



Guía para la internacionalización de la empresa



Información práctica para tu negocio internacional

Guía para la internacionalización de la empresa

Información práctica para tu negocio internacional

Correos Express
C.T Coslada Av de Europa. 8
28821 Coslada. Madrid

Edición 2022



**Correos
Express**



Índice

	La decisión de exportar	3
	La decisión de empezar un negocio internacional	3
	La estrategia	5
	Delinear la estrategia	5
	Investigación de mercado	5
	Trabajar en equipo	5
	Riesgos financieros	6
	Barreras al comercio	7
		8
	La aduanas	11
	Qué es la aduana	11
	Identificar el producto	11
	Los Incoterms	13
	Documentación Internacional	17
	El despacho aduanero	20
	Aspectos financieros internacionales	23
	Formas de pago internacionales	23
	Tipos de seguros	24
	Las relaciones con tus clientes	25
	Cuida las relaciones	25
	Consejos para el éxito	25
	Información adicional	27



Un servicio Internacional adaptado a ti



Correos
Express



La decisión de exportar

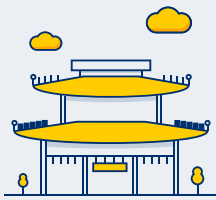
La decisión de empezar un negocio internacional

¿Quieres emprender o expandir tu negocio fuera de España?

Ya bien por que quieras empezar a **importar** desde un país extranjero, o **exportar** para expandir tu negocio en un nuevo mercado para incrementar tus ventas, en **Correos Express** queremos ayudarte. Por ese motivo, **hemos creado para ti esta guía** en la que te ofrecemos toda la información y consejos útiles para que puedas empezar tu nueva aventura con buen pie.



¿Sabías que...?



España es el **15º exportador de mercancías** del mundo y el **11º de servicios**.



Las exportaciones experimentaron un **crecimiento del 34% entre 2018 y 2021**.



Las empresas exportadoras son **más rentables** y están menos afectadas por posibles crisis.

El salto al exterior es un paso lógico que te permite seguir creciendo a través del desarrollo de nuevos mercados. Explorar las oportunidades que ofrece el negocio internacional es apasionante, pero a la vez es más complejo que hacer negocios dentro de España.

Y no es sólo porque los clientes sean distintos. También hay que tratar con aduanas y otras autoridades gubernamentales, con bancos, aseguradoras, proveedores de servicios de importación o exportación y de transporte internacional. Además, hay que estar familiarizado con las prácticas de negocio en otros países, diferentes culturas y monedas.

El éxito depende en gran parte de que la **estrategia de internacionalización sea la adecuada**, empezando por un **buen análisis del mercado** y por contar con las **ayudas y apoyos necesarios**.

Esta guía está diseñada para brindarte la información y los recursos necesarios para empezar el proceso con buen pie y ayudarte a que tu aventura internacional sea todo un éxito.

¿Necesitas **información**
comercial para tu
negocio?



Correos
Express



La estrategia

Delinear la estrategia

¿Quieres emprender o expandir tu negocio fuera de España?

Parte fundamental del éxito viene de una correcta definición del **plan y de la estrategia de internacionalización**. El principal objetivo debe ser conseguir posicionar tu producto en el mercado local con excelente calidad, buena visibilidad, un precio competitivo y ofrecer un servicio de posventa adecuado a las necesidades del mercado. La **marca se crea desde el primer momento** y la **reputación conseguida desde el inicio**, marcará las futuras posibilidades de crecimiento.

Importante para una buena estrategia:

- Compromiso total del equipo directivo de la empresa.
- Análisis exhaustivo del mercado seleccionado.
- Formación del personal de la empresa.
- Estrategia de precios incluyendo nuevos costes.
- Definición de términos de comercio con sus clientes, incluyendo tipos de entrega y formas de pago.



El proceso de internacionalización requiere un compromiso de la empresa a largo plazo. Y es que el empresario tendrá que mantener y alimentar las relaciones de negocio, generar confianza y desarrollar las habilidades y los conocimientos necesarios para negociar con seguridad a escala Internacional.

Una vez seleccionado tu mercado objetivo, tendrás que profundizar en el conocimiento del mismo: la idiosincrasia de **cómo hacer negocios en un determinado país**, los **requisitos específicos de los clientes potenciales**, sus **competidores** y los **canales de distribución disponibles**.

Investigación de mercado

Para que tus planes realmente funcionen, es importante que necesites dedicar el tiempo suficiente para **visitar el país al que se quiere exportar o importar**.

Las reuniones presenciales con los potenciales socios comerciales y clientes siguen siendo la base más sólida para construir relaciones duraderas y de calidad. Estas visitas te permitirán definir el potencial de ventas de tu producto y formarte una idea clara de tu mercado objetivo.



Es importante destacar que durante la visita también tendrás la oportunidad de evaluar la competencia y sus productos locales e identificar otros competidores extranjeros ya activos en ese mercado.

Una vez que poseas esta información del mercado local, serás capaz de tomar una decisión plenamente orientada acerca de si tu producto se venderá tal cual en España o si es necesario hacer algunas adaptaciones a la cultura y legislación local.

Trabajo en equipo

Para tener éxito en tu estrategia de internacionalización es muy importante que exista una visión compartida y alineada entre el equipo directivo de tu empresa. Al planificar la estrategia debes de asegurarte que la dirección de la compañía tiene la oportunidad de discutir los motivos de la salida al exterior así como de establecer objetivos de negocio que sean tangibles y realistas.

Este es el momento de comprobar el compromiso de todo el equipo, cuales son las habilidades de cada uno y cómo pueden contribuir al proceso de creación de relaciones comerciales en el extranjero, quién llevará a cabo acciones concretas como, por ejemplo, la definición y creación de un departamento internacional para garantizar un buen servicio al cliente.

Trabajando en equipo, tu empresa será capaz de crear un plan de acción bien definido, con buena planificación de metas, fechas e identificación de los recursos necesarios durante el proceso. Es mucho más probable tener éxito si todos los trabajadores lo hacen con un objetivo común.

También es importante que la estrategia se comunique al resto de la empresa. Es probable que este proceso tenga un impacto en la forma en que trabajan por lo que necesitan estar al tanto de lo que está pasando y estar preparados para el cambio.



