta de porte ferroviario o **Railway Bill** y cumple las siguientes funciones:

- Carta de porte.
- Recibo de las mercancías.

### V.7.3 TARIFAS

Se pueden encontrar cuatro formas básicas de comercialización del transporte por ferrocarril:

- **Trenes completos monocliente:** se utilizarán para grandes volúmenes de mercancías, con un único origen y destino. Por lo general son contratados para el suministro de grandes empresas, sobre todo de los sectores siderúrgicos, automoción, construcción y petroquímico. Como clientes, permiten un acoplamiento de horarios y frecuencias a medida. Las tarifas se negocian en cada caso en función de la distancia y de los vagones transportados.
- **Vagones completos:** consisten en la contratación de uno o varios vagones dentro de un tren para la mercancía. La tarifa se establece en función del tipo de vagón, peso y distancia.
- **Paquetería:** para envíos inferiores a vagón completo. Cobrarán en función del peso de la mercancía transportada.
- **Red TECO:** son trenes para el transporte de contenedores. Se utilizan para la conexión de contenedores marítimos con puntos interiores o entre puertos. La unidad de comercialización es la **UTI** (Unidad de transporte intermodal) de 20, 30, 40 y 45 pies o equivalentes. Las tarifas se establecen en función del tipo de UTI, de si viajan llenos o vacíos y de la distancia.

**Más información:**

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

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

## IV.8 TRANSPORTE MARÍTIMO

El transporte marítimo es el medio de transporte de mercancías más antiguo, lo que hace que presente unos usos y reglamentaciones muy diferentes a las de los demás medios de transporte.

Ventajas y desventajas del transporte marítimo	
Ventajas	Desventajas
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Bajo coste.</li> <li>• Permite el movimiento de grandes volúmenes de mercancía.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Lentitud</li> </ul>

### IV.8.1 ASPECTOS LEGALES

El transporte marítimo se regula a través de un conjunto de normas redactadas en 1921 conocidas como Reglas de la Haya. Comenzaron a aplicarse en 1924 con la firma por parte de un grande número de países del Convenio de Bruselas de 1924.

En 1968 el Comité Marítimo Internacional redactó un protocolo conocido como Reglas de la Haya-Visby, que supone enmiendas a las reglas de la Haya. Posteriormente, en 1978, se redactó el Convenio de las Naciones Unidas sobre Transporte Marítimo de mercancías conocido como Reglas de Hamburgo que el Estado Español aun no ratificó.

El criterio general para la aplicación de estos convenios es el origen o destino de la mercancía en un estado contratante, o cuando así lo convinieron las partes.

Las responsabilidades del transportista por pérdida o daño está limitada a la cantidad de 666,67 **DEG** (Derecho Especial de Giro) por bulto o unidad o a 2 DEG por cada kilogramo de peso bruto de mercancía perdida o dañada, cualquier que resulte superior aunque el transportista quedará exonerado entre otras por causas de fuerza mayor, desastres naturales y robo.

En la práctica, presentar reclamaciones por daños contra las compañías navieras se convierte en un proceso complicado y costoso. En la mayoría de los casos se trata de compañías ubicadas en otros países y hasta en otros continentes, para lo cual puede ser necesario recurrir a expertos en derecho marítimo.

#### IV.8.2 DOCUMENTACIÓN

El Bill of Lading o conocimiento de embarque, es el principal documento de transporte empleado en el campo marítimo. Es un documento singular por su triple función:

- Recibo de las mercancías embarcadas.
- Prueba del contrato de transporte, cuyas condiciones suelen figurar al dorso.
- Documento acreditativo de la propiedad de la mercancía transportada. Esto significa que permite la venta de la mercancía durante el tiempo que esta se encuentra viajando.

El conocimiento de embarque será la prueba ante los clientes de que se embarcan las mercancías solicitadas. Lo exigirán los bancos para el cobro de los créditos documentarios.

Como norma general el transportista sólo entregará la mercancía al importador contra presentación del conocimiento de embarque original, aunque existen variantes de este documento que permiten la entrega automática sin originales siempre y cuando lo autoricen los exportadores.

#### IV.8.3 CONTRATACIÓN

Dentro del transporte marítimo existen dos opciones, según las necesidades:

##### 1. Navegación libre

La desarrollan los denominados buques **tramp**. Es el servicio que ofrecen buques sin itinerario fijo, que van transportando cargamentos entre puertos según sean contratados en cada momento. Los buques dedicados a la navegación libre transportan, en general, grandes cargamentos de pocos cargadores. Se trata casi siempre de mercancías a granel (petróleo, carbón, soja o pescado congelado) o de maquinaria de grandes dimensiones para proyectos industriales.

Pactar un flete según esta modalidad dependerá de la oferta y la demanda puntual. Los corredores de fletes, llamados en inglés shipbrokers, son los profesionales que actúan como intermediarios entre los cargadores y los operadores de los buques. Se encargan de localizar el buque idóneo y de plasmar las condiciones acordadas entre las partes en el contrato de transporte, que en este caso se denomina **póliza de fletamento**.

##### 2. Líneas regulares

Los buques de línea regular tienen un itinerario fijo y público, con salidas frecuentes y espaciadas de forma regular. Permiten el envío de mercancías en cantidades mucho menores que las que se transportan en navegación libre y un mismo barco puede transportar mercancía de miles de cargadores. Cada uno pagará en función del espacio utilizado. En la actualidad la mayor parte de los buques de línea regular se dedican al transporte de mercancías containerizadas.

En la mayor parte de los casos, los fletes de las líneas regulares son acordados por los grupos de armadores que sirven una determinada zona, en lo que se conoce como conferencias de fletes.

#### IV.8.4 TARIFAS

El pago del servicio de transporte de mercancías por vía marítima se realiza mediante el abono al porteador de una cantidad llamada **flete**. El flete que vayan a cobrar depende de la cantidad y forma en que las mercancías son transportadas, del origen y del destino. Además en el transporte marítimo deben considerarse los gastos de las operaciones portuarias entre los que se encuentran la carga y descarga del buque y la estiba y desestiba (los movimientos de la mercancía dentro del buque), que pueden estar incluidos o no en el precio del flete.

##### Transporte de mercancías en contenedor

Un contenedor es un recipiente o caja especialmente construido para permitir el transporte de mercancías como una unidad.

Las ventajas del uso de contenedores son:

- La mercancía sufre menos manipulaciones, reduciendo los costes y tiempos de carga y descarga.
- La mercancía viaja más protegida. Se disminuye así el riesgo de daños, robo y el coste de los embalajes necesarios para el transporte.

- Permite la utilización de buques muy efectivos y rápidos con gran capacidad de carga.

En el envío de las mercancías containerizadas también existe la comercialización como cargas completas y en grupaje:

- El grupaje marítimo, también llamada **LCL** (less than container load) se utiliza para envíos pequeños en los que solo se pagará por el espacio utilizado. Los fletes se pagan por volumen o tonelada (se facturará el que resulte mayor). Normalmente se tendrá que pagar cómo importe mínimo una tonelada. Los servicios LCL sólo son comercializados por transitarios.
- El envío en contenedor completo, también llamado **FCL** (full container load). En esta modalidad se paga por unidad de colector enviado. Se pueden contratar a través de los transitarios que seleccionan entre todas las navieras del mercado o directamente a los agentes de las navieras que trabajan captando carga sólo para su empresa.

El envío de mercancías containerizadas exige que se conozcan los tipos de contenedores existentes y sus dimensiones con el fin de solicitar y seleccionar el tipo apropiado y optimizar los envíos, ya que al pagar por contenedor el tamaño del pedido deberá adaptarse a las dimensiones y espacio disponible.

#### Más información:

<http://www.navegaciones.com/legal/Polizas%20Fletamento/charterparties.htm>  
<http://www.kline.com/KAMContainers/container-specs.asp>  
<http://www.veintepies.com/herramientas/navieras.php#Anchor-Navieras-49575>  
<http://www.infobuques.com/>  
<http://www.imo.org/>

## IV.9 TRANSPORTE MULTIMODAL

El transporte multimodal se define como el transporte de mercancías utilizando, por lo menos, dos medios de transporte diferentes bajo un único contrato de transporte, desde un punto en un país, donde el operador de transporte multimodal se encarga de la mercancía, hasta el punto designado para la entrega situado en un país diferente. Un ejemplo sería cargar la mercancía en camiones que la llevarán hasta el tren para después entregarla en un puerto y embarcarla por vía marítima.

En la actualidad, la mayor parte de los envíos, sobre todo por vía marítima y aérea necesitarán del empleo de varios medios de transporte ya que normalmente se tendrá que emplear el transporte por carretera para llevar las mercancías hasta puertos y aeropuertos.

### Ventajas y desventajas del transporte multimodal

El transporte multimodal da la ventaja de emplear un único operador, denominado operador de transporte multimodal, y un único contrato de transporte para gestionar toda la operativa, independientemente de los medios de transporte utilizados.

#### IV.9.1 ASPECTOS LEGALES

El convenio de Ginebra de 1980 pretendió regular el transporte multimodal. Con todo, no está aún en vigor por la falta de ratificaciones. Establece un máximo de indemnización por averías de 2,5 Unidades de Cuenta por Kilogramo, excepto si no se incluye un trayecto por vía marítima. El máximo de indemnización por retraso se fija en 2,5 veces el valor del flete.

#### IV.9.2 DOCUMENTACIÓN

El documento de transporte empleado en el transporte multimodal es el Multimodal **Bill of Lading**. En general, funciona igual que un conocimiento de embarque marítimo:

- Recibo de las mercancías embarcadas.
- Prueba del contrato de transporte, cuyas condiciones suelen figurar al dorso.
- Documento acreditativo de la propiedad de la mercancía transportada.



### IV.9.3 CONTRATACIÓN

El transporte multimodal se contrata a través del operador de transporte multimodal, normalmente transitarios.

### IV.9.4 TARIFAS

Las tarifas del transporte multimodal dependerán de los medios de transporte utilizados. Se pueden dar una tarifa por ambos medios de transporte por separado o de forma conjunta, lo que se denomina **fletes corridos**.

#### Más información:

<http://www.cargoclix.com/>

<http://www.cargohub.com/>

<http://www.gestiopolis.com/recursos2/documentos/fulldocs/mar/transmulti.htm>

## IV.10 PROTECCIÓN JURIDICA-ECONÓMICA EN LAS MERCANCÍAS: LOS SEGUROS

### IV.10.1 CONCEPTO DE SEGURO

El seguro tiene por finalidad reponer al asegurado tras un siniestro, de la forma más próxima posible a la situación anterior a sufrirlo y, si ello no es posible, darle una compensación económica o indemnización que atenúe los efectos del daño. Nunca se cubre el riesgo total de la operación.

En el contrato del seguro una de las partes (**asegurador**) a cambio de un pago (**prima**), se obliga a satisfacer económicamente (**indemnización**) a la otra parte (**asegurado**) o a un tercero (beneficiario) en el caso de que ocurra un riesgo (hecho previsible). El documento que refleja el contrato se llama póliza. El contrato de seguro de transporte internacional de mercancías se plasma en un documento que es la póliza de seguro de transporte internacional. En el caso del seguro del transporte, se correspondería con los daños que como consecuencia de la ocurrencia de algún riesgo cubierto, sufran las mercancías mientras dure el viaje y los anteriores o posteriores según la póliza.

El objetivo del seguro es cubrir el riesgo que pueda acaecer sobre cualquier elemento que sea transportable. Dicho riesgo puede repercutir sobre los bienes, el medio de transporte o, en el caso de la cobertura por responsabilidad civil, sobre el patrimonio del asegurado con el que tendría que hacer frente a eventuales indemnizaciones.

La cobertura genérica del seguro de transporte internacional de mercancías incluye la pérdida total, pérdidas parciales (**faltas**) y daños (**averías**) que pueda sufrir la mercancía durante la realización de un transporte internacional. Se excluyen, en todo caso, las pérdidas o daños producidos por:

- Dolo del asegurado.
- Desgaste y merma natural de la mercancía.
- Vicio propio de la mercancía.
- Embalaje o acondicionamiento inadecuados de la mercancía.
- Inadecuación del medio de transporte (cuando dependa de la voluntad del asegurado).
- Demoras en la entrega.
- Riesgos comerciales.

