

Intercio n a l i z a c i ó n



Guía para nuevos importadores



La Cambra
Cambra de Comerç
de Terrassa

TÍTULO DE LA PUBLICACIÓN:

Guía para nuevos importadores

COORDINACIÓN:

Departamento de Comercio Internacional
Cambra de Comerç i Indústria de Terrassa

REDACCIÓN:

Remigi Palmés i Combalia,
Formador y consultor de pymes de la Cambra de Comerç i Indústria de Terrassa

Con la colaboración del
Departament de Treball de la Generalitat de Catalunya (Inicia)
Unión Europea

Fecha de edición: diciembre de 2009

Edita: Cambra de Comerç i Indústria de Terrassa

DL: B-47991-2009

Prohibida la reproducción total o parcial del material y de los contenidos publicados en la presente guía, ya sea en medios escritos, electrónicos o de cualquier otro tipo. Todos los derechos reservados a la Cambra Oficial de Comerç i Indústria de Terrassa

©Copyright 2009

G U Í A

Presentación

1 - Reflexión y consideraciones previas a un proceso de importación.	07	
1.1- Motivo que nos lleva a iniciarnos en la importación.	07	
1.2- Experiencia anterior.	08	
1.3- Tipos de importación.	09	
1.4- Reflexión estratégica sobre la importación.	10	
2 - Esquema para tener en cuenta en un proceso de importación.	11	
2.1- Estrategia.	12	
2.2- Operativa 1.	14	
2.3- Operativa 2.	15	
2.4- Operativa 3.	16	E
3 - Conocimientos básicos de comercio internacional.	17	
3.1- Estudio de mercado.	17	
Objetivos de un estudio de mercado.		
Proceso de selección de los mercados de origen.		
Fuentes de información.		I
Recomendaciones.		
3.2- Aduanas de importación.	19	
Partida estadística.		D
Procedimiento aduanero de importación.		
Documentación.		N
Recomendaciones.		
3.3- Incoterms y cálculo de costes.	28	
Incoterms.		I
Cálculo de costes.		
Recomendaciones.		
3.4- Cobertura de los riesgos financieros.	37	
Riesgo país, político y comercial.		
Riesgo de divisa y tipo de cambio.		
Formas de pago internacional.		
Recomendaciones.		
4 - Creación de la empresa.	44	
4.1- Empresario individual autónomo.	44	
4.2- Sociedad de responsabilidad limitada.	44	
4.3- Obligaciones fiscales.	45	
5 - Otras fuentes de información.	46	



P R E S E N T A C I Ó N



Lograr relaciones con mercados exteriores, importando productos, bienes o servicios, permite a la empresa mejorar sus suministros y conseguir productos que en el propio mercado no existen, o bien conseguirlos con mayor calidad.

Desde las cámaras de comercio impulsamos actuaciones para que las empresas inicien, potencien o consoliden sus relaciones con empresas de mercados exteriores. Estos tipos de contactos son cada vez más extensos, pero hay que ser conscientes de que requieren de cierta madurez, seguridad y claridad de actuación. Estos requerimientos también existen cuando hablamos de importar.

El hecho de buscar proveedores, encontrarlos, asegurarse la solvencia, preparar la documentación necesaria, conocer los procedimientos intrínsecos, controlar eficientemente los costes, cubrir los posibles riesgos..., son elementos que hacen que el proceso importador tenga una mayor complejidad que el exportador. Además, esta multiplicidad se acentúa de manera importante cuando se trata de una empresa que se inicia en la importación.

Es importante, por lo tanto, contar con unas directrices válidas que garanticen que la decisión de importar, y todo lo que comporta, se haga correctamente y con garantías de éxito. Y es precisamente éste el objetivo de esta guía.

La publicación que presentamos se dirige al empresario que quiere empezar a importar, y describe la complejidad de todo el proceso con un lenguaje estructurado, claro y ameno. Estas características convierten esta guía en un documento de consulta fácil, que ofrece orientaciones para afrontar con garantías los primeros pasos de la importación.

La tarea de la Cambra de Comerç i Indústria de Terrassa, como institución que apoya a las empresas y vela por sus intereses, es acercar esta sensibilidad a la gestión del negocio. Así, invitamos a los emprendedores que se han decidido a comenzar el proceso importador a tener en cuenta la vertiente práctica de todo aquello que se detalla a continuación, a incorporarlo en la gestión estratégica de su negocio y a aplicarlo. De esta manera, cada nueva empresa importadora ejecutará mejor sus procesos importadores y será, así, más competitiva.

Marià Galí Segué

Presidente de la Cambra de Comerç i Indústria de Terrassa

R E F L E X I Ó N

1. Reflexión y consideraciones previas a un proceso de importación.

1.1 Motivo que nos lleva a iniciarnos en la importación.

Las relaciones empresariales cada vez son más complejas, y la gestión de una empresa de forma profesional requiere de una serie de conocimientos previos especializados y experiencia. Si a este ámbito empresarial le añadimos que el entorno de movimientos comerciales es global, deberemos incrementar el grado de dificultad en la gestión empresarial ya que los conocimientos deben ser superiores.