Riesgos financieros

Una vez identificado el mercado objetivo, también tendrás que conocer los posibles riesgos financieros de las operaciones internacionales cómo por ejemplo, la realización de controles de crédito de tus clientes potenciales para evitar problemas de cobro de sus operaciones.

¿Cuáles son los principales riesgos?

Riesgos del cambio

Si el negocio se hace en divisa extranjera, es posible que el valor de la moneda sufra cambios desde el momento en que se realiza el acuerdo hasta la fecha de liquidación de la operación. Esto puede ir en tu beneficio, pero es un juego de azar y puede provocarte una pérdida financiera importante.

Puedes eliminar el riesgo al negociar en Euros. Sin embargo, si tus competidores están negociando en moneda local, puede que tengas que hacerlo también.

Para minimizar el riesgo de trabajar con las divisas locales, existen en el mercado varios productos financieros que eliminan esta eventualidad. A través de tu banco puedes contratar un seguro de cambio, que te permita fijar el importe en Euros que recibirás cuando el pago se realice en moneda extranjera.

Conocer a tus clientes

Haz siempre una investigación minuciosa de tus clientes para comprobar que sean solventes. Incluso en los países considerados de bajo riesgo, es muy posible encontrarse con clientes de elevado riesgo, por lo que merece siempre la pena hacer un chequeo adicional para negociar con absoluta tranquilidad.

Para minimizar el riesgo de pago, es aconsejable contratar un seguro de crédito de exportación.

Conocer el mercado objetivo

Dependiendo del país al que te dirijas, tienes que ser consciente de los factores locales que pueden afectar el negocio:

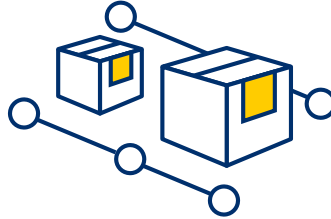
- Los controles de divisas que impiden la liberación y la transferencia de fondos.
- Restricciones a la importación impuestas después de la firma del contrato.
- Los acontecimientos políticos o medidas económicas que impidan o retrasen la transferencia de pago.
- La inestabilidad del sistema bancario local.
- Una guerra, disturbios civiles y desastres naturales.

¿Cómo hacer presupuestos para negocios internacionales?

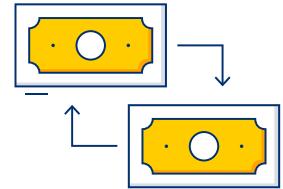
Un presupuesto en mercados extranjeros no es muy diferente de una oferta que se realiza para clientes dentro de España. Lo habitual que tendrás que tener en cuenta:



El coste de las materias primas



Los costes de fabricación



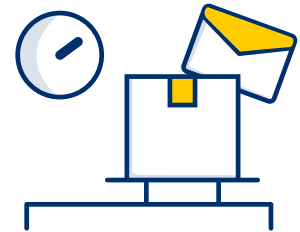
Los gastos generales



Los márgenes de beneficio



El coste del transporte



Las tasas e impuestos aduaneros

Barreras al comercio

Las barreras son unos instrumentos proteccionistas que los gobiernos de distintos países utilizan, especialmente, para proteger industrias propias que son poco competitivas. Hay que tener en cuenta que el hecho de que lleves a un país productos a un precio menor pero a una calidad similar puede suponer la pérdida de puestos de trabajo. Aun así, en el contexto de libre mercado actual, estas prácticas no deberían de realizarse.

Tipo de barreras comerciales

Encontramos varios tipos de barreras comerciales que impiden que los productos puedan circular de forma libre en el mercado internacional:

- **Aranceles:** son impuestos que debe pagar el exportador cuando quiere introducir en el país importador algún producto. Se paga en el momento de atravesar la aduana de entrada. El importe puede estipularse según un porcentaje de acuerdo al valor total de las mercancías o mediante el pago de una determinada cantidad de dinero por cada unidad.
- **Impuestos especiales:** se gravan determinados productos bajo algún tipo de justificación, como el bien de salud pública. Por ese motivo, los más habituales son el impuesto al tabaco y al alcohol.

- **Contingencias o cuotas:** se establece un importe máximo de cantidad de producto o de valor de producto a importar. Se justifica por el hecho que, en caso de entrar mucha cantidad, la industria propia sufriría un daño irremediable que traería consecuencias a nivel de empleabilidad. Se evita así que un producto mucho más competitivo que el interior entre en grandes cantidades.
- **Restricción voluntaria a la exportación:** el exportador, en teoría, por propia voluntad o consecuencia de una negociación, decide exportar una cantidad inferior de la que podría. El motivo es que la generación de una escasez sobre este producto provoca un aumento de los precios, de forma que el margen que se consigue por unidad es mayor.
- **Licencias:** para aceptar que dentro de sus fronteras entre un determinado producto, hay países que exigen licencias, especialmente para comprobar si el producto cumple con todas las medidas reglamentarias a nivel de producción o seguridad. En caso que se detecte que algún producto no cumple las exigencias, no podrá ser exportado. Estas licencias que pueden restringir a un determinado grupo de empresas serán las únicas que podrán realizar aquella actividad comercial en el país.
- **Barreras técnicas:** se trata de medidas en términos de legislación que cada país impone en distintas materias, especialmente seguridad, higiene, requisitos medioambientales y homologaciones.

■ Principales barreras al comercio

Los propios gobiernos rompen el principio de libre competencia ayudando a empresas de determinados sectores del país a realizar actividad comercial en el exterior. Estas ayudas pueden darse en distintas direcciones:

- **Apoyo comercial:** se ayuda a empresas de un determinado sector a entrar en un nuevo mercado apoyando actividades relacionadas con el marketing o promoción para darse a conocer a estos mercados.
- **Ayudas financieras:** el estado concede préstamos o créditos a un tipo de interés más bajo que el de mercado.
- **Control de cambios:** se limita la cantidad de divisas a los importadores para que no puedan pagar los productos a los exportadores.
- **Desgravaciones fiscales:** se permite a algunas empresas pagar menos impuestos mediante una legislación especialmente favorecedora y hasta devolverlos.