### IV.10.2 CONSIDERACIONES GENERALES

- No existe una póliza con cobertura máxima.
- Cuando existe un siniestro es necesario actuar con celeridad.
- Precaución con el articulado del crédito documentario ya que puede invalidar la póliza.
- Los transportes por carretera llevan un seguro incluido que protege al cargador, si este se rechaza suelen solicitar una carta de exoneración de daños hacia la compañía que no se debe que firmar.

### IV.10.3 MODALIDADES DE PÓLIZAS

En los seguros de transporte existen distintas maneras de configurar una póliza según las necesidades y características de cada caso. Así, las más comunes son:

- **Pólizas aisladas:** Se utilizan para cubrir un solo viaje. Su duración es por el periodo que dure el viaje y, en el caso de mercancías, como máximo 6 meses desde la fecha de emisión.



- **Pólizas abiertas:** Se utilizan para una operación o un conjunto de ellas relacionadas que implique un número considerable de viajes. Su duración es por el periodo de la operación.
- **Pólizas flotantes:** Tiene una duración indefinida y se mantiene vigente mientras no se oponga ninguna de las partes. Sirven para cubrir todas las operaciones de un asegurado en unas ciertas condiciones, límites y ámbitos convenidos. El asegurado da comunicación de cada viaje mediante un Boletín y la prima se regula periódicamente mediante suplementos en función del número de viajes efectuados y el valor asegurado en cada uno de ellos.
- **Pólizas sobre volúmenes:** Estas pólizas se basan en la facturación o el volumen que se pretende asegurar sin necesidad de comunicar cada desplazamiento. En función de este parámetro se calcula una prima anual, siendo regularizable después de cada periodo, según el volumen realmente transportado.

#### IV.10.4 FACTORES QUE INFLUYEN EN LA SUSCRIPCIÓN DEL SEGURO DE MERCANCÍAS

- **Términos de compra-venta:** En el transcurso del transporte, llega un momento en el que la mercancía cambia de propietario en un contrato de compra-venta. Es preciso conocer de antemano quién es el propietario de la mercancía en cada momento, para que sea el responsable de la ejecución de una serie de acciones, debiendo asumir el coste de las mismas. Existen Convenios sobre las responsabilidades que recaen sobre el comprador y vendedor en cada momento según el tipo de transporte y el ámbito de aplicación.
- **Los bienes asegurados:** Es especialmente importante conocer la naturaleza de los mismos, ya que las mercancías inflamables, perecederas, etc., requieren pacto expreso.
- **El tipo y calidad del medio de transporte utilizado.**
- **El ámbito geográfico en el que se desarrolla el transporte:** Situación geográfica, climatología, distancia, etc.
- **Los contratos de transporte:** Dependiendo del ámbito en el que se desarrolle el transporte, el contrato adquiere diferentes obligaciones y derechos entre el transportista y el cargador.
- **Valor de las mercancías:** El seguro puede amparar únicamente el valor material de las mercancías o incluir también el aumento de coste que se va produciendo por fletes, portes, etc., hasta su destino.

#### Más información:

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

[http://www.aseguraronline.com/seguro\\_transportes.html](http://www.aseguraronline.com/seguro_transportes.html)

<http://www.cajaespana.es/corporativo/empresas/pyme/formacion/incoterms2000/index.js>

<http://www.reexporta.com/portal/articulos/articulos.asp?id=94>

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



V

# GESTIÓN ADUANERA



V

# GESTIÓN ADUANERA



## V.1. CONCEPTOS FUNDAMENTALES

### V.1.1 RECINTO ADUANERO

Es la parte del territorio aduanero nacional, donde están ubicados los locales y predios destinados al servicio de las oficinas de Aduana y sus dependencias (muelles, depósitos, campos de aterrizaje, etc.) dentro de cuyos límites se realizan las operaciones aduaneras. En ese ámbito, la Dirección Nacional de Aduanas tendrá competencia exclusiva, con relación a la disponibilidad de las mercaderías.

### V.1.2 ADUANA

Las aduanas son oficinas públicas administrativas establecidas en los lugares de acceso o salida del país, dependientes del Servicio de Administración Tributaria perteneciente a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, con facultades para recaudar impuestos y demás derechos que se hallen a su cargo, fiscalizar la entrada y salida de mercancías y hacer cumplir las leyes que a este ramo se refieren, y las que le son conexas, como las de salubridad, comunicaciones, migratorias, etc.

Una aduana es una oficina pública o institución fiscal establecida generalmente en costas y fronteras con el fin de registrar el tráfico internacional de mercancías que se importan o exportan en y desde un país concreto y cobrar los impuestos que adeudan. Sin embargo, la aduana no se limita al control de las mercancías, sino que en ella también se regula el tráfico de personas y, en menor medida, de capitales (la mayor parte de éstos circulan a través del sistema bancario).

El derecho de aduana recibe el nombre de arancel aduanero y este se divide en partidas arancelarias. Estos derechos son de uso exclusivo de los gobiernos, y suponen una provechosa fuente para la hacienda pública. Otra justificación del derecho de aduana está en la protección de la producción nacional mediante el encarecimiento a través de estos impuestos de las mercancías extranjeras. Con ello se favorece al producto nacional ponga freno al extranjero, dado que parte en condiciones más ventajosas a la hora de ofrecer un precio más competitivo en el mercado interno. Esta protección, llevada al extremo, es conocida como prohibicionismo.

Actualmente en la aduana no sólo se devenga y exige el pago de los aranceles, sino también impuestos indirectos sobre el consumo (valor añadido) o sobre consumos específicos (accisas).

### V.1.3 DESPACHOS ADUANEROS

Se considera un despacho o procedimiento aduanero a la gestión que los operadores realizan de forma directa o indirecta (a través de sus representantes) ante las oficinas aduaneras. Los despachos aduaneros por lo tanto son, operaciones de comercio exterior definidas como exportaciones e importaciones.

### V.1.4 DERECHOS ADUANEROS / ARANCEL

Es el gravamen que ha de pagar un importador para introducir una mercancía en su territorio. Tiene una doble finalidad: recaudatoria y protectora. Las aduanas se encargan de aplicar los aranceles en las operaciones de comercio exterior. Un producto es objeto de dumping, cuando su precio de exportación hacia un país es inferior al valor normal de un producto similar. El valor normal que se toma en consideración, es el precio comercial en el país de origen (el precio interior).

### V.1.5 TRÁNSITO COMUNITARIO

El tránsito aduanero internacional se conoce como el régimen aduanero mediante el cual las mercancías son transportadas, bajo control aduanero, desde una aduana de partida hasta una aduana de destino en una misma operación en el curso de la cual se cruzan una o varias fronteras.

El tránsito comunitario es el régimen aduanero aplicable al transporte internacional intracomunitario de mercancías no comunitarias y al transporte internacional de todo tipo de mercancías entre los países de la UE y Andorra y entre los países de la UE y los países de la AELC. Tiene como principal objetivo la simplificación de trámites aduaneros al máximo, agilizando los controles en las aduanas de paso, en las que no cabe inspección física de las mercancías sino tan solo control documental.

Se aplica al transporte de mercancías por cualquier vía (marítima, terrestre o aérea) en los siguientes supuestos:

- Transporte intracomunitario de mercancías no comunitarias (mercancías no fabricadas, ni ultimadas ni importadas en la UE).
- Transporte intracomunitario de mercancías comunitarias (mercancías fabricadas, ultimadas o importadas en la UE) cuando en el trayecto se atraviesa algún país no perteneciente a la UE.

- Transporte de mercancías entre algún país de la UE y algún país de la AELC (Asociación Europea de Libre Comercio: Suiza, Noruega, Islandia y Liechtenstein).
- Transporte de mercancías entre algún país de la UE y Andorra.

En Tránsito comunitario externo (**T1**) viajan mercancías no comunitarias y en Tránsito Comunitario interno (**T2**) viajan mercancías comunitarias.

## V.2 CLASIFICACIÓN DE MERCANCÍAS: LA PARTIDA ARANCELARIA

La importancia de clasificar correctamente o incorrectamente las mercancías vendrá dada por las ventajas e inconvenientes que acarrearán respectivamente.

Es muy importante que se realice correctamente la clasificación de la mercancía ya que va a permitir:

- Conocer el importe exacto de los derechos arancelarios y del IVA que corresponden al producto.
- Comprobar si se necesita una licencia o permiso para la importación o la exportación del producto.
- Evitar posibles sanciones por no pagar el importe de los derechos arancelarios.
- Evitar demoras y retenciones de la mercancía en las Aduanas.

El Convenio del **Sistema Armonizado** de Designación y Codificación de Mercancías, es un sistema internacional basado en códigos de 6 dígitos. En la Unión Europea, sobre esta base del Sistema Armonizado, se añaden 2 dígitos más y se denomina Nomenclatura Combinada. A efectos del comercio exterior fuera de la Unión Europea, se añaden aún 2 dígitos más. Esta nomenclatura de 10 dígitos se llama **TARIC**.

NOMENCLATURA ARANCELARIA									
Sistema Armonizado						Nomenclatura Combinada		Taric	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
<b>Número de dígitos</b>									

Para más información sobre la clasificación de sus mercancías, puede dirigirse a la Subdirección General de Gestión Aduanera del Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales de la AEAT y solicitar por escrito **Información Arancelaria Vinculante (IAV)** que es un documento que expiden las autoridades aduaneras a petición suya, en el que se le indica una clasificación para sus mercancías, que puede hacer valer ante cualquier administración de aduanas de la Comunidad europea.

### Más información:

<http://www.taric.es/>  
<http://ec.europa.eu/>  
<http://www.aeat.es/>

## V.3 ORIGEN DE LA MERCANCIA

El país de origen de la mercancía se determina por el **Certificado de Origen** que debe acompañarla. La acreditación del origen resulta imprescindible para determinar el arancel aplicable a la importación y los regímenes preferenciales derivados de acuerdos entre ambos países. El certificado de origen es expedido por las Cámaras de Comercio.

Se consideran **mercancías comunitarias** las siguientes:

- Las enteramente obtenidas en el territorio aduanero de la UE, sin participación de mercancías procedentes de terceros países o territorios que no formen parte del territorio aduanero de la UE.
- Las procedentes de países o territorios que no formen parte del territorio aduanero de la UE y que hayan sido despachadas a libre práctica en un Estado Miembro.

Se consideran **mercancías no comunitarias** las siguientes:

- Las distintas a las contempladas bajo el nombre de mercancías comunitarias.
- Las reintroducidas después de haber sido reexportadas del territorio aduanero comunitario.

## V.4 REGÍMENES COMERCIALES DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN

El régimen de Importaciones se establece en función de los países y territorios de origen, y el de exportaciones por el tipo de mercancías y el país de destino. El comercio exterior se rige por el principio de libertad comercial y sólo algunas mercancías están sometidas a vigilancia o autorización administrativa, lo que da lugar a los siguientes regímenes:

### 1. Régimen de libertad comercial

Las mercancías sometidas a este régimen se pueden exportar libremente si bien se pueden diferenciar según el grado de intervención administrativa.

- **Libertad Total:** no se exige ningún documento previo a la importación o exportación.
- **Libertad con Vigilancia Previa:** cuando se exige una vigilancia estadística previa a la importación o exportación. Los documentos exigidos pueden ser: **DOVI** (Documento de Vigilancia), **NOPE** (Notificación Previa de Exportación), **NOPI** (Notificación Previa de Importación) y **Certificados** de importación o de exportación o fijación anticipada (a efectos de la Política Agrícola Común).

### 2. Régimen de restricción comercial

Corresponde a los productos cuya importación o exportación de o a un determinado país causa daño comercial en el momento de la vigencia de dicho régimen. Se utilizan los siguientes documentos: la Autorización Administrativa de Importación (**AAI**), la Autorización Administrativa de Exportación por operación (**AAEO**) y la Licencia de Importación (**LI**).

## V.5 REGÍMENES ARANCELARIOS ENTRE PAÍSES DE LA UNIÓN EUROPEA

La constitución del Mercado Único en 1993, supuso la desaparición de las formalidades aduaneras entre los Estados miembros y la libre circulación de mercancías dentro del territorio aduanero. Pero la desaparición de las fronteras implicó desde ese momento la necesidad de registrar los movimientos de mercancías, comunitarias y no comunitarias, dentro de los países miembros.