Estos comentarios no nos deben desanimar a la hora de iniciar un proceso de internacionalización, pero sí que debemos ser conscientes de las dificultades a las que nos enfrentamos, que gestionadas de forma correcta nos permiten acceder a grandes oportunidades de negocio.

En este caso, la guía se refiere a la iniciación de un proceso de importación, que por su naturaleza es algo más complejo que el de exportación.

Es importante que nos planteemos por qué vamos a iniciar un proceso de internacionalización en la importación.

¿Por qué hay un producto de mi país o de un país que conozco, que no existe en España?

¿Por qué mi estrategia empresarial pasa por mejorar el suministro de materia prima y he decidido importarla?

¿Por qué tengo conocimientos empresariales y he visto una oportunidad de negocio a nivel internacional que pienso explorar, pero con un plan de negocio, un estudio de mercado y formación?

No todos los «¿por qué?» valen. Sólo si se tiene un serio convencimiento del proceso de internacionalización, si se detecta una necesidad real de mercado y si estas condiciones van acompañadas de una mínima preparación empresarial y de la convicción de un proceso de formación, se debería iniciar el proceso de internacionalización.

1.2 Experiencia anterior.

La experiencia es un grado y, por este motivo, es muy recomendable haber tenido experiencia empresarial previa al proceso de inicio de importación y mejor aún si esta experiencia empresarial ha sido en temas internacionales.

Para hacer una importación de forma correcta debemos tener en cuenta algunas materias que exponemos en el esquema siguiente:



Aunque no son procedimientos complicados, hay mucha materia que gestionar, por esta razón es de gran ayuda tener experiencia empresarial en las operaciones de comercio internacional.

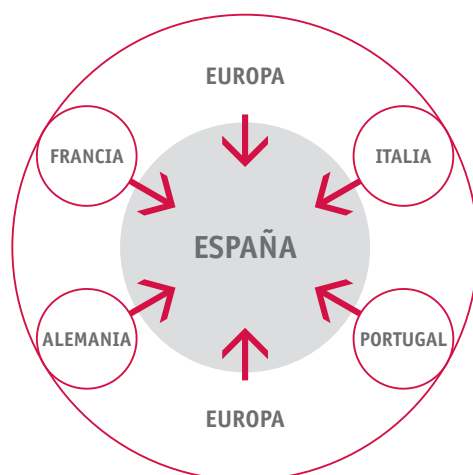
1.3 Tipos de importación.

Antes de seguir adelante deberemos definir bien qué es una importación y sus posibilidades en el comercio internacional.

Definiremos **importación** como una compra procedente de un tercer país (fuera de la Unión Europea).



Deberemos diferenciar la importación de la compra intracomunitaria que llamaremos introducción intracomunitaria. Las **introducciones intracomunitarias** son compras entre países de la Unión Europea.



Este manual se refiere a las importaciones como compras de países de fuera de la Unión Europea.

También podemos realizar otra clasificación de las importaciones:

Tipos de importación	Comentarios
Importaciones de bienes	Importaciones de productos físicos que tienen que pasar por las aduanas.
Importaciones de servicios	Importación de servicios como traducciones, consultoría, formación, etc.
Importación de licencias	Comprar conocimiento para después desarrollarlo en el país de destino

En este manual nos centraremos en la importación de productos.

1.4 Reflexión estratégica sobre la importación.

A continuación vamos a reflexionar sobre los diferentes usos de las importaciones en las empresas:

Usos normales de la importación

* Utilización de la importación para mejorar el coste de las materias primas de la empresa. Normalmente puede ser el paso previo a una implantación, sobre todo si el peso de las materias primas es muy fuerte.

* Importación de productos para distribuirlos en el país del comprador, en este caso el comprador importador realiza funciones de distribuidor o importador. Normalmente estos productos ya están terminados y preparados para venderse en el mercado del importador; en algunas ocasiones se cambia el embalaje y las etiquetas.

* Finalmente, cada vez adquiere más importancia la compra de productos en el exterior y que no entran en el país del comprador, sino que se envían directamente a un tercer país donde el comprador tiene una fábrica o un cliente final.

Recomendación:

Debemos tener mucho cuidado en las importaciones con aquellos productos que se pueden convertir en obsoletos o estropearse porque son perecederos.

2. Esquema para tener en cuenta en un proceso de importación.



En este esquema podemos ver los pasos que se deben seguir en las distintas fases de una importación. En primer lugar, la estrategia y, en segundo lugar, los distintos pasos operativos que se pueden realizar. Algunos de estos pasos se pueden hacer de forma conjunta.