También podemos encontrar con **barreras Cuantitativas** que limitan la cantidad de producto que puede entrar en un país. Son los siguientes:

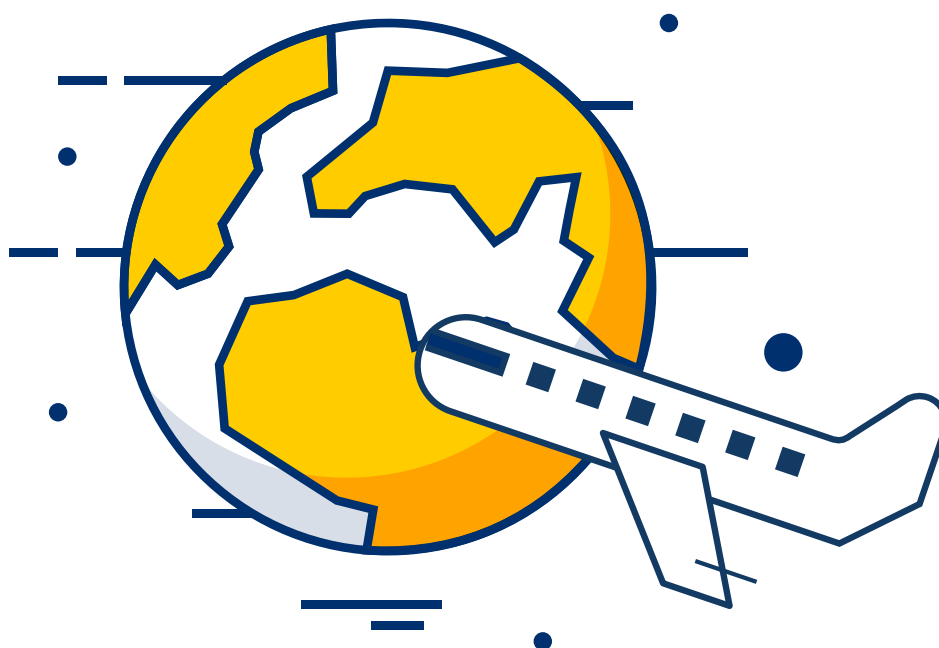
- **Cupos, cuotas o contingentes:** el gobierno limita la cantidad o el valor total que se puede importar de un producto. La finalidad es la protección de la industria interna, para evitar que un exceso de producto de fuera lleve a cerrar empresas.

Este cupo no puede ser nunca inferior a la media de las importaciones que ha habido en los tres años anteriores.

- **Contingentes arancelarios:** solamente se dan licencias para poder importar a unos determinados países, de forma que se excluye a otros de la posibilidad de comerciar. Una de las causas de esta acción puede ser la existencia de una mala relación entre los países o de conflictos diplomáticos entre ellos.
- **Acuerdos de salvaguardia:** en caso que la entrada de una gran cantidad de producto de países de fuera dañe de una forma muy acusada a la industria interior, entonces los países importadores pueden, durante un tiempo, restringir la entrada de este producto dentro de sus fronteras.

También podemos encontrarnos con **regímenes comerciales a la importación y exportación**. Se trata de excepciones a la libre circulación de productos por determinadas exigencias que imponen las autoridades que llevan a cabo la importación. Podemos encontrar los siguientes tipos:

- **De autorización:** en aquellos casos que la importación cause un daño comercial a otro país.
- **De vigilancia:** se exige a aquellos productos que, por su composición o finalidad, precisan de unas medidas adicionales en términos de seguridad. Se entiende pues, que haya que verificar mediante documentación que no causarán ningún daño a la población receptora o al medio ambiente.
- **De certificación:** se trata de la vigilancia que se realiza sobre determinados productos, en especial aquellos relacionados con el mundo de la agricultura y la pesca. Hay países que son más estrictos en referencia al uso de determinados químicos o a las formas de pesca.





Descubre qué es una aduana y la documentación a tener en cuenta

¿Qué es y cómo funciona la aduana?

La Aduana es un organismo público gubernamental, que aparte de ser una constitución fiscal, está situada por lo general en costas, fronteras y terminales internacionales de transporte de mercancía.

La Aduana es la encargada de controlar las operaciones de comercio exterior, para registrar el tráfico internacional de mercancías (Importación / Exportación) y cobrar los impuestos establecidos por ley.

En el caso de España, el organismo público es la Agencia Estatal de Administración Tributaria (AEAT), y el Territorio Aduanero de la Unión (TAU).

Una de las claves importantes para poder entender muchos aspectos relacionados con la aduana y su aplicación en la logística o el transporte, es entender su papel y cuáles son sus objetivos.

Comprender claramente este concepto nos permitirá desarrollar con más seguridad nuestras operaciones de Comercio Exterior.

■ Barreras aduaneras

Las aduanas crean determinadas barreras a la importación de productos, a través de:

- Definición de límites o cupos de un determinado producto a importar.
- Los aranceles, cuyas barreras impositivas establecen una tasa a pagar durante el proceso de nacionalización en un país o mercado único que se traduce en una subida de precio del producto.
- Las barreras administrativas: permisos, licencias, normas de calidad del producto, controles sanitarios de farmacia, pesca, cultivos, etc.

||| Identificar el producto

El primer paso es identificar correctamente el producto. Para ello tenemos que conocer el código arancelario correspondiente, que es un conjunto de dígitos que identifican la mercancía dentro de la nomenclatura arancelaria, y que de hecho constituye un lenguaje internacional en cuanto a la identificación aduanera de las mercancías.

La codificación del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías, esta compuesta por 6 dígitos, pero cada país puede añadir más dígitos a esos seis, en función de sus necesidades tributarias y estadísticas.

- Capítulos y Secciones, (dos primeros dígitos).
- Partidas (cuatro primeros dígitos).
- Subpartidas (seis primeros dígitos).

Los siguientes cuatro dígitos incluyen la nomenclatura del sistema armonizado y las subdivisiones del acuerdo o convenio internacional al que pertenezca un país o grupo de países. Todos estos dígitos integran el Código Arancelario final que determina el porcentaje y/o el importe final de impuestos a de importación a las mercancías, mejor conocido como ARANCEL.

Código				Descripción
09	01.	21.	0000	Café tostado sin descafeinar.
				Capítulo 09 : Café, Té, Yerba Mate y Especies.
				Partida 0901 : Café, incluso tostado o descafeinado; cáscara y carcarilla de café; sucedáneos de café que contengan café en cualquier estado.
				Subpartida 0901.21 : Café tostado.
				Fracción arancelaria 0901.21.0000 : Sin descafeinar.