Las mercancías que circulen desde un Estado miembro de la Unión Europea hacia otro, serán objeto de las estadísticas de intercambio de bienes y servicios. Para la elaboración de las mencionadas estadísticas ha sido necesario recurrir a métodos y técnicas que garantizaran una información exhaustiva y fiable que no constituyeran una carga desproporcionada, especialmente para las pequeñas y medianas empresas y, al mismo tiempo, permitieran disponer de datos que proporcionen una visión actual, exacta y detallada del Mercado Único.

Para ello se ha creado el sistema **INTRASTAT**, que permite la obtención de los datos necesarios para la elaboración de la estadística de los intercambios de bienes entre Estados miembros.

Todas las empresas deben registrar todas las transacciones comunitarias, compras y ventas realizadas en países miembros de la Unión Europea. Este sistema permite tener un control, a nivel estadístico e informativo, de las transacciones intracomunitarias. La declaración Intrastat se presenta con una periodicidad mensual dentro del plazo de los doce primeros días naturales del mes siguiente a aquel en que se realizaron las operaciones objeto de declaración, pudiéndose realizar por Internet.

En lo relativo al **IVA**, las adquisiciones que se realicen en países miembros de la Unión Europea, no llevan incluido el IVA del país en el que se compra. La aplicación del IVA español se realizará en el momento de poner a la venta la mercancía hacia el consumidor final.

Las ventas de mercancías, expediciones comunitarias, que se realizan en países miembros de la Unión Europea, están exentas de IVA. La aplicación del IVA, por parte del país comunitario que compra las mercancías, se realiza en el momento de poner a la venta la mercancía hacia el consumidor final, aplicando el porcentaje de IVA propio de su país.

### Más información:

<http://www.aeat.es>

## V.6 REGIMEN ADUANERO DE IMPORTACIÓN DE MERCANCÍAS

### V.6.1 TIPOS DE IMPORTACIÓN

Una vez introducida la mercancía en un recinto aduanero el importador debe dar un destino a la mercancía en unos plazos determinados, pudiendo elegir entre dos opciones:

1. **Importación a Libre Práctica:** El objeto es facilitar a grandes empresas las ventas a distribuidores europeos y ahorrarse contablemente (contablemente porque en última instancia se repercute en el precio de venta) los impuestos, que pagarán los receptores de éstas o evitarse pagar el IVA importación a tipos de ese país y después solicitar a la administración de ese país su devolución.

Se caracteriza por:

- Abono de Derechos de Aduana.
  - Abono de posibles exacciones antidumping o compensatorias.
  - No se abonan los Impuestos Indirectos (IVA e II.EE): Las mercancías no pueden ser objeto de venta en el territorio aduanero español hasta que no se paguen.
2. **Importación a Consumo:** Se pagan además los Impuestos Indirectos a tipos del Estado por donde se introduce la mercancía.

### V.6.2 BARRERAS A LA IMPORTACIÓN

Las principales barreras a la importación que se pueden encontrar son:

- Los **contingentes**, que son barreras cuantitativas: los gobiernos establecen un límite a la cantidad de producto otorgando licencias de importación de forma restringida.
- Los **aranceles**, que son barreras impositivas: los gobiernos establecen una tasa aduanera provocando una subida en el precio de venta interior del producto importado, con el que su demanda disminuirá.
- Además, también hay **barreras administrativas** muy diversas: desde trámites aduaneros complejos, que retrasan y encarecen los movimientos de mercancías, hasta sofisticadas normas sanitarias y de calidad que, al ser diferentes de las del resto del mundo, impiden la venta en el interior de productos que no sean fabricados expresamente para el país.

### V.6.3 DERECHOS ARANCELARIOS

El importe en concepto de derechos arancelarios en la aduana, dependerá del tipo de impuesto arancelario que soporte el producto y podrá ser:

1. **Ad Valorem:** se calcula aplicando un tanto por ciento sobre el valor en aduana de la mercancía. El valor en aduana es la base imponible (valor de la mercancía) más gastos de seguro y transporte. Es, sin duda, el tipo de impuesto arancelario más común.
2. **Específico:** se trata de una cantidad específica por unidad o peso de los productos importados.
3. **Mixtos:** formado por un tipo ad valorem más un tipo específico.
4. **Compuestos:** formado por un tipo ad valorem más un máximo o mínimo de un tipo específico.

**Más información:**

**Market Access Database** es la página Web más completa en lo que a consultas de aranceles a nivel mundial se refiere. Se puede consultar país a país los aranceles a pagar, las barreras no arancelarias, estadísticas de comercio exterior. Es una herramienta que la Unión Europea pone a disposición de las empresas para acceder y obtener información acerca de los mercados no pertenecientes a la UE.

<http://mkaccdb.eu.int/mkaccdb2/indexPubli.htm>



#### V.6.4 PROCEDIMIENTO DE IMPORTACIÓN

La documentación necesaria que se tiene que presentar para realizar el despacho de aduanas, bien por cuenta propia o mediante un agente de aduanas, es principalmente la siguiente:

- **Factura comercial:** que sirve para el cálculo del valor en aduanas de las mercancías. El valor en aduanas sobre lo que se aplicará el arancel es el valor CIF de la mercancía, base imponible más gastos de seguro y transporte.
- **Packing List:** o relación de contenido de las mercancías.
- **Documentos necesarios** para la aplicación de un régimen arancelario preferencial u otro régimen distinto del común.
- **Documento de transporte.**
- **DUA:** Documento Único Administrativo.
- **Otros** documentos requeridos para liquidar cualquier impuesto o gravamen exigido con motivo de la importación.

Tales documentos ya cumplimentados se presentan en la aduana que procederá a la grabación de su contenido en soporte informático. Con ello se pueden producir tres situaciones:

- Que no se admita la declaración por ser incorrectos los datos exigidos.
- Que hayan de rectificarse datos para una posterior presentación tras la corrección de los datos que lo requirieran.
- Admisión de la declaración aduanera y numeración de la misma.

Debe indicarse que la admisión del DUA por la aduana genera para el importador el nacimiento de la obligación de la deuda.

Una vez presentada la declaración, los datos grabados se contrastan con el programa informático aduanero; operación denominada "filtrado". Hay tres tipos de filtros con consecuencias distintas:

1. **Filtro verde:** Autoriza la salida de la mercancía del recinto aduanero. Existe una garantía que cubre el importe de la deuda aduanera que aún no ha sido liquidada.
2. **Filtro naranja:** Tiene como efecto que DUA y documentación pasen a recinto aduanero para que el inspector de Aduana proceda al reconocimiento de los documentos. Realizadas las comprobaciones (que suelen afectar al valor en Aduana o a la clasificación de las mercancías) y, hechas las correcciones necesarias, se diligenciará el DUA y se permitirá la salida de la mercancía.
3. **Filtro rojo:** La inspección no es solo documental sino también física, suponiendo la apertura de bultos. Como resultado del reconocimiento puede llegarse a suponer una infracción tributaria, pero en caso de acuerdo del inspector con las comprobaciones se procede a proporcionar el documento que permite la salida de la mercancía del recinto.

Existe también la posibilidad de aplicación de otros procedimientos simplificados para la declaración de la mercancía como el de la domiciliación, que permite introducir la mercancía en los locales del interesado. Este procedimiento que utiliza la transmisión electrónica de datos resulta de interés para las empresas que reciban la autorización del Departamento de Aduanas.

Terminada esta fase, la aduana procede de forma oficial a realizar el cálculo de la liquidación aduanera y a recaudar la deuda aduanera, tras notificarse la cantidad contraída. El importador (o el agente de aduanas que lo efectúa en su nombre) recogerá una hoja liquidadora y contable expedida por los servicios contables de la aduana correspondiente. En la misma se indica el último día de plazo en que se puede hacer el pago de la cantidad estimada.

Se considerará que están en **libre práctica** en todo Estado Miembro los productos procedentes de terceros países que hayan cumplido las anteriores formalidades y respecto a los cuales hayan sido percibidos los derechos aduaneros e impuestos de efecto equivalente (por ejemplo, los derechos antidumping). Si, además, el importador abona los impuestos indirectos (IVA e Impuestos Especiales) a los tipos impositivos aplicables en el país de introducción, se considerará que la mercancía ha sido despachada a consumo, que es el régimen más habitual para las mercancías destinadas a la venta o consumo en el Estado Miembro desde el país de introducción.

Por último señalar dos aspectos operativos: la necesidad del importador de mantener archivada la documentación generada en las operaciones a disposición de los servicios de inspección correspondientes y recordar que la recaudación por derechos arancelarios constituye un ingreso propio de la Unión Europea.

## V.7 EL REGIMEN ADUANERO DE EXPORTACIÓN DE MERCANCÍAS

La exportación es la salida física del territorio aduanero comunitario de una mercancía comunitaria. Es una actividad que se rige por el principio de **libertad comercial** y así se establece en la UE con carácter general. Salvo a efectos aduaneros (con el DUA, documento único administrativo de exportación) las mercancías comunitarias en su gran mayoría no precisan de documento administrativo. Solamente para mercancías que se encuentren en alguna situación muy especial (embargos aplicados para algunos países), materiales de diferente tecnología de doble uso, productos químicos peligrosos y bienes culturales, se requerirá la obtención de documentos como los denominados Autorización Administrativa o Notificación Previa de Exportación.

### V.7.1 EXPORTACIÓN TEMPORAL

Si lo que se quiere es realizar una exportación por un período de tiempo no muy extenso, no es necesario seguir todo el trámite aduanero como si fuera una mercancía común. Con determinados países, el Estado Español ha establecido el Convenio ATA, relativo a la admisión temporal de mercancías. Los **Cuadernos ATA** son los documentos aduaneros internacionales expedidos en el Estado Español por las Cámaras de Comercio. Permiten viajar temporalmente con la mercancía en los casos en los que se transporten muestras, material profesional, o mercancía destinada a ferias y exposiciones, sin necesidad de depositar fianzas ni realizar trámites aduaneros en el país donde se trasladen. Es importante comprobar que el país destino ha ratificado el Convenio.

### V.7.2 PROCEDIMIENTO DE EXPORTACIÓN

El procedimiento de exportación consta de tres fases y su gestión documental se puede realizar bien presentando el **DUA de exportación** o por procedimiento informático, que requiere de una autorización previa.

- 1. Fase previa:** Se inicia con la recolección de los documentos necesarios. Del DUA Exportación debe señalarse que está destinado a diversos fines (la confección de las estadísticas de comercio exterior, con propósitos fiscales como es el justificante de la exportación a efectos IVA y la autorización para el embarque o salida de mercancías). A ellos cabe añadir otros documentos como la factura comercial en la que ha de expresarse el valor FOB en la aduana de salida. (Debe resaltarse que ha de hacerse así y que, aun cuando se utilice otro INCOTERM, por razones estadísticas hay que declarar tal valor), así como la relación de contenido o los documentos administrativos antes indicados.
- 2. Fase de presentación:** El despacho se efectúa a través de un sistema informático de filtros. Si éste es de color verde se admite automáticamente la declaración y se autoriza el embarque de la mercancía. Si es naranja, se deben comprobar los documentos y, si es rojo, además de la comprobación de los documentos se examina la mercancía.
- 3. Fase en el recinto aduanero:** Tiene lugar cuando los filtros son naranja o rojo. Los documentos (y en el caso indicado de filtro rojo, la mercancía a exportar) son examinados por el inspector que comprobaba la partida arancelaria y la documentación, pudiendo extraer muestras de las exportaciones que la legislación determine.

De acuerdo con las normas vigentes la autorización para la exportación, se concede condicionada a que las mercancías correspondientes abandonen el territorio aduanero de la Comunidad en el mismo estado en que se encontraban en el momento de la admisión de la declaración de exportación.

Como elemento a tener en cuenta por las empresas exportadoras ha de señalarse la documentación que deben archivar las mismas, especialmente el ejemplar DUA diligenciado pues es válido a efectos de devolución del IVA. A él se unen el documento de transporte internacional, los documentos mercantiles y en su caso la factura del agente de aduanas si este hubiera intervenido.

## V.8 REGÍMENES ADUANEROS ECONOMICOS

Siguiendo la sistemática del Código Aduanero Comunitario se presentan en este epígrafe una serie de conceptos que corresponden a supuestos en los que se deja en suspenso el pago de los derechos de aduana y que dan a quienes los disfrutan una serie de ventajas de orden arancelario, comercial o fiscal.