A continuación, vamos a desarrollar cada uno de estos puntos.

ESTRATEGIA

1 - Encontrar una necesidad en el mercado

En primer lugar nos centraremos en los aspectos relacionados con la organización de la importación y la estrategia.

El primer aspecto, y muy importante, es encontrar un producto o servicio que el mercado necesite.

Existen varios peligros que debemos tener en cuenta:

Comentarios

* El producto es muy bueno, pero es demasiado avanzado para el mercado; el mercado aún no lo necesita o no lo entiende.

* El producto es bueno, pero no satisface las necesidades del mercado.

* El producto funciona muy bien en otro mercado, pero no en el que queremos introducirlo.

Si no hay una satisfacción real del mercado, una necesidad detectada, no vale la pena seguir con el proyecto de importación. Esta satisfacción no la podemos basar en una intuición o en una experiencia propia sobre el producto, la tenemos que comprobar en el mercado.

Tampoco entraremos en la discusión de crear o satisfacer necesidades, ya que la mayoría de las empresas únicamente pueden acceder a satisfacer necesidades, ya que crearlas tiene un coste económico muy importante. Sólo si tenemos expectativas razonables de que satisfacemos al mercado, seguiremos con el punto dos.

2 - Realizar un estudio de mercado

La realización del estudio de mercado es muy importante para ver si este producto o servicio ya está en el mercado de destino, cuál es su medio de distribución, los precios que el mercado está pagando o podría pagar, qué atributos del producto o servicio aprecia el mercado, cómo nos diferenciamos de la competencia, analizar las estadísticas de importación de la misma partida estadística, etc.

Es evidente que para una pyme, el estudio de mercado debe ser muy operativo y normalmente lo hará el propio importador. La realidad nos muestra que las pymes no encargan estos estudios a empresas especializadas, ya que resulta demasiado caro y el tipo de información que se busca es general.

3 - Realizar una prueba de mercado

Gracias al estudio de mercado realizado, hemos comprobado que hay posibilidades reales en el mercado, tanto de necesidad como de la posibilidad de poderse introducir en él y, por tanto, es el momento de hacer una pequeña prueba de mercado. Esta prueba consiste en introducir el producto o servicio en el mercado y hacer un test de aceptación, tanto en el público final como en el canal.

Esta prueba nos permitirá corroborar toda aquella información que sabíamos de forma teórica, y llevar a cabo aquellos cambios que sean necesarios antes de realizar una importación importante.

También nos permite conseguir unos pedidos mínimos del mercado, para poder importar una cantidad que se asemeje a la unidad mínima de compra necesaria para que los costes logísticos sean los mínimos posibles.

4 - Estructurar un plan de marketing

Finalmente, si los tres puntos anteriores han sido positivos, empezaremos a estructurar un plan de marketing detallado del área de negocio. Precios de mercado, cantidad que puede absorber el mercado, canales de distribución posibles, plan de comunicación, etc.

El plan de marketing nos va a marcar el esquema estratégico de actuación y el plan de acción para el próximo año o campaña.



Paralelamente al desarrollo del proceso estratégico del esquema, necesitaremos ir desarrollando algunas partes operativas de éste, ya que para decidir a qué precio se debe vender en el mercado, primero se deberá hacer un escandallo de costes del proceso de importación y para esto es necesario haber decidido el Incoterm.

OPERATIVA - 1

1 - Buscar la partida estadística

Seguidamente procederemos a desarrollar el esquema de la operativa 1.

Una de las informaciones que necesitamos encontrar en primer lugar es la partida estadística. Esta partida es una numeración que tienen todos los productos, normalmente cuenta con diez dígitos y sirve para clasificar el tipo de mercancía (como un código de barras). A partir de este número, podremos buscar estadísticas, saber cuál es el arancel (los impuestos) que debemos pagar en la entrada del producto al país de destino, etc.

En el apartado de conocimientos básicos de esta guía podrá profundizar sobre este tema.

2 - Buscar qué documentación es necesaria

A partir de la partida estadística, deberemos buscar qué documentos serán necesarios para poder hacer el despacho de aduanas de importación en el país de destino. Alguno de estos documentos son la factura comercial, el packing list, el certificado de origen, el documento de transporte EUR-1, Form A, etc. La propia partida estadística es la que define los documentos necesarios para la entrada de un determinado producto en un determinado país. Sin estos documentos, la entrada del producto en el país de destino es imposible.

3 - Buscar qué aranceles debo pagar

También a partir de la partida estadística obtendremos los aranceles que deberemos pagar. Estos aranceles dependen del tipo de producto y de su procedencia, es decir, de los acuerdos comerciales entre los dos países o entre los bloques de países. En nuestro caso, España está dentro de la Unión Europea y, por tanto, dependerá de los acuerdos entre la Unión Europea y el país de origen.

El arancel