■ Código TARIC

España y el resto de los países de la unión Europea utilizan los códigos TARIC para clasificar los productos y mercancía para las operaciones de comercio exterior.

■ Composición

La nomenclatura combinada incluye:

- La nomenclatura del sistema armonizado.
- Las subdivisiones comunitarias de dicha nomenclatura, denominadas «subpartidas NC» cuando se especifiquen los tipos de derechos correspondientes.
- Las disposiciones preliminares, las notas complementarias de secciones o de capítulos y las notas a pie de página que se refieran a las subpartidas NC.

■ Código

La nomenclatura combinada otorga un código numérico de ocho cifras a cada subpartida o tipo de mercancía. Las seis primeras cifras indican las partidas y subpartidas de la nomenclatura del sistema armonizado. Las dos últimas cifras definen las subpartidas de la nomenclatura combinada. Adicionalmente se agregan dos cifras más, que corresponden al arancel común, el TARIC (en el caso de no especificarse se pondrán dos ceros).

Por ejemplo el código 5102 19 30 corresponde a la mercancía “lana de alpaca, de llama o de vicuña” y se desglosa así:

- Sección XI – materias textiles y sus manufacturas.
- Capítulo 51 – lana y pelo fino u ordinario; hilados y tejidos de crin.
- Partida 5102 – pelo fino u ordinario, sin cardar ni peinar.
- Subpartida 5102 19 – los demás.

Nomenclatura <>	Descripción <>	REM <>	U.M. <>	Descr. <>	Fch.Ini. <>	Fch.Fin. <>
9101	Relojes de pulsera, bolsillo y similares, incluidos los contadores de tiempo de los mismos tipos, con caja de metal precioso o chapado de metal precioso (de aique)				01-01-1972	
(9101.11)	- Relojes de pulsera, eléctricos, incluso con contador de tiempo incorporado				01-01-1972	
9101.11.00.00	-- Con indicador mecánico solamente	UN	Unidades		01-01-1972	
9101.19.00.00	-- Los demás	UN	Unidades		01-01-1972	
(9101.21)	- Los demás relojes de pulsera, incluso con contador de tiempo incorporado				01-01-1972	
9101.21.00.00	-- Automáticos	UN	Unidades		01-01-1972	
9101.29.00.00	-- Los demás	UN	Unidades		01-01-1972	
(9101.91)	- Los demás				01-01-1972	
9101.91.00.00	-- Eléctricos	UN	Unidades		01-01-1972	
9101.99.00.00	-- Los demás	UN	Unidades		01-01-1972	
Subtotal(10 de 10):						

||| Los Incoterms

Los Incoterms® (acrónimo del inglés international commercial terms, (Términos Internacionales de Comercio) son normas sobre las condiciones de entrega de las mercancías. Delimitan las responsabilidades entre el comprador y el vendedor en cuanto a la entrega, los riesgos y costes y reflejan la práctica actual en el transporte internacional de mercancías.

“Incoterms” es una marca registrada por la Cámara Internacional de Comercio. Las reglas y terminología de Incoterms® son reconocidas y aceptadas en el comercio internacional y se actualizan regularmente a medida que cambian las condiciones del mercado. Estar familiarizado con los Reglas de Incoterms® es una garantía para vender y comprar mercancías en el extranjero de acuerdo con la normativa en vigor que afecta a procedimientos y documentación.

¿Para qué sirve un INCOTERM?

Su objetivo principal es definir el criterio para el reparto de los costes y riesgos entre las partes en una transacción internacional.

- Para definir el lugar de entrega de la mercancía y como ha de ser entregada (cargada o preparada para la descarga) .
- Qué documentos se han de entregar y quién asume los trámites aduaneros, si comprador o vendedor.
- Quién asume y dónde se transmiten los riesgos en el transporte de la mercancía y por tanto la responsabilidad de cada una de las partes.
- Determina que coste logístico asume cada parte.

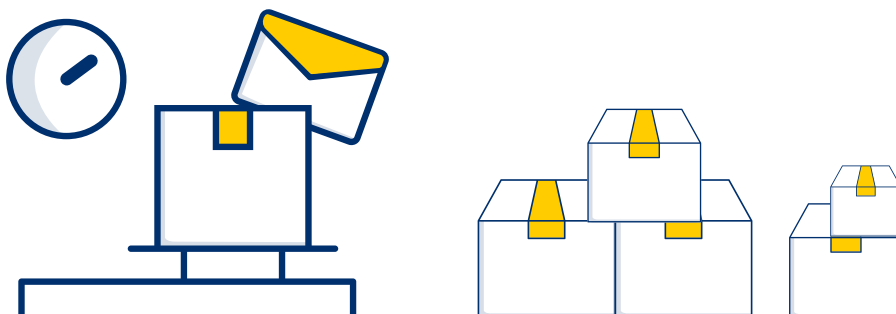
¿Para qué no sirve un INCOTERM?

- No definen los plazos de pago.
- No define la propiedad de la mercancía.
- Y no es posible usarlos para la comercialización de servicios.

Los Reglas de Incoterms® 2020

Se clasifican en dos categorías según el modo de transporte:

- **Polivalentes:** son válidos para todos los Medios de Transporte.
- **Marítimos:** sólo válidos para el transporte marítimo.



■ Incoterms aplicables sólo al transporte marítimo

FAS	<p>FREE ALONGSIDE SHIP / LIBRE AL COSTADO DEL BUQUE</p> <p>El vendedor entrega la mercancía en el muelle de carga pactado en origen, es decir, al lado del barco. El comprador es responsable de todos los costes y riesgos de pérdida o daños de la mercancía desde ese momento. El vendedor es responsable de las gestiones y costes de la aduana de exportación.</p>
FOB	<p>FREE ON BOARD / LIBRE A BORDO</p> <p>El vendedor es responsable de dejar mercancía cargada en el barco y el comprador es responsable de todos los costes y riesgos de pérdida o daño de la mercancía desde ese punto. Se requiere que el vendedor despache la mercancía para la exportación.</p>
CFR	<p>COST AND FREIGHT / COSTE Y FLETE</p> <p>El vendedor debe pagar los costes y portes necesarios para llevar la mercancía al puerto de destino. El riesgo de pérdida o daño se transfiere del vendedor al comprador cuando la mercancía se descarga en el puerto de destino. Se requiere que el vendedor despache la mercancía de exportación.</p>
CIF	<p>COST, INSURANCE AND FREIGHT / COSTE, SEGURO Y FLETE</p> <p>Mismas obligaciones que en CFR pero también se requiere que el vendedor contrate un seguro contra el riesgo de pérdida o daño de la mercancía durante el transporte, siendo el comprador el beneficiario del seguro. El vendedor es responsable de despachar la mercancía para la exportación.</p>