Para obtenerlos deben cumplirse una serie de requisitos:

- Que se conceda una autorización por parte de la autoridad competente.
- Que los autorizados ofrezcan garantías financieras y comerciales.
- Que las operaciones queden bajo la vigilancia y control de la aduana.
- Obligación de informar a la aduana.

### V.8.1 DEPÓSITO ADUANERO

Es un local (recinto en un sentido amplio) en donde, previo reconocimiento y con control de la aduana, pueden ser almacenadas por plazo ilimitado las mercancías vinculadas a este régimen. Se distinguen depósitos públicos en que se almacenan mercancías de varias empresas; y privados, reservados para el depósito de mercancías de un depositario. Las mercancías vinculadas a este régimen han de tramitarse documentalmente con una declaración aduanera. Sólo se permiten manipulaciones usuales como conservación, mejorar la calidad o presentación o preparar su distribución.

### V.8.2 PERFECCIONAMIENTO ACTIVO

Su función es permitir a las empresas importar mercancías sin derechos o cupos para su transformación y posterior exportación. Consiste en la suspensión de los derechos arancelarios y fiscales asociados a la importación de mercancías que sufrirán en el territorio aduanero de la UE transformaciones o elaboraciones antes de ser exportadas más tarde a dichos países terceros.

A esta fórmula pueden acogerse las mercancías no comunitarias destinadas a ser reexportadas fuera del territorio aduanero comunitario en forma de productos compensadores y mercancías despachadas a libre práctica con reintegro de los derechos de importación cuando son exportados fuera del territorio aduanero comunitario en forma también de productos compensadores (el producto final resultante de la operación de perfeccionamiento).

Entre las operaciones autorizadas dentro de este régimen figuran la transformación de mercancías, la reparación de las mismas, la elaboración o adaptación a otras mercancías o la utilización de mercancías que no se encuentran en los productos compensadores exportados, pero que se precisan para la obtención del producto final.

### V.8.3 PERFECCIONAMIENTO PASIVO

Consiste en la exportación temporal de mercancías comunitarias fuera del territorio aduanero comunitario para someterlas a operaciones de perfeccionamiento obteniéndose un producto compensador que podrá ser importado posteriormente con exención total o parcial de los derechos de importación. En buena medida es una operación similar a la expuesta para el perfeccionamiento activo.

### V.8.4 TRANSFORMACIÓN BAJO CONTROL ADUANERO

Permite la introducción en el territorio aduanero comunitario de mercancías no comunitarias, sin sujeción a derechos de importación y someterlas a operaciones que modifican su especie o estado. Una vez realizada la transformación, el producto resultante puede ser despachado a libre práctica o a consumo con los derechos que correspondan al producto transformado.

### V.8.5 IMPORTACIÓN TEMPORAL

Permite el uso en el territorio aduanero comunitario (con excepción total o parcial de derechos de importación) de mercancías no comunitarias que serán destinadas, en el plazo autorizado, a ser reexportadas sin haber sufrido modificaciones.

Se pueden acoger al régimen las importaciones de material profesional, medios de transporte y otras. Debe decirse, además, que el titular o importador puede solicitar el cambio de régimen a libre práctica o a consumo.

#### Más información:

<http://www.comercio.es/NR/exeres/35CF6304-5E9A-4DB3-B25D-5BD0FAA3A69D,frameless.htm>



VI

COBROS Y PAGOS  
EN EL COMERCIO INTERNACIONAL



# VI

COBROS Y PAGOS

EN EL COMERCIO INTERNACIONAL



## VI.1. LA COMPRAVENTA INTERNACIONAL

### VI.1.1 CONCEPTO

Una compraventa es una operación mercantil por la que una parte (vendedor) se obliga a transmitir una cosa o derecho a la otra (comprador) a cambio de que ésta se obligue a pagarle una suma de dinero o título que la represente (efecto, letra de cambio, pagaré...) llamada precio y puede recaer sobre bienes o prestación de servicios.

La compraventa internacional presenta unas características diferentes a la de la compraventa nacional que se derivan de la existencia de:

- Diferentes usos y costumbres en la negociación internacional.
- Legislaciones desiguales para regular los contratos.
- Idiomas distintos, que pueden condicionar interpretaciones erróneas de una cláusula.
- Monedas diferentes.
- Mayor distancia geográfica que implica dilación en la entrega del bien.
- Condiciones no siempre estandarizadas de embalaje, transporte, seguro...

### VI.1.2 ASPECTOS A CONSIDERAR

- Aranceles, derechos aduaneros y cualquier otra carga fiscal que no existe a la hora de operar en el mercado doméstico.
- La necesidad de homologar sus productos a normativas técnicas diferentes.
- La utilización de un idioma diferente en la redacción de los contratos.
- La obligación, en muchos casos por imposición comercial, de cobrar / pagar en una moneda diferente a la propia, sujeta a fluctuaciones en su cambio (riesgo de cambio).
- La seguridad en la obtención de licencias y documentos.

### VI.1.3 OBLIGACIONES

Las obligaciones que se desprenden del contrato de compraventa son:

#### 1. Para el vendedor

- Poner a disposición del comprador la cosa vendida en el lugar, tiempo y modo acordados.
- Correr con los gastos y riesgos que se deriven de la operación hasta ese momento.

#### 2. Para el comprador

- Pagar el precio en el tiempo y lugar fijados por el contrato.
- Recibir la cosa.

Por tanto, todo contrato de compraventa, debe fijar las condiciones en que se cumplen estas obligaciones:

- **Condiciones de Entrega:** Lugar, tiempo, y forma en que se realiza la entrega de la mercancía.
- **Condiciones de Pago:** Plazo, forma, moneda y medio de pago con que se cancela la deuda.

### VI.1.4 CONDICIONES DE PAGO

En el pago que se exige como contrapartida de la operación de compraventa, intervienen distintos factores:

#### 1. Plazo de Pago

Es el tiempo que el vendedor está dispuesto a conceder al comprador para que éste cumpla con sus obligaciones. Es la facilidad crediticia que el exportador está dispuesto a conceder al importador. Esta facilidad crediticia se puede conceder, bien a requerimiento del importador, bien por exigencias del mercado.

El período de aplazamiento del pago estará condicionado por:

- Razones específicas de la mercancía vendida; por ejemplo, los plazos habituales de aplazamiento no serán los mismos en una venta de productos perecederos o de bienes de equipo.

- La solvencia o calidad crediticia del comprador. Esta característica se puede conocer por la propia experiencia comercial o en base a información facilitada por entidades financieras, aseguradoras o de informes.
- La situación económica y política del país del importador.
- El conocimiento previo que se tenga del importador; no se conceden los mismos aplazamientos para clientes "antiguos" o a una empresa con la que se inician las relaciones comerciales.

Habitualmente los plazos de pagos se fijan en función de fechas relevantes:

- 30 días desde la fecha del conocimiento de embarque.
- 60 días desde la fecha de presentación de documentos.
- 90 días desde la fecha de emisión de la factura comercial.

## 2. Forma de Pago

Es la relación entre el momento en que se realiza el pago y el momento en que se entrega la mercancía.

- **Pago Anterior a la entrega de las mercancías**

En este supuesto, el pago, total o parcial, por parte del importador se produce con antelación a que reciba la mercancía. Las razones que pueden justificar el pago previo al suministro pueden derivar de:

- La habitualidad de las relaciones y nivel de confianza elevado entre comprador y vendedor.
- La propia naturaleza de la mercancía vendida, que, bien por exigir períodos de fabricación largos o bien por ser productos a medida del importador, requieren un pago a cuenta de la futura entrega.
- La posición dominante en el mercado del exportador que obliga al comprador a pagar por adelantado si quiere recibir la mercancía.

- **Pago Anterior a la entrega de la mercancía con aval garantía**

Para cubrir el riesgo que asume el importador éste puede exigir al exportador un aval de suministro o de cumplimiento, emitido por un banco. Con este aval, el comprador tiene la garantía de que si el vendedor no le suministra la mercancía en el plazo acordado, el banco solidariamente con el exportador, asume el compromiso de reembolsarle el importe anticipado.

- **Pago Simultáneo a la entrega de mercancías**

Esta opción no es muy frecuente en el comercio internacional, pues exige que:

- El comprador o su agente se desplacen al lugar de entrega de la mercancía y se hagan cargo de ella contra entrega del instrumento de pago.
- El vendedor o su transportista, en el momento de entregar la mercancía al comprador, reciban el instrumento de pago.

En ambos casos, el instrumento de pago suele ser cheque, personal o bancario.

- **Pago Posterior a la entrega de la mercancía**

Este supuesto, en el que el exportador se desprende de la mercancía sin haber recibido el cobro, implica:

- Que el exportador tiene una elevada confianza en la solvencia del comprador.
- Que el vendedor ha recibido una garantía, aval bancario o crédito documentario.

En este caso, el vendedor está concediendo un aplazamiento de pago o financiación al importador extranjero. El exportador, puede necesitar financiación no solamente para movilizar el aplazamiento del pago concedido a su comprador extranjero, sino para poder fabricar los productos a exportar.

En función del momento en que se concedan, se pueden distinguir 2 tipos de financiaciones:

- Prefinanciación de exportaciones. Es aquel tipo de operación que se produce con anterioridad al embarque de la mercancía. Este crédito lo puede requerir el exportador por motivos muy concretos:
  - Si es fabricante puede necesitar fondos para fabricar los pedidos o para financiar su stock de productos.
  - Si es intermediario-exportador exclusivamente, necesitará la financiación para adquirir la mercancía y reexportarla.



- Posfinanciación de exportaciones. Empieza en cualquier momento desde que se produzca el embarque de la mercancía o el despacho aduanero. Lo que se está financiando es el período de comercialización requerido por el importador.

### 3. Divisa de Pago

El importador y el exportador deben acordar también, en qué divisa se cifra la operación. Esta decisión no es fácil porque los intereses de ambas partes no son coincidentes.

Generalmente el exportador preferirá que la operación se haga en su divisa porque ésta es la moneda en la que se soporta la mayor parte de sus costes de producción, y además elimina el riesgo de cambio. Por otro lado, el importador preferirá pagar en su moneda nacional, porque ésta es la moneda en que cobrará la mayor parte de sus ventas.

De cualquier modo, esto no es una regla general y puede haber excepciones en función de las expectativas sobre la evolución a futuro del cambio de una divisa contra la nacional.

## VI.2 MEDIOS DE PAGO INTERNACIONALES

### VI.2.1 CONCEPTO

El medio de pago es un instrumento cifrado en una divisa que permite cancelar deudas entre un importador y un exportador. Por tanto, debe ser aceptado por el vendedor como suficiente para satisfacer la deuda del comprador.

Las transacciones en el comercio exterior entrañan riesgos para el exportador y el importador porque existe la posibilidad de que una de las partes incumpla el contrato. Las especiales características que presenta el comercio internacional implica que se utilicen fórmulas de pago propias y que difieran de las utilizadas habitualmente en el comercio interior.

La liquidación de una operación comercial puede efectuarse de distintas formas según el medio de pago escogido. Los medios de pago se pueden dividir en:

1. **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:
  - Cheque personal
  - Cheque bancario
  - Transferencia
  - Orden de pago simple
2. **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 la mercancía. Los medios de pago documentales son:
  - La orden de pago documentaria
  - La remesa simple
  - La remesa documentaria
  - El crédito documentario

### VI.2.2 CHEQUE PERSONAL

El Cheque Personal es un mandato de pago emitido por el titular de una cuenta corriente (importador / librador) contra la misma, a favor del exportador/tenedor, y que será atendido con cargo a los fondos que tiene depositados en poder del librado, que necesariamente ha de ser una entidad financiera (Banco del importador).

El emisor del cheque personal será siempre una persona física o jurídica no financiera, y podrá ser emitido a la orden o a favor de otra persona física o jurídica o al portador. También puede ser emitido a favor del propio titular, pero no tiene sentido como medio de pago.

También tienen la misma consideración de cheques personales los pagarés de cuenta corriente emitidos por los

titulares de las cuentas. La diferencia entre uno y otro es que el cheque es un documento negociable independientemente de la fecha en que esté emitido y el pagaré es negociable en su fecha de vencimiento o posterior a la misma.

Partes intervinientes:

- **Importador / Librador:** persona emisora del cheque y propietaria de los fondos depositados.
- **Exportador/Tenedor:** Persona que presenta el cheque al Cobro.
- **Banco Librado:** Entidad depositaria de los fondos y que paga el cheque.
- **Banco Negociador:** Entidad que hace efectivo el cheque.

### VI.2.3 CHEQUE BANCARIO

El Cheque Bancario es un mandato de pago emitido por un Banco (Librador) que permite al mismo retirar todos o parte de los fondos que tiene disponibles en poder de un tercer Banco (librado). Los Cheques Bancarios, instrumentos de pago y cobro muy utilizados en el comercio, pueden ser emitidos: a la orden, nominativos y al portador.

Es un documento emitido por una entidad financiera, a petición de uno de sus clientes, importador, y a favor de un beneficiario, exportador, y pagadero en la propia Entidad financiera que lo emite, o pagadero en otra Entidad financiera, normalmente en el país del exportador, donde se ha efectuado una provisión de fondos previa.

### VI.2.4 TRANSFERENCIA INTERNACIONAL

La transferencia es un mandato que el ordenante de la misma (importador) da a su Banco para que envíe una determinada suma de dinero a la cuenta que el beneficiario (exportador) mantiene en su propio Banco. Es un medio de pago y cobro de cuenta a cuenta, con la intermediación de dos Bancos situados en países distintos.

La entidad emisora, al efectuar una transferencia, puede remitir los fondos a la entidad pagadora de tres formas distintas:

1. **Por vía postal:** En este caso, la entidad emisora emite una carta y la remite por vía postal a la entidad pagadora. Es una forma de pago lenta, ya que la orden llega con una demora considerable y se ha de tratar manualmente. Actualmente, esta forma de pago está en desuso y ha sido sustituida por medios de comunicación electrónicos e informáticos.
2. **Por vía telegráfica o télex:** En este caso, el envío de la orden se efectúa vía telex que, aunque es escrito, es inmediato. El problema de este sistema de envío es la necesidad de validar los mensajes entre las dos entidades, para ello previamente han de haber establecido relaciones comerciales e intercambiado un sistema de "claves telegráficas" para validar los mensajes. Actualmente, tiene una utilización residual entre aquellas entidades que no están conectadas a los sistemas electrónicos internacionales.
3. **Por vía SWIFT:** Swift (Society for WorldWide Interbank Financial Telecommunications) es un medio electrónico de transmisión de mensajes exclusivos de las entidades financieras mundiales basado en medios informáticos. Los mensajes y procesos están estandarizados, lo que facilita el envío, la recepción y el tratamiento del mensaje. El sistema cifra y encripta los mensajes haciendo que sea un medio fiable y rápido. Actualmente, se utiliza en más de 80 países. Sólo están pendientes de entrar los países del África meridional y algunos países de Asia. El sistema tiene un funcionamiento continuado las 24 horas del día.

**Más información:**

<http://www.swift.com/>

### VI.2.5 ORDEN DE PAGO SIMPLE

La Orden de Pago Simple es aquella en la que el ordenante / importador solicita de su Banco que emita una Orden de Pago a favor del beneficiario / exportador. El Banco emisor normalmente cursa la orden de pago a través de un Banco corresponsal en el país del beneficiario.

### VI.2.6 ORDEN DE PAGO DOCUMENTARIA

Orden de pago documentaria u Orden de Pago contra entrega de documentos. Consiste en un procedimiento por medio del cual el ordenante /importador solicita de su Banco que emita una orden de Pago a favor del beneficiario de determinados documentos.

### VI.2.7 REMESA SIMPLE

La remesa simple es la gestión de cobro del documento financiero a través del cual se ha instrumentado la deuda de la operación de compraventa o prestación de servicios.

En este caso, los documentos comerciales, que son los que dan lugar a la transmisión de la propiedad de la mercancía, son remitidos por el exportador al importador, fuera del circuito de pago.

Si entre exportador e importador han pactado liquidar el pago mediante letra, el exportador la confeccionará y procederá a gestionar el cobro a través de su entidad financiera.

Si la forma de liquidar el pago ha sido el pagaré o el cheque, el importador lo remitirá al exportador. En este caso, el exportador, al recibir el documento, lo remitirá a su entidad financiera para que efectúe la gestión de cobro en el caso del pagaré, o bien para que abone el cheque salvo buen fin o, en otro caso, también lo remita en gestión de cobro.

La remesa consiste en el tratamiento por las entidades financieras, según las instrucciones recibidas de documentos financieros y/o comerciales con la finalidad de obtener la aceptación y/o el pago. La remesa simple implica el envío de documentos financieros (letras, pagarés, etc.) sin ir acompañados de documentos comerciales. El exportador pierde el control físico y documental de la mercancía con anterioridad al pago.

### VI.2.8 REMESA DOCUMENTARIA

Es aquella en la que el exportador/librador entrega a su banco, es decir, al Banco remitente determinados documentos comerciales (acompañados o no de documentos financieros) junto con unas instrucciones para que a través de su corresponsal en el país del importador, es decir, el Banco presentador, les sean entregados a dicho importador / librado contra pago de su importe o aceptación de un efecto. Requieren la inclusión de documentos comerciales, siendo facultativo el envío de documentos financieros. Se utiliza habitualmente en la compraventa de mercancías.

La remesa documentaria consiste en el envío de documentos comerciales acompañados o no de documentos financieros (letra, pagaré, etc.) Con este sistema el exportador mantiene el control documentario de la mercancía, ya que si el importador no paga o no acepta la letra no le será entregada la documentación comercial necesaria para disponer de la mercancía.

Es un medio de pago por el que el exportador tramita unos documentos comerciales que representan la propiedad de las mercancías, a través de su entidad financiera, acompañados o no de documentos financieros, con la orden de entregar todos los documentos contra pago, contra aceptación del efecto o con otras instrucciones.

Esta forma de pago es más utilizada que la remesa simple, ya que en la remesa simple la entrega de las mercancías se realiza, normalmente, antes de recibir el pago o el efecto aceptado. En una remesa documentaria la entrega de las mercancías es posterior al pago de la remesa o a la aceptación del documento financiero o al cumplimiento de cualquier otra instrucción contenida en la misma. Es un medio de pago que se puede llamar "de desconfianza".

### VI.2.9 EL CREDITO DOCUMENTARIO

Es todo acuerdo por el que un banco (banco emisor), obrando a petición y de conformidad a las instrucciones de un cliente (Ordenante) o en su propio nombre:

- Se obliga a hacer un pago a un tercero (beneficiario) o a su orden, o aceptar y pagar letras de cambio libradas por el beneficiario.
- Autoriza a otro banco a que realice el pago, o a aceptar y pagar las letras de cambio.
- Autoriza a otro banco para que negocie, contra entrega de los documentos exigidos, siempre y cuando se cumplan los términos y las condiciones del crédito.

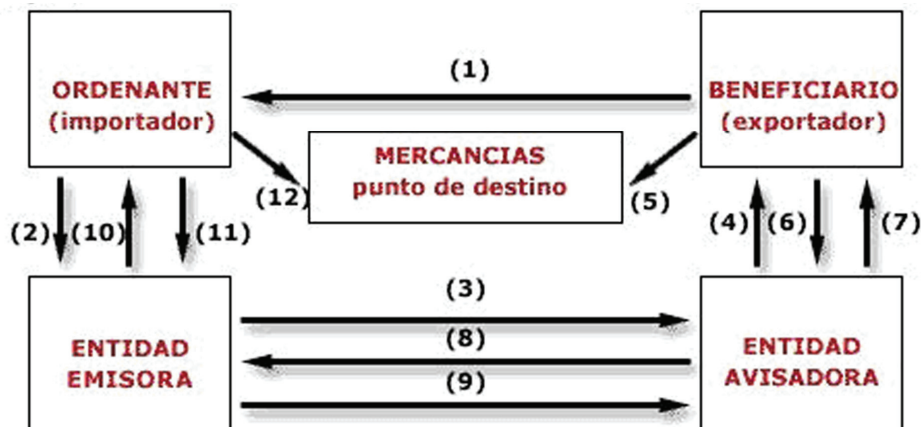
#### 1. Partes intervinientes

- **Ordenante:** Es la persona que solicita la apertura del crédito documentario a su banco, comprometiéndose a su pago. La mayoría de las veces coincide con el importador.
- **Banco emisor:** es el Banco que el comprador elige para que efectúe la apertura del crédito documentario y es el que se obliga al pago si se cumplen las condiciones que el crédito exige.
- **Banco avisador:** Es el banco a través del cual el banco emisor comunica el crédito al beneficiario. Suele estar en el país del exportador y sólo se obliga a avisar al beneficiario de la apertura del crédito.
- **Banco pagador:** Es el banco que recibe el mandato del banco emisor de pagar o comprometerse al pago.
- **Beneficiario:** Es la persona en cuyo favor se emite el crédito y que puede exigir el pago al Banco emisor o al banco pagador.

- **Banco confirmador:** Es el banco que garantiza el pago por parte del banco emisor. Suele utilizarse cuando las garantías que ofrece el Banco emisor no se consideran suficientes.

## 2. El proceso operativo del crédito documentario

1. Entre **comprador y vendedor** se establece un contrato, o intercambio de correspondencia (pedido, factura proforma, etc.), en el que se determina que el medio de pago es el crédito documentario.
2. El **importador** solicita a la entidad avisadora la apertura del crédito documentario de acuerdo con las estipulaciones del contrato.
3. La **entidad emisora** comunica a una entidad (entidad avisadora) en el país del exportador la apertura del crédito, dando instrucciones sobre cómo notificar el mismo al beneficiario, y, si procede, que añada su confirmación al crédito (en este caso es, además, entidad confirmadora).
4. La **entidad avisadora** notifica, en los términos recibidos, la apertura del crédito documentario al beneficiario y, si procede, añade su confirmación de acuerdo con lo solicitado por la entidad emisora.
5. El **exportador** procede a embarcar y remitir las mercancías al punto de destino acordado con el importador.
6. El **exportador** presenta los documentos requeridos a la entidad avisadora (podrá ser la entidad pagadora, o la entidad confirmadora o la entidad negociadora).
7. La **entidad receptora** de los documentos (entidad designada) procederá a pagar, negociar o gestionar el cobro de los mismos, según su responsabilidad en la operación, informando de ello al exportador.
8. La **entidad designada** remite los documentos a la entidad emisora.
9. A la recepción de los documentos y previo examen de los mismos, la **entidad emisora** procede a pagar a la vista los documentos y/o letras de cambio emitidas en virtud del crédito documentario o a pagar la negociación efectuada por la entidad designada.
10. La **entidad emisora** entrega los documentos al importador que le dan la propiedad de las mercancías.
11. El **importador** paga a la entidad emisora el importe de la utilización del crédito.
12. El **importador**, teniendo en su poder los documentos que le transmiten la propiedad de las mercancías, procede a retirar las mismas en el punto de destino acordado.



El crédito documentario implica una obligación de pago condicionada que asume la entidad emisora a favor de un beneficiario y siguiendo las instrucciones del ordenante, basada en los preceptos recogidos en las Reglas y Usos Uniformes Relativas a los Créditos Documentarios, en su revisión de 2007 (UCP 600).

El crédito documentario nace como consecuencia de que al internacionalizarse las transacciones comerciales y abrirse nuevos mercados, el desconocimiento mutuo entre las partes, así como los síntomas de la inestabilidad política o económica de las naciones del exportador e importador, hacen que el comprador tenga reticencias respecto al vendedor, en cuanto a que no quiere pagar antes de recibir la mercancía, y el vendedor duda de la solvencia y buena fe del comprador, y no quiere embarcar la mercancía sin antes recibir el reembolso de la exportación.

El crédito documentario responde de forma plenamente satisfactoria al deseo del exportador de obtener el cobro de la venta, así como a la necesidad del importador de obtener crédito para su operación. El crédito documentario proporciona una forma de pago contra la entrega de documentos conformes que dan la propiedad de las mercancías y ofrece una forma universalmente aceptada para alcanzar compromisos desde el punto de vista comercial, ya que la operación queda cubierta por el compromiso de una o varias entidades financieras que intervienen en la operación.