■ Incoterms aplicables a todos los métodos de transporte

EXW	<p>EXWORKS / EN FABRICA</p> <p>El vendedor pone la mercancía a disposición del comprador en sus instalaciones: fábrica, almacén, etc. Todos los gastos y riesgos a partir de ese momento son por cuenta del comprador.</p>
FCA	<p>FREE CARRIER / LIBRE TRANSPORTISTA</p> <p>El vendedor tiene la obligación de entregar la mercancía en un punto acordado con el comprador en el país de origen. El vendedor se hace cargo de los costes hasta que la mercancía está situada en ese punto convenido; entre otros, el despacho de exportación en el país de origen.</p>
CPT	<p>CARRIAGE PAID TO / TRANSPORTE PAGADO HASTA</p> <p>El vendedor paga los portes de transporte de mercancías hasta destino. A partir de este momento el riesgo de pérdida o daño se transfiere del vendedor al comprador. Este término exige que el vendedor despache la mercancía de exportación.</p>

CIP	CARRIAGE AND INSURANCE PAID TO / TRANSPORTE Y SEGURO PAGADOS HASTA Las mismas obligaciones que con CPT, pero el vendedor tiene la responsabilidad de obtención de un seguro de pérdida o daño de la mercancía durante el transporte. Este término exige al vendedor despachar las mercancías para la exportación.
DPU	DELIVERED AT PLACE UNLOADED / ENTREGADO EN UN PUNTO SIN DESCARGA El vendedor entrega la mercancía en el lugar designado por el comprador, con descarga incluida. Puede ser descarga en puerto o en un lugar de destino. Sin embargo, el comprador deberá hacerse cargo del despacho de importación, incluyendo los trámites necesarios y del pago de derechos de importación.
DAP	DELIVERED AT PLACE / ENTREGADO EN UN PUNTO El vendedor asume la responsabilidad y los riesgos de entregar la mercancía preparada para su descarga en un lugar de destino convenido entre ambas partes. Se requiere que el vendedor despache la mercancía para la exportación y el importador es responsable de realizar el despacho de importación y pagar los aranceles correspondientes.
DDP	DELIVERED DUTY PAID / ENTREGADO CON DERECHOS PAGADOS El vendedor es responsable de entregar la mercancía en el lugar designado en el país de importación, incluyendo todos los gastos y riesgos del transporte. El comprador no realiza ningún tipo de trámite. Los gastos de aduana de importación son asumidos por el vendedor.



	Fábrica	Transporte	En la carga	Salida	Frontera	Llegada	Terminal	Transporte	Almacen del comprador
EXW	EXP	IMP	IMP	IMP	IMP	IMP	IMP	IMP	IMP
FCA	EXP ¿T?	IMP	IMP	IMP	IMP	IMP	IMP	IMP	IMP
FAS	EXP	IMP	IMP	IMP	IMP	IMP	IMP	IMP	IMP
FOB	EXP	IMP	IMP	IMP	IMP	IMP	IMP	IMP	IMP
CFR	EXP T	IMP	IMP	IMP	IMP	IMP	IMP	IMP	IMP
CIF	EXP T S	IMP	IMP	IMP	IMP	IMP	IMP	IMP	IMP
CPT	EXP T	IMP	IMP	IMP	IMP	EXP	IMP	IMP	IMP
CIP	EXP T S	IMP	IMP	IMP	IMP	IMP	IMP	IMP	IMP
DPU	EXP T	IMP	IMP	IMP	IMP	IMP	IMP	IMP	IMP
DAP	EXP T	IMP	IMP	IMP	IMP	IMP	IMP	IMP	IMP
DDP	EXP IMP T	IMP	IMP	IMP	IMP	IMP	IMP	IMP	IMP

Obligaciones del vendedor. Riesgos y gastos se asumen en origen. **EXP** Responsable de los trámites de exportación.
 Obligaciones del comprador. Riesgos y gastos se asumen en destino. **IMP** Responsable de los trámites de importación.
T Responsable de estipular el contrato de transporte. **¿T?** Puede optar por estipular el contrato de transporte.
S Responsable de estipular el contrato del seguro.

Documentación Internacional

Factura

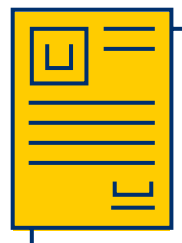
Documento que debe acompañar todos los envíos con destino a un país fuera de la UE (que no sean documentos) y que contiene una declaración detallada del contenido, además debe incluir:

- Datos completos del Exportador y el Importador (Razón Social, NIF, teléfono, email, persona(s) de contacto con DNI.
- Descripción detallada de la Mercancía que debe responder a las siguientes preguntas: ¿ Qué es?, ¿ De qué está hecho?, ¿Para qué se va a utilizar?, ¿Por quién o quienes se va a utilizar?
- Valor de la mercancía.
- Peso Bruto y Neto en Kg.
- País de origen y de Procedencia de la mercancía.

Las autoridades aduaneras utilizan la factura comercial para verificar los detalles de la expedición. Algunos países tienen requisitos específicos relativos al formato o el contenido de la factura. Consulte con su cliente para saber si hay algún texto especial o cláusula que se deba incluir en la factura.

Diferencia entre Factura Comercial y Proforma:

- Factura Comercial: acompaña a toda mercancía que forma parte de una transacción comercial.
- Factura No Comercial o "Factura Proforma". Acompaña a mercancía NO considerada para la venta.



Albarán de transporte

Documento completado por el remitente que viaja con la mercancía en todo momento, desde la recogida hasta la entrega. Se detalla la información básica acerca del envío, incluyendo la dirección de origen y de destino, el peso y una breve descripción de las mercancías.

Certificado de origen

Este documento demuestra que las mercancías importadas pertenecen a un país SPG. El SPG es el "Sistema de Preferencias Generalizadas" que la Unión Europea concede unilateralmente, sin exigir reciprocidad, a los países en vías de desarrollo que hayan sido reconocidos como tales por las Naciones Unidas.