### 3. Modalidades de crédito documentario

- **Crédito revocable:** Pueden ser anulados o modificados por el banco emisor sin previo aviso. Esta modalidad no ofrece garantías de cobro por lo que no es aconsejable su utilización desde el punto de vista del aseguramiento del cobro.
- **Crédito irrevocable:** Constituye un compromiso en firme por parte del Banco emisor. No puede ser anulado ni modificado sino es con el acuerdo del banco emisor, confirmador, si lo hay, y del beneficiario. Esta modalidad si constituye una garantía de cobro para el exportador.
- **Crédito confirmado:** En este caso al compromiso del banco emisor se añade el compromiso de otro banco, que asegura el reembolso en el caso de que el banco emisor no lo hiciera. Esta modalidad constituye una mayor garantía para el exportador y se utiliza cuando hay dudas sobre la solvencia del país o del banco del ordenante (importador).

A la hora de optar por un medio de pago u otro, los intereses del exportador y del importador se contraponen. Así, **respecto al momento del pago**, el primero pretenderá cobrar sus ventas de manera inmediata y, si es posible, al embarcar la mercancía, mientras que el segundo pretenderá pagar una vez la haya recibido. **Respecto al medio de pago**, el exportador intentará elegir aquel que le proporcione la mayor seguridad de cobro y el importador, el que menos le comprometa.

Entre ambas posturas extremas existen mecanismos intermedios y como sucede en cualquier negociación, quien tenga más fuerza comercial impondrá su criterio.

En todo caso, el exportador que, en definitiva, es el que corre con el riesgo de impago, tendrá en cuenta:

- La solvencia y seriedad del importador
- La situación político-económica del país comprador
- Sus experiencias anteriores, si las tiene
- El importe de la operación

**Más información:**

- <http://www.abanfin.com/modules.php?name=Localizador&fid=eb0caad>
- [http://www.icex.es/staticFiles/EL%20CREDITO%20DOCUMENTARIO\\_4907\\_.pdf](http://www.icex.es/staticFiles/EL%20CREDITO%20DOCUMENTARIO_4907_.pdf)
- <http://www.cajadeburgos.es/empresas/comex/guiamediosRSI.htm>
- [http://empresa.lacaixa.es/comercioexterior/comercioexterior\\_es.html](http://empresa.lacaixa.es/comercioexterior/comercioexterior_es.html)

## VI.3 FACTORES A CONSIDERAR EN LA ELECCIÓN DEL MEDIO DE PAGO

### VI.3.1 SEGURIDAD

Un aspecto importante a tener en cuenta es la seguridad de cobro que ofrecen los diferentes medios de reembolso. Lo usual es recurrir a medios de pago muy seguros cuando se inicia una relación comercial y no se conoce al importador. A medida que aumente dicha relación y la confianza en el cliente, se podrá optar por otros que ofrezcan menos seguridad.

Seguridad de cobro	Medio de Pago
MÁXIMA	Crédito documentario
MEDIA	Orden de pago documentaria Remesa documentaria Cheque bancario
MÍNIMA	Cheque personal Orden de pago simple Remesa simple

También se tiene en cuenta este factor en situaciones de inestabilidad política o económica. En épocas de bonanza y normalidad mundial, el comercio internacional tiende a la liquidación de las operaciones mediante cheque, orden de

pago o remesa documentaria. En los momentos de inestabilidad política o económica se tiende a la modalidad del crédito documentario.

### VI.3.2 COSTE

Un segundo factor, es quien toma la iniciativa para la cancelación de la deuda, pues de ello depende quien deba hacerse cargo de los gastos bancarios del medio de pago elegido.

Medios de pago	Iniciativa	Gastos	
		Pago	Coste
CHEQUE PERSONAL	Importador	--	Nulo
CHEQUE BANCARIO	Importador	Importador	Bajo
ORDEN DE PAGO SIMPLE	Importador	Importador	Bajo
ORDEN DE PAGO DOCUMENTARIA	Importador	Importador	Alto
REMESA SIMPLE	Exportador	Exportador	Medio
REMESA DOCUMENTARIA	Exportador	Exportador	Alto
CRÉDITO DOCUMENTARIO	Importador	Importador	Alto

En el cuadro se observa que cuanto mayor es la seguridad del medio de pago, mayor es su coste. Los medios de pago documentarios (orden de pago documentaria, remesa documentaria y crédito documentario) son más caros que los simples.

### VI.3.3 FACILIDAD PARA LA OBTENCIÓN DE ANTICIPOS

El medio de pago no siempre puede convertirse en dinero en el momento. Existen ciertos trámites bancarios más o menos rápidos que hay que cumplir. Por ello, es muy posible que, si el exportador necesita fondos, solicite a su banco un anticipo.

Medio de pago	Facilidad para obtener anticipos
CRÉDITO DOCUMENTARIO	Máxima
REMESA DOCUMENTARIA	Media alta
REMESA SIMPLE	Media
CHEQUE BANCARIO	Máxima
CHEQUE PERSONAL	Mínima

### VI.3.4 MOMENTO DEL PAGO

El momento del pago es importante ya que el riesgo de impago para el exportador aumenta o disminuye según se produzca con posterioridad o antes de la recepción de las mercancías por parte del importador, siendo máximo en el primer caso e inexistente en el segundo.

El pago anterior a la recepción de las mercancías por parte del importador es un supuesto que se da muy pocas veces y en situaciones excepcionales, por ejemplo, en el caso de productos de gran demanda internacional en momentos de oferta insuficiente.

El pago simultáneo a la recepción de mercancías constituye la situación más equitativa para exportador e importador,

pero es difícil de llevar a cabo en operaciones de comercio internacional. Sin embargo se puede alcanzar, prácticamente, mediante el uso de los medios de pago documentarios (orden de pago, remesa o crédito documentarios) que suponen que el pago de la mercancía se realice a la recepción de los documentos que la representan.

En el caso del pago posterior a la recepción de las mercancías por el importador las ventajas son para éste y las desventajas para el exportador, lo que no impide que sea la modalidad más utilizada. Los riesgos genéricos para el exportador son:

- Insolvencia del importador
- Insolvencia del país del importador
- Insolvencia del banco emisor del medio de pago





VII

RIESGOS FINANCIEROS  
Y SUS COBERTURAS  
EN EL COMERCIO INTERNACIONAL



# VII

RIESGOS FINANCIEROS

Y SUS COBERTURAS

EN EL COMERCIO INTERNACIONAL



## VII.1 CONCEPTO DE RIESGO

En cualquiera de sus formas operativas, las transacciones internacionales, se pueden ver afectadas por Riesgos (Probabilidad de que un hecho negativo, impida el buen fin de una operación) de diversa índole, que pueden poner en peligro la operación.

Las operaciones de exportación plantean diversos riesgos a la empresa exportadora. Además del riesgo de impago o del incumplimiento del contrato se añaden otros dos tipos de posibles situaciones que representan riesgos para el vendedor. Una de ellas tiene que ver con el riesgo de cambio que soporta el exportador al haber realizado la operación en una divisa distinta a la suya. Por otra parte, existe también un riesgo de que circunstancias políticas o económicas en el país del importador impidan que el exportador pueda realizar el cobro.

Además de los riesgos normales asociados a la actividad comercial (comerciales y financieros), en la actividad internacional son muchos más los factores de riesgo e incertidumbres que se pueden encontrar.

Vender mercancías en países lejanos implica diferencias culturales, idiomáticas o legislativas. Supone que la mercancía tiene que recorrer distancias mayores y, en consecuencia, corre más riesgo de deterioro o de ser robada; implica una mayor tramitación documental y por lo tanto una mayor probabilidad de cometer errores; requiere un conocimiento exhaustivo de la operativa de comercio internacional, tal como la tramitación aduanera, negociación con intermediarios logísticos, búsqueda de socios comerciales, adecuación al mercado local, etc. La distancia y el desconocimiento son los dos factores de riesgo principales de los que se desprenden el resto. Todos y cada uno de los elementos del marketing y de la planificación estratégica internacional llevan riesgos asociados.

## VII.2 RIESGOS EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

### VII.2.1 RIESGOS COMERCIALES

En toda operación internacional, ya sea de compra-venta de mercancías, prestación de servicios, inversión o cualquier otro activo de una empresa, existe un riesgo comercial que tiene lugar cuando el deudor no procede al pago de las mercancías o servicios recibidos o existen dificultades en la repatriación de los capitales invertidos.

Los riesgos comerciales están directamente relacionados con la solvencia del comprador y con la propia operación comercial. El riesgo comercial puede ser consecuencia de una situación jurídica (quiebra, suspensión de pagos), o fruto de la mala fe de la otra parte. El uso de medios de pago seguros, como los créditos documentarios, avales bancarios o pólizas de seguro, ayudan a mitigar estas situaciones. Dentro de los riesgos comerciales existen dos categorías:

1. **Riesgo de insolvencia o riesgo de cobro:** Es el derivado de la insolvencia del importador o de su retraso en el pago.
2. **Riesgo de resolución del contrato:** Se trata de la cancelación unilateral de la otra parte del contrato o compromiso de compra. Dependiendo del sector, la resolución de un contrato puede tener repercusiones más o menos catastróficas. En el caso de ser fabricantes de bienes de consumo, la cancelación de un pedido no tiene porqué ser traumática. Sin embargo, en el suministro de una planta llave en mano, en la que la fabricación se realiza a medida, la cancelación del contrato en medio del suministro puede tener repercusiones importantes.

Por este motivo, se estudiarán los elementos de cobertura de los que se disponen: créditos documentarios confirmados, exigencia de anticipos significativos, o pólizas de seguros.

Las compañías aseguradoras tienen multitud de pólizas para cubrir los riesgos comerciales. Eso sí, en función del país con el que se negocie y del riesgo país que haya asociado obligarán a pagar una prima u otra.

### VII.2.2 RIESGOS POLÍTICOS

La primera gran diferencia entre el comercio internacional y el nacional en lo tocante a riesgos es la aparición del riesgo político. Se trata del riesgo derivado de las circunstancias políticas y económicas del país con el que se comercia. Por lo tanto, dependiendo del país con el que se trabaje se tendrá un nivel u otro de riesgo político.

Está originado principalmente por medidas políticas de las autoridades de un país, que pueden afectar a la capacidad de sus residentes de realizar transacciones, o directamente al incumplimiento de alguno de los objetos del contrato. Este último caso se da sobre todo cuando el cliente es un gobierno, normalmente a través de licitaciones internacionales, y decide cancelar o modificar las condiciones del contrato. Los riesgos políticos están compuestos por tres parámetros:

1. **Fuerza mayor:** Son los riesgos derivados de situaciones especiales. Es lo que se denomina casos de Fuerza mayor. Determinadas situaciones de emergencia como guerras, actos de terrorismo o catástrofes pueden provocar que se tomen medidas extraordinarias por parte de los gobiernos que pueden derivar en la suspensión de pagos o en cancelación de contratos.
2. **Riesgo de transferencia:** Si se tienen intereses económicos en un país en el que su gobierno congela las transferencias al exterior, o no está garantizada la convertibilidad de las divisas, puede darse un impago como consecuencia de un riesgo político. Las compañías aseguradoras, las Entidades Colaboradoras de la Administración y otros organismos como el MIGA (Multilateral Investment Guarantee Agency) cubren este tipo de riesgo.

En países en los que la situación económica es muy inestable pueden darse quiebras o suspensión de pagos de los bancos. La utilización del crédito documentario confirmado en el propio país, como medio de pago, evitará este riesgo.

3. **Riesgos de incumplimiento de contrato:** Las medidas políticas de un gobierno pueden imposibilitar que los socios comerciales sean capaces de cumplir con lo que firmaron en el contrato. Se trata de cualquier medida gubernamental que pueda afectar al cumplimiento del contrato por parte de las partes. En caso de que el cliente sea público, también se engloba dentro de este riesgo, la ruptura unilateral por parte de ese organismo del propio contrato. El único medio que se tiene para cubrir este riesgo es suscribir una póliza de seguros o haber usado el crédito documentario como medio de pago.

### VII.2.3 RIESGO-PAÍS

El riesgo país, aunque muy similar al político, tiene más que ver con la situación socioeconómica y macroeconómica del país, que un momento concreto puede llegar a impedir el cumplimiento del contrato. La escasez de divisas, el volumen de deuda externa o el déficit crónico de la balanza de pagos pueden afectar a nuestras relaciones comerciales con determinados países.

El riesgo país es un factor que se tiene muy en cuenta a la hora de otorgar financiación pública para las exportaciones. La OCDE se reúne trimestralmente y hace una clasificación de los países según el riesgo que tienen de originar impagos. Analizan diferentes variables y clasifican a los países en 7 grupos según el nivel de riesgo. Cuanto más riesgo tenga un país mayor será la prima que apliquen las compañías aseguradoras.

#### Más información:

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

### VII.2.4 RIESGOS FINANCIEROS

Son los riesgos relacionados con las fuentes de recursos financieros y con la gestión de las mismas.

#### 1. Riesgo de cambio

En las operaciones de comercio internacional intervienen en muchas ocasiones dos divisas diferentes. Se produce riesgo de cambio cuando la divisa en la que se basan los costes es diferente a la divisa en la que se generan los ingresos.

El riesgo de cambio se origina en el hecho de que la cotización de las divisas no es estática sino que fluctúa en el tiempo. Se puede definir como riesgo de cambio la diferencia que hay entre el tipo de cambio existente en el momento de cerrar una operación comercial y comprometerse a satisfacer un determinado importe, y el tipo de cambio existente en el momento efectivo de pagar ese importe. Entre un momento y otro se produce una incertidumbre que puede derivar en un resultado favorable o desfavorable para nuestra empresa. En esta situación, se puede optar por cubrir el riesgo de cambio mediante los mecanismos de cobertura que ofrecen los bancos (opciones sobre divisas o seguros de cambio) o asumirlo y esperar a la evolución del mercado.

La única manera de eliminar totalmente el riesgo de cambio sería el pago por adelantado o simultáneo, pero esta práctica no es habitual en el comercio internacional.

#### 2. Riesgo de intereses

El otro gran bloque de riesgos financieros es el riesgo de intereses. Este riesgo está muy ligado a las necesidades de prefinanciamiento que se pueden tener para abordar operaciones de internacionalización. Si se solicita un préstamo o un crédito bancario, ya sea en la propia moneda o en alguna divisa, una subida de los intereses de referencia (Libor, Euríbor, etc.) podrá tener repercusiones importantes en los costes financieros.

## VII.2.5 OTROS RIESGOS

Existen muchos más riesgos en el comercio internacional. Algunos de ellos coinciden con los mismos que se pueden encontrar haciendo negocios sin salir de las fronteras, pero otros son propios del comercio internacional. Algunos de ellos serían los siguientes:

1. **Riesgos fiscales:** En lo referente a impuestos, habrá que conocer muy bien la legislación aplicable y posibles exenciones y beneficios a los que acogerse. Los riesgos derivados de las aduanas pueden repercutir en costes, retrasos, restricciones a la entrada de mercancías, etc.
2. **Riesgos logísticos y de transporte:** Que pueden derivar en la pérdida o deterioro de la mercancía. En lo relativo al transporte, existen seguros específicos para cubrir todos estos problemas (ver módulo IV dedicado al transporte).
3. **Riesgos de construcción:** Relacionados con la construcción o montaje de una infraestructura. Pueden ser riesgos derivados de la mano de obra, como por ejemplo, de su cualificación y disponibilidad; asociados a los permisos y normativa; a la maquinaria auxiliar que interviene en esa construcción (conseguirla, transportarla, revenderla).
4. **Riesgos del contrato:** El idioma del contrato, la legislación aplicable, la gestión de las aceleraciones y retrasos en las entregas, las cláusulas de revisión de precios, o las variaciones son factores del contrato en los que el riesgo va inexorablemente asociado.

## VII.3 COBERTURAS DE RIESGOS

### VII.3.1 COBERTURA DE RIESGOS POLÍTICOS Y COMERCIALES

Multitud de compañías aseguradoras ofrecen pólizas de seguros para cubrir los riesgos comerciales. Las primas suelen calcularse en función del riesgo país, de la cuantía de la operación, de los informes de solvencia de los socios, etc.

Las **ECAs** (Entidades aseguradoras de capital público) ofrecen a las empresas ofertas muy competitivas. Las entidades aseguradoras públicas son normalmente las únicas que cubren riesgos políticos. Asegurarlo en una entidad totalmente personal tendría un coste muy grande por el elevado nivel de incertidumbre que presentan algunos mercados.

En este contexto opera **CESCE** (Compañía Española de Seguros de Crédito a la Exportación). Es una entidad con capital público cuyo objetivo es proporcionar cobertura a los riesgos del comercio exterior. En consecuencia, contribuye al fomento de la competitividad de las empresas españolas en el exterior. CESCE pone a disposición de los exportadores un amplio abanico de pólizas pensadas para diferentes tipos de proyectos.

CESCE no es la única aseguradora que ofrece coberturas para los riesgos derivados de las operaciones de comercio exterior. Las compañías aseguradoras autorizadas por la Dirección General de Seguros para ofrecer seguros de crédito que disponen de pólizas para dar cobertura a los riesgos de la internacionalización son: CRÉDITO Y CAUCIÓN, COFACE IBÉRICA y MAFRE CAUCIÓN Y CRÉDITO.

### VII.3.2 COBERTURA DE RIESGOS FINANCIEROS

#### 1. Cobertura a la entidad financiera

Siguiendo la máxima de que no hay exportación sin financiación y no hay financiación sobre seguro, CESCE dispone de una serie de pólizas destinadas a cubrir los riesgos de las entidades bancarias que financian las operaciones de comercio internacional. De este modo, y bajo las directrices de la OCDE, se consigue mejorar la competitividad exterior.

#### 2. Cobertura del riesgo de cambio

- **Seguro de cambio:** El seguro de cambio es un acuerdo de compra o venta de divisas para entregar en una fecha futura a un tipo de cambio prefijado. Es decir, se trata de un acuerdo con la entidad financiera para asegurar un tipo de cambio en una fecha determinada.

En el seguro de cambio intervienen los dos tipos de cotización de la divisa:

- **Cotización de mercado (spot):** Que es la cotización al contado, con un plazo máximo de validez de dos días.
- **Cotización a plazo (forward):** Que es una cotización a futuros. Es decir, la previsión de la cotización de la divisa en un plazo de tiempo determinado. El principal factor que interviene en su cálculo es la evolución de los intereses de la divisa.

La característica del seguro de cambio es que al vencimiento del plazo del seguro se aplicará el tipo de cambio estipulado en el seguro, independientemente de cual sea la cotización al contado en ese momento. Puede darse el caso de que el tipo de cambio acordado en el seguro sea más favorable, o no. Pero lo que sí está claro es que con el seguro de cambio se reducen las incertidumbres de la operación; desde un primer momento se sabe cual va a ser la rentabilidad a obtener de la misma.

- **Opciones sobre divisas:** Se trata de un derecho de comprar o vender una cantidad de divisas en una fecha determinada a un precio preestablecido. Si lo que se adquiere es un derecho a comprar la divisa se llama **call option** y si es de venta se llama **put option**.

Las entidades financieras ponen a disposición de empresas y particulares las opciones. El comprador de la opción tiene derecho a fijar el tipo de cambio por el que quiere ejercerla en el momento en el que vence la operación. A cambio, la entidad financiera va a cobrar una prima en cuyo cálculo intervienen factores como el tipo de cambio, la volatilidad de la divisa implicada, la cantidad y plazo y los intereses.

La principal diferencia entre la opción y el seguro de cambio es que al finalizar el plazo, el seguro de cambio siempre se ejerce. Sin embargo, la opción sobre divisas, como su propio nombre indica, puede ejercerse o no. Una opción de compra se ejecutara, si el tipo de cambio spot es superior al tipo de cambio fijado en la opción más la prima estipulada. En el caso de opciones de venta convendrá ejercerlas si el tipo de cambio al contado es inferior al de la opción más la prima pagada.

El uso de las opciones está recomendado para cuando se usan divisas con un alto índice de volatilidad, cuya evolución es imposible de preveer. De este modo, si el cambio es muy favorable se puede optar por ejercer la opción o no, siempre teniendo en cuenta la prima que hay que pagar por la opción. Para divisas más estables el seguro de cambio es la vía que parece más idónea.

**Más información:**

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

<http://www.cofaceiberica.com/>

<http://www.mapfre.com/>

# BIBLIOGRAFÍA



# BIBLIOGRAFÍA





En la elaboración de este texto se ha tenido como referencia, información oficial propia de Instituciones y Organismo Internacionales, que se encuentra “en abierto” en Internet en sus paginas oficiales.

Estas fuentes han sido:

Organización Mundial de Comercio: [www.wto.org](http://www.wto.org).  
Fondo Monetario Internacional. [www.imf.org](http://www.imf.org).  
Banco Mundial. [www.worldbank.org](http://www.worldbank.org).  
Naciones Unidas. [www.un.org](http://www.un.org).  
Secretaría de Estado de Comercio Española. [www.comercio.es](http://www.comercio.es).  
Instituto Español de Comercio Exterior. [www.icex.es](http://www.icex.es).  
Consejo Superior de Cámaras de Comercio. [www.camaras.org](http://www.camaras.org).  
Dirección General de Política de la pequeña y mediana empresa. [www.ipyme.org](http://www.ipyme.org).  
Agencia tributaria. [www.aeat.es](http://www.aeat.es).  
Compañía española de seguro de crédito a la exportación. [www.cesce.es](http://www.cesce.es)  
Instituto de Crédito Oficial. [www.ico.es](http://www.ico.es).  
Compañía española de Cofinanciación al Desarrollo. [www.cofides.es](http://www.cofides.es).  
Puertos del Estado. [www.portel.es](http://www.portel.es).  
Aeropuertos españoles. [www.aena.es](http://www.aena.es).

**AGRADECIMIENTOS** a los diferentes compañeros que han contribuido con su tiempo y esfuerzo a redactar de forma simplificada y práctica, una parte importante de este texto.

María Dolores Belmonte Torrado; Diego Pitarch Vázquez; Luís Morros Cámara, Joaquín Álvaro Vich Gadella y Guillermo Rivas-Plata Garay.



# ANEXO



## AUTOEVALUACION

### TEMA 1

#### 1 - Los Consorcios de Exportación los forman las Cámaras de Comercio

V  F

Respuesta: Es falso, se trata de empresas que se agrupan para realizar operaciones de comercio exterior

#### 2 – Podemos hacer operaciones de exportación con cualquier país del mundo

V  F

Respuesta: Es falso, para poder realizar operaciones comerciales deben de existir acuerdos bilaterales entre el país y España.

#### 3 – Las operaciones comerciales con otros países de la UE se consideran operaciones de Comercio Exterior

V  F

Respuesta: Es falso, se denominan operaciones de Intercambio de Bienes entre Estados Miembros (IBEEM)

#### 4 – El Plan PIPE está diseñado para apoyar a las PYMES que operan en el Comercio Internacional

V  F

Respuesta: Es falso, se trata de una acción enfocada a que las PYMES aprendan a operar en el Comercio Exterior

#### 5 – La aplicación de aranceles se considera una restricción del mercado

V  F

Respuesta: Es cierto si los aranceles son muy elevados

#### 6 – Las entidades financieras reciben incentivos por facilitar los créditos a la exportación

V  F

Respuesta: Es cierto, se trata de una medida para que se fomente la obtención de créditos a la exportación a un bajo interés y a largo plazo (CARIC)

#### 7 – Las empresas que inviertan en I + D tienen apoyo institucional

V  F

Respuesta: Es cierto, se gestiona a través del CDTI y su objetivo es hacer más competitivas a las empresas españolas

#### 8 – El apoyo a las empresas que deseen realizar operaciones internacionales, se gestiona a través del ICEX

V  F

Respuesta: Además del ICEX, las Comunidades Autónomas y las Cámaras de Comercio apoyan a las empresas en su andadura internacional

**9 – Existen fuentes de información de distribuidores de otros países**

V  F

Respuesta: Es cierto, destacamos [www.diprinsa.com](http://www.diprinsa.com)

**10 – La globalización aporta ventajas como la apertura de nuevos mercados**

V  F

Respuesta: Es cierto, si bien también supone amenazas, puesto que puede atraer nuevos competidores a nuestro mercado.

## AUTOEVALUACION

### TEMA 2

**1 – Antes de iniciar la aventura de la exportación es necesario valorar las capacidades de la empresa**

V  F

Respuesta: Es cierto, se trata de la primera acción a emprender antes de iniciar una aventura empresarial que puede resultar muy interesante o muy costosa.