Las exportaciones de los países en vías de desarrollo están exentas de cualquier tipo de arancel en los mercados de la UE, medida que se aplica a todos los productos excepto a las armas. Con este documento, muchos países en vías de desarrollo pueden exportar sus productos hacia al UE, con aranceles muy reducidos e incluso en algunos casos, con arancel "cero". Se utiliza solamente para las importaciones.

Esta lista de países se revisa anualmente por la Unión Europea.

■ EUR1

La UE tiene acuerdos comerciales preferenciales con algunos países lo que permite que determinados productos tengan una reducción o supresión de las tasas arancelarias de importación, abaratando de esta forma el precio del producto importado.

Para poder acogerse a este acuerdo, es preciso que la mercancía viaje con un certificado EUR1 correctamente cumplimentado por el exportador. En el caso particular de Turquía, se debe utilizar el certificado ATR1 para que las mercancías puedan acogerse y beneficiarse del régimen arancelario preferencial entre la UE y este país.

Este certificado sólo puede obtenerse a través de la Aduana Española.

■ Cuaderno ATA

Un cuaderno ATA es un documento aduanero internacional que permite la importación temporal de muestras comerciales, equipos o bienes profesionales con destino a una feria o exposición en los países que son parte del sistema Carnet ATA.

El sistema cubre más de 70 países y territorios en Europa, América del Norte, América del Sur, Asia, África y Oceanía.

Permite que la mercancía viaje a un gran número de países con un único documento. Sin el cuaderno ATA, se tendría que cumplir con cada uno los procedimientos aduaneros de cada país para conseguir una importación temporal de la mercancía.

Un cuaderno ATA es válido por un año y permite el movimiento de los productos mostrados en el Carnet tantas veces como sea necesario durante ese período y a cualquiera de los destinos solicitados. Puedes pedir un cuaderno ATA Carnet a través de su Cámara de Comercio local.

■ CITES - Convención sobre el Comercio Internacional de Especies Amenazadas de Fauna y Flora Silvestre

Certificado que se expide cuando se cumplen ciertos requisitos (www.cites.es) en el transporte de animales y plantas, vivos o muertos, de sus partes y derivados.

■ Certificados Fitosanitarios

Es un instrumento de control y lucha contra plagas en el que se certifica que los productos vegetales y otros objetos relacionados con ellos, están sanos y exentos de parásitos o enfermedades.

Determinados vegetales, productos vegetales, derivados y otros objetos relacionados con ellos, deben ir acompañados de su correspondiente pasaporte fitosanitario en el momento de la exportación.

En el caso de España, para las exportaciones, lo emite el Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación; las Conserjerías de Agricultura de las Comunidades Autónomas y el Ministerio de Sanidad y Consumo.

■ Certificado Veterinario

El objetivo de este documento es evitar el riesgo de enfermedades infecciosas existentes en el ganado español y europeo a otros países. Se instauró como documento que certificaba que la exportación de productos cárnicos bovinos, ovinos y caprinos eran aptos para el consumo al no padecer una encefalopatía espongiforme transmisible (EET) u otras patologías como la brucelosis o el tétanos, antes de su sacrificio.

Este certificado debe adjuntarse a los envíos de animales vivos y productos de origen animal. Lo expide el Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, las Conserjerías de Agricultura de las Comunidades Autónomas y el Ministerio de Sanidad y Consumo.

■ Prior Notice FDA

Desde el 12 de Diciembre de 2003, todos aquéllos que deseen realizar un envío de alimentos para humanos y animales a Estados Unidos, deben notificarlo a la FDA (Food and Drug Administration) con anticipación.

La notificación previa le da tiempo a la FDA para:

- Revisar y evaluar la información antes de que los productos alimentarios lleguen a Estados Unidos.
- Desplegar mejor los recursos para realizar las inspecciones.
- Ayudar a interceptar productos contaminados.

Los clientes pueden acceder a la web www.access.fda.gov para elaborar el Prior Notice.

■ ARC (e-DA)

Se trata de un documento de acompañamiento que ampara la circulación de los productos sometidos a impuestos especiales de fabricación (aceites minerales, tabacos y sus manufacturas, alcoholes y bebidas alcohólicas). Sólo válido para miembros de la UE.

Se puede conseguir el documento a través de la Agencia Tributaria.

■ Documento Único Administrativo (DUA)

Se trata de un impreso que se utiliza para armonizar y simplificar el flujo de información entre diferentes autoridades aduaneras y se tiene que presentar en la aduana en las operaciones de comercio internacional con países fuera de la UE (con algunas excepciones).

Se gestiona a través de un Formulario oficial mediante el cual se presenta por escrito y de forma electrónica la declaración en Aduanas (Regímenes: Exportación, Importación y Regímenes Especiales), el cual cumplimenta y presenta el AGENTE DE ADUANAS ante las autoridades de la Aduana.

Su principal función es la de unificar todos los documentos administrativos necesarios para la importación y la exportación.

El DUA proporciona la información del producto que se va a importar o exportar y sirve de base para la declaración tributaria. Es un documento imprescindible que acompaña a las mercancías para cumplir con las formalidades aduaneras en operaciones de importación y exportación fuera del Territorio Aduanero de la Unión.

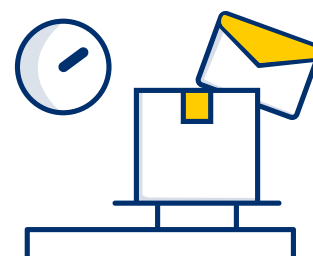
||| El despacho de aduanas

El Despacho de Aduanas es la suma de operaciones y trámites que se realizan en la Aduana para supervisar y autorizar la entrada y salida de mercancías en un territorio durante una operación comercial internacional.

Consiste en la declaración de cierta información relativa a la importación o exportación ante la autoridad aduanera del territorio en particular. Lo realiza el Agente de Aduanas, quien representa a una de las partes ante la autoridad aduanera.