**2 – Se debe de tener en cuenta la religión del país importador**

V  F

Respuesta: Es cierto, la religión puede condicionar que nuestro producto tenga o no éxito en el país destino

**3 – En los INCOTERMS del grupo E, la mercancía se pone a disposición del comprador en el lugar elegido por éste**

V  F

Respuesta: Es falso, la mercancía se pone a disposición en los locales del vendedor

**4 – En los INCOTERMS del grupo F, la mercancía se pone a disposición del comprador en el país de origen**

V  F

Respuesta: Es cierto, lo que se determina es el lugar dentro del país de origen

**5 – En los INCOTERMS del grupo C, la mercancía es propiedad del vendedor hasta su entrega en el país de destino**

V  F

Respuesta: Es falso, la mercancía pasa a ser propiedad del comprador cuando se inicia el transporte principal en el país de origen.

**6 – En los INCOTERMS del grupo D, el vendedor soporta los gastos y riesgos hasta llevar la mercancía hasta el país de destino**

V  F

Respuesta: Verdadero

**7 – El escandallo es un documento obligatorio y debe de estar a disposición de la Autoridad Aduanera**

V

F

Respuesta: Es falso, es necesario disponer de él pero es un documento interno de la empresa

**8 – Los países receptores de nuestro producto pueden solicitar certificaciones o homologaciones específicas del país**

V

F

Respuesta: Es cierto, en algunos casos constituye una barrera comercial soterrada

**9 – Un Mercado en Vías de Desarrollo es preferente para productos Agroalimentarios de Calidad**

V

F

Respuesta: Es falso, son mercados más interesados en productos básicos

**10 – En las operaciones de venta entre Estados Miembros, las empresas deben de hacer una declaración obligatoria a través del INTRASTAT**

V

F

Respuesta: Es falso, esta declaración se hace cuando las operaciones realizadas han sido superiores a 250.00 €/año.

## AUTOEVALUACION

### TEMA 3

**1 - Para formalizar un Contrato de Compraventa Internacional es necesario disponer de una Factura Pro forma**

V

F

Respuesta: Verdadero

**2 – Si en un Contrato de Compraventa Internacional no se establece tácitamente el lugar de entrega de la mercancía, como regla general, éstas se entregarán en el establecimiento del comprador**

V

F

Respuesta: Es falso, se entregará en el establecimiento del vendedor

**3 – El comprador tiene la obligación de hacerse cargo de las mercancías**

V

F

Respuesta: Es cierto, figura como una de sus obligaciones

**4 – Si un comprador rechaza la mercancía, aún así tiene obligación de poner los medios para su conservación**

V

F

Respuesta: Verdadero

**5 – Un Contrato de Comisión es vinculante en el tiempo**

V

F

Respuesta: Es falso, el contrato puede ser para operaciones concretas

**6 – Qué características debe de cumplir un Contrato Mercantil**

- a) Habitualidad
- b) Distribución
- c) Especulación
- d) Onerosidad

Respuesta: a, b, d.

**7 – En un Contrato de Distribución, la gestión comercial se realiza por parte del exportador**

V

F

Respuesta: Es falso, el distribuidor se encarga de la reventa del producto por su cuenta

**8 – Un Contrato de Distribución exige exclusividad para un país**

V

F

Respuesta: Es falso, si bien es una opción que se considera en función del volumen de ventas realizado

**9 – El Arbitraje Internacional es un paso previo al inicio de un Proceso Judicial**

V

F

Respuesta: Es falso, el arbitraje sustituye a un proceso judicial más largo y caro

**10 – Cuales son los pasos a seguir en un conflicto internacional**

- a) Reclamación Extrajudicial
- b) Sentencia Arbitral
- c) Procedimiento Judicial

Respuesta: a, c. La sentencia arbitral se produce en proceso de arbitraje

## AUTOEVALUACION

### TEMA 4

**1 – Los agentes IATA son los representantes de las compañías navieras**

V

F

Respuesta: Es falso, son los agentes de las compañías aéreas

**2 – El grupaje solo se puede organizar en el transporte marítimo, por carretera y por ferrocarril**

V

F

Respuesta: Es falso, también se puede organizar en el aéreo

**3 – El responsable de logística tiene encomendadas funciones relacionadas exclusivamente con el transporte**

V  F

Respuesta: Es falso, su función se centra en aspectos relacionados con la producción, disponibilidad de materias primas, de producto final, de distribución y también del transporte

**4 – El embalaje se debe de realizar en base a factores como peso y humedad, pero siempre teniendo en cuenta la Imagen Corporativa**

V  F

Respuesta: Es falso, la Imagen Corporativa forma parte del envase, en el caso del embalaje es conveniente que no aparezca para evitar robos

**5 – Los Agentes de Aduanas son los funcionarios públicos que trabajan en las Aduanas**

V  F

Respuesta: Es falso, se trata de profesionales que representan a las empresas ante las Autoridades Aduaneras

**6 – En las Aduanas de Paso, los vehículos que efectúan tráfico TIR pasan solamente controles de tipo administrativo**

V  F

Respuesta: Es verdadero

**7 – Una de las principales ventajas del Transporte Marítimo es la responsabilidad ilimitada del transportista frente a los daños ocasionados durante el transporte**

V  F

Respuesta: Es falso, la responsabilidad está limitada y además es muy complejo presentar reclamaciones por daños a las compañías navieras

**8 – Documentalmente el Transporte Multimodal debe de pasar por tantos transitorios como tipos de transporte se utilicen**

V  F

Respuesta: Es falso, existe la figura del Agente Multimodal como operador único que se encarga de toda la operativa del transporte

**9 – Los seguros nunca cubren el riesgo total de las operaciones de Transporte Internacional**

V  F

Respuesta: Verdadero

**10 – Cuando un exportador contrata un Seguro de Transporte Internacional, los bienes quedan cubiertos hasta el lugar de destino**

V  F

Respuesta: Es falso, depende de los términos de la compraventa, ya que durante el transporte el producto puede cambiar de propietario. Conviene tener esto en cuenta a la hora de contratar la correspondiente póliza



## AUTOEVALUACION

### TEMA 5

**1 – La calificación de partida arancelaria influye en la liquidación de Aranceles e IVA**

V  F

Respuesta: Es cierto, simplifica la liquidación de los impuestos y evita errores en la liquidación de los mismos

**2 – La nomenclatura arancelaria de 8 dígitos se denomina TARIC**

V  F

Respuesta: Es falso, TARIC consta de 10 dígitos

**3 – La nomenclatura TARIC se aplica a los productos que se comercializan entre países de la UE**

V  F

Respuesta: Es falso, sólo se aplica para operaciones de comercio exterior fuera de la UE

**4 – El sistema de comunicación estadístico entre estados miembros se denomina INTRASTAT**

V  F

Respuesta: Verdadero

**5 – Las ventas de mercancías entre países miembros de la UE, están exentas de IVA**

V  F

Respuesta: Verdadero, el IVA se aplica en el momento de poner a la venta la mercancía al consumidor final

**6 – Los contingentes son barreras cualitativas**

V  F

Respuesta: Es falso, los contingentes son barreras cuantitativas que los gobiernos establecen para limitar la cantidad de un producto que se puede importar, lo controlan a través de licencias de importación que se otorgan de manera restringida

**7 – La Autoridad Aduanera filtra la documentación en el sistema informático y autoriza la salida del recinto aduanero sin la liquidación de la deuda aduanera, si el filtro es de color naranja**

V  F

Respuesta: Es falso, lo hará si el filtro es de color verde

**8 – Cuando además del control documental se hace un control físico de la mercancía, el filtro que resultó del examen de la documentación fue de color naranja**

V  F

Respuesta: Es falso, el resultado fue de color rojo

**9 – En el procedimiento de exportación la factura se ha de expresar en valor CIF**

V  F

Respuesta: Es falso, la factura se expresa en valor FOB

**10 – Los cuadernos ATA son emitidos por el ICEX**

V  F

Respuesta: Es falso, los cuadernos ATA los emiten las Cámaras de Comercio

## **AUTOEVALUACION**

### **TEMA 6**

**1 – Los aranceles son un aspecto importante a la hora de realizar una operación comercial internacional**

V  F

Respuesta: Es cierto, se trata de un costo más imputable al producto final

**2 – Las formas de pago están condicionadas por las fechas de entrega**

V  F

Respuesta: Es cierto, si bien las fechas de salida de las mercancías son un factor igual de importante a la hora de establecer las fechas de pago.

**3 – El pago anterior a la entrega de la mercancía se da en situaciones de mayor oferta que demanda**

V  F

Respuesta: Es falso, se da cuando existe una mayor demanda que oferta por la posición dominante del vendedor

**4 – Un importador puede exigir al exportador un aval de garantía**

V  F

Respuesta: Es cierto, se realiza para garantizar la entrega de la mercancía y se da en el denominado "Pago anterior a la entrega de la mercancía con aval de garantía"

**5 – El pago posterior a la entrega de la mercancía es un sistema de financiación para el importador, esta financiación tiene su origen a partir del momento de la recepción de la mercancía**

V  F

Respuesta: Es falso, en realidad la financiación comienza a partir del embarque o el despacho aduanero

**6 – La divisa de pago es un riesgo a considerar**

V  F

Respuesta: Es cierto, de hecho puede ser determinante en los resultados de las operaciones comerciales internacionales

**7 – El cheque personal no se considera un modo de pago aceptable en el comercio internacional**

V  F

Respuesta: Es falso, forma parte de los denominados medios de pago no documentales

**8 – En el sistema de pago denominado Remesa Simple, los documentos comerciales acompañan a los documentos financieros**

V  F

Respuesta: Es falso, de hecho el exportador pierde el control físico y documental de la mercancía con anterioridad al pago de la misma

**9 – La Remesa Documentaria consiste en el envío de documentos comerciales al banco para su retirada por el importador previa aceptación de los documentos financieros**

V  F

Respuesta: Es cierto, el exportador mantiene el control documentario de la mercancía y en caso de que no se produzca la aceptación de los documentos financieros no se hará entrega de la misma y el importador no podrá disponer de la mercancía

**10 – En el Crédito Documentario interviene activamente los bancos que dan garantías al exportador y facilitan financiación al importador**

V  F

Respuesta: Es cierto, además la intervención de varios bancos da mayor cobertura y garantías a la operación

## AUTOEVALUACION

### TEMA 7

**1- -Los riesgos comerciales son cubiertos por Compañías de Seguros que aplican tarifas condicionadas por el país de destino de la mercancía**

V  F

Respuesta: Es cierto, tienen en cuenta el considerado Riesgo País

**2 – La insolvencia es un riesgo que puede asegurarse**

V  F

Respuesta: Es cierto, se trata de un riesgo específico, también denominado de cobro

**3 – Los riesgos políticos se pueden cubrir mediante pólizas de seguros**

V  F

Respuesta: Es cierto, si bien este riesgo conviene cubrirlo con algún sistema de cobro seguro

**4 – El cambio de divisa genera un riesgo que puede cubrirse mediante un seguro específico**

V  F

Respuesta: Es cierto, se cubre con los denominados seguros de cambio o las opciones sobre divisas

**5 – La subida de los intereses de referencia no incide en las operaciones de comercio exterior**

V

F

Respuesta: Es falso, si se usa un sistema de pago mediante Crédito Documentario, las modificaciones en los intereses de referencia pueden suponer importantes costos financieros

**6 – Las operaciones de internacionalización son cubiertas solamente por La Compañía Española de Seguros de Crédito a la Exportación (CESCE)**

V

F

Respuesta: Es falso, existen otras compañías que operan en este sector, si bien no todas cubren el Riesgo País

**7 – El Seguro de Cambio tiene de ventaja de poder aplazar la ejecución del mismo en la fecha establecida, lo que haremos en función de lo ventajoso del cambio de la divisa**

V

F

Respuesta: Es falso, esa opción es exclusiva de las Opciones sobre Divisas

**8 – Las Operaciones sobre Divisas son más interesantes en el caso de divisas estables**

V

F

Respuesta: Es falso, son más interesantes en el caso de divisas volátiles, ya que las fluctuaciones son mayores y por tanto también las posibilidades de multiplicar los beneficios

**9 – Las cotizaciones de las divisas se acuerdan con la entidad financiera en un Seguro de Cambio**

V

F

Respuesta: Es cierto, se establece la fecha de ejecución y el tipo de cambio a la hora de cerrar la póliza

**10 – La cancelación de contratos por causas de fuerza mayor se considera dentro de los Riesgos Comerciales**

V

F

Respuesta: Es falso, la fuerza mayor se incluye dentro de los Riesgos Políticos