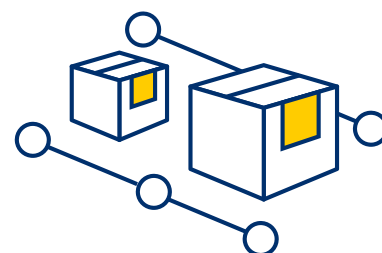
Para que el Agente de Aduanas pueda realizar el despacho de Aduanas, es necesario adjuntar una documentación obligatoria que consiste en:

- Factura comercial (Envíos destinados a la venta) o Factura Pro-Forma (Envíos no destinados a la venta).
- Lista de contenido (Packing List).
- Documentos de transporte.
- Formulario o Documento de Aduana.



Además, los factores a tener en cuenta para añadir más documentos a un tráfico de importación o exportación, son los siguientes

- Territorio de destino u origen.
- Contenido del envío o naturaleza de la mercancía.
- Valor declarado de la mercancía.
- Tipo de exportación / importación: definitiva o temporal.



■ Territorio de destino u origen

Este primer criterio hace alusión a las zonas, países o territorios, entre los que se mueven las mercancías y que no existan acuerdos comerciales que exoneren el envío de más documentación que el albarán. Por ejemplo, los acuerdos entre los estados miembros de la Unión Europea, permiten a los compradores y clientes mover toda clase de bienes en el territorio de la Unión como si de un solo país se tratase. Sólo se necesita el albarán.

Por el contrario para el tráfico de mercancías entre España y las Islas Canarias, a pesar de formar parte del mismo estado, se necesitan documentos adicionales.

■ Contenido del envío o naturaleza de la mercancía

Según los criterios que fijen las aduanas de cada país, un producto puede ser considerado "no declarable" o "declarable". Un envío no declarable no tributa y puede viajar sólo con el albarán de transporte, mientras que los envíos declarables deben ir acompañados de otros documentos como una factura no comercial.

En algunos casos, un mismo artículo, dependiendo de la cantidad o el peso, tiene distinta consideración. Por ejemplo, las aduanas españolas clasifican las revistas como documentos pero a partir de 30 unidades, tienen la categoría de mercancías y los procedimientos aduaneros cambian.

■ Valor declarado de la mercancía

El valor monetario de una mercancía declarado en la factura, es un criterio determinante en el proceso del despacho aduanero. Ahora bien, en caso de que el envío no supere el valor de corte establecido por la aduana de destino, el envío tendrá consideración de documento y el albarán de transporte es suficiente para justificar la entrada al país.

■ Exportaciones / Importaciones definitivas

Suele ser mercancía para la venta. Llega al país de destino y es utilizada para el consumo o como insumo para los procesos de ensamblaje y fabricación de otros bienes. Siempre tiene despacho aduanero y en muy pocos casos suele estar exenta de aranceles.

■ Exportaciones / Importaciones temporales

Una exportación temporal se da cuando un cliente envía una mercancía que tiene que viajar por un tiempo limitado para, posteriormente volver al país de origen. Ej. Reparaciones, exposiciones, muestras, etc.

Dentro de un límite específico de tiempo, el envío debe ser devuelto al país de origen, excepto que se produzca la venta de la mercancía en destino, en cuyo caso pierde su estatus de temporal.

Las exportaciones temporales nunca generarán aranceles en destino pero sí obligan a poner una garantía o aval: mismo importe que los gastos de aduanas que se generarían si fuera permanente.

■ Tráficos de perfeccionamiento activo y pasivo

Se entiende por perfeccionamiento de las mercancías, la serie de operaciones a las que deben someterse para finalizar su proceso de fabricación.

Las reglas del Comercio Internacional permiten que estas operaciones de perfeccionamiento se realicen en un país distinto al de procedencia de las mercancías siempre y cuando se apliquen avances tecnológicos y/o costes de mano de obra imposibles de aplicar en el país de origen.

Dos modalidades: Perfeccionamiento Activo y Perfeccionamiento Pasivo del albarán.





Formas de pago internacionales

¿Qué tipos de pagos y de seguros he de tener en cuenta?

Hay cuatro formas principales para pagos internacionales que varían en seguridad. El método que se elija depende del nivel de conocimiento que se tenga del comprador o vendedor extranjero, del tamaño y de la frecuencia de las operaciones.

■ Pago anticipado

Un pago anticipado te asegura cobrar antes del envío de las mercancías y por lo tanto es la forma más segura para el vendedor.

■ Carta de crédito

Una forma de reducir el riesgo de impago es solicitar una carta de crédito al cliente. Es emitida por el banco y garantiza que se hará el pago, por lo que ofrece un alto nivel de seguridad. También tendrás que llegar a un acuerdo con el banco, por ejemplo, proporcionando documentos como prueba de que has suministrado las mercancías acordadas.

También es recomendable obtener una carta de crédito irrevocable, que no puede ser cambiada o cancelada a menos que todas las partes estén de acuerdo. Una carta de crédito revocable, sin embargo, puede ser cambiada o cancelada por el banco en cualquier momento.

■ Créditos documentarios

Es un método reconocido en el comercio internacional en el que un banco en su país actúa en tu nombre para cobrar el pago de las mercancías. El exportador entrega los documentos a un banco para que éste, de acuerdo a las instrucciones recibidas, maneje y entregue los documentos al comprador previo pago y/o aceptación.

■ Pago directo

El exportador se compromete a enviar la mercancía a su cliente y emite una factura de pago, en general con un período de crédito, por ejemplo: 30 días desde la fecha de factura.

Tipos seguros

Seguro de crédito a la exportación

Para proteger tu empresa es importante asegurar las operaciones de exportación que hagas, por los que elegir una compañía de seguros cubrirá los posibles riesgos de pago en el comercio internacional.

Seguro de mercancías

La propia naturaleza del proceso de exportación e importación de implica que la mercancía pueden estar en tránsito un elevado número de días, con el riesgo de daño, pérdida o demora. La mayoría de las compañías internacionales tienen mucho cuidado en el manejo de las mercancías para reducir al mínimo tales contratiempos. Sin embargo, es sensato asegurar los bienes de acuerdo a su valor, de modo que esté suficientemente cubierto en caso de que algo vaya mal.

El seguro de mercancías cubre pérdida o daño físico de los bienes durante el tránsito y cubre el transporte por vía aérea, por carretera, ferroviario y marítimo. El Incoterms® de la operación determinará quién es el responsable de la contratación del seguro. Como exportador, estás obligado a contratar una póliza de seguro para los Incoterms® CIF y CIP. Y en estos casos debes tener en cuenta estos costes en el presupuesto.





Las relaciones con tus clientes

Cuida tus relaciones comerciales

Los mejores consejos para el éxito

El desarrollo de una buena relación de negocios con los clientes es esencial para minimizar los riesgos de la entrega de las mercancías y para que no existan contratiempos con el pago. Un comportamiento amable y repetuoso te permitirá ir lejos, porque la forma de hacer negocios y de tratar a los clientes en el extranjero no debe ser diferente a la de España.

Además, si puedes demostrar una comprensión y conocimiento de la cultura del país elegido, ya sea a nivel social o de negocios, sus clientes te valorarán más y estarán abiertos para la negociación.

Haz una investigación sobre los hábitos y culturas del país en el cual vas a negociar e intenta ser lo más cercano y familiar posible. La buena comunicación y la negociación te permitirán llegar a acuerdos óptimos sobre temas cruciales como son los términos de comercio y la elección de la moneda de pago de la operación.

■ Consejos para éxito

■ Realiza una investigación de mercado

Asegúrate de que existe mercado para tus productos en el país seleccionado y que el precio de venta te va a producir un margen de beneficio razonable. Analiza la competencia y asegúrate de que hay suficiente espacio en el mercado para operar con éxito.

■ El plan

Establece exactamente cómo vas a entrar en el mercado, que tu empresa está preparada para salir al mercado internacional y asigna un presupuesto para cubrir los costes iniciales.

■ Construye buenas relaciones.

Tómate el tiempo necesario para entender el mercado objetivo, incluyendo el idioma y las diferencias culturales. Ser sensible a tales diferencias, allanarán el camino para una buena relación de negocios.

■ Se paciente

Entiende el comercio internacional como un proceso a largo plazo en lugar de algo rápido. No hay que olvidar que en otros países los negocios se realizan de manera diferente a España y que a menudo se necesita más tiempo para llegar a un acuerdo.

■ Conoce bien los costes

Desde los tipos de cambio hasta los costes de envío, todo tiene un impacto en sus márgenes de beneficio.

■ Comprender la documentación

Familiarizarse con toda la documentación que necesitas consolidar para cumplir con las normativas aduaneras.

■ Protege tu flujo de caja

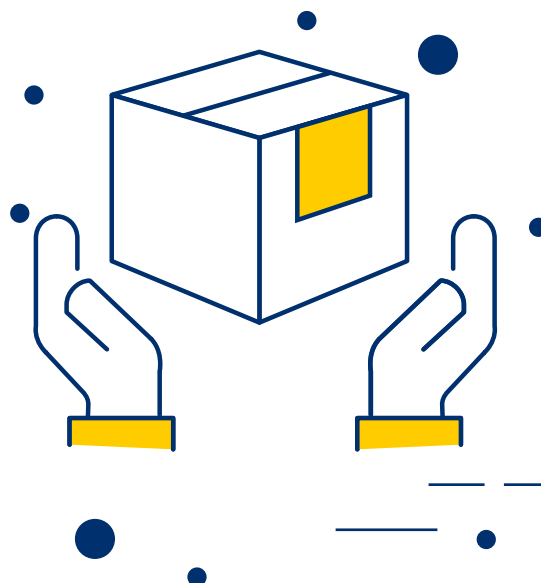
Acordar los métodos de pago que no te expongan a un riesgo innecesario. Contrata una póliza de seguro si lo crees necesario.

■ Elige un proveedor de transporte fiable

Un servicio de entrega sin calidad puede crear una mala imagen de su empresa en el exterior. Elige un operador internacional de buena reputación y con servicio de entregas rápidas, que sea eficiente y con red internacional propia. Asegúrate de que tus bienes están protegidos.

■ Pide ayuda

Hay muchos expertos que te pueden asesorar. Este soporte será fundamental en todas las fases del proceso de exportación. Así que ¡no dudes en solicitar ayuda a los expertos!



Información adicional

- **Correos Express**
www.Correosexpress.com
- **TARIC**
<http://www.taric.es/>
- **Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX)**
<http://www.icex.es>
- **Cámara Internacional del Comercio**
<http://www.iccwbo.org/id94/index.html>
- **INCOTERMS®**
<http://www.INCOTERMS.com>
- **Agencia Tributaria**
www.aeat.es/
- **Unión Europea**
http://europa.eu/index_es.htm
- **Food and Drug Administration**
<http://www.fda.gov/>
- **CITES**
<http://www.cites.es>
- **Organización Mundial del Comercio (OMC)**
<http://www.wto.org/indexsp.htm>
- **Cámaras de Comercio**
<https://www.camaras.org>
- **Banco Mundial**
<http://www.bancomundial.org/>
- **Fondo Monetario Internacional**
<http://www.imf.org/external/spanish/index.htm>
- **Organización Internacional del Comercio**
<http://www.iru.org/>
- **World Customs Organization (Disponible en inglés y en francés)**
<http://www.wcoomd.org/home.htm>



ICEX España Exportación e Inversiones (ICEX)

Fomenta la internacionalización de las empresas españolas, desde su iniciación hasta su implantación en el exterior, y la atracción de inversiones exteriores a España.

www.icex.es



Instituto de Crédito Oficial (ICO)

Banco público cuyas funciones son promover actividades económicas que contribuyan al desarrollo del país y la mejora de la distribución de la riqueza nacional.

www.ico.es



Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial (CDTI)

Promueve la innovación y el desarrollo tecnológico de la empresa española y canaliza las solicitudes de financiación de proyectos de I+D+i en los ámbitos estatal e internacional.

www.cdti.es



Compañía Española de Financiación del Desarrollo (COFIDES)

Proporciona financiación a medio y largo plazo a proyectos de inversión en el exterior, viables y privados, en los que exista interés español y que contribuyan al desarrollo de los países receptores.

www.cofides.es



Compañía Española de Seguro de Crédito a la Exportación (CESCE)

Ofrece soluciones para la gestión del riesgo desde dos ámbitos: gestiona la cuenta del Estado de riesgo político y opera por cuenta propia en el mercado del riesgo comercial.

www.cesce.es



ENISA

Fomenta la creación, crecimiento y consolidación de la empresa española, participando en la financiación de proyectos viables e innovadores y en la dinamización del capital riesgo.

www.enisa.es

Cuenta siempre con tu opción Express



Tus envíos en 24h



Correos
Express



Correos
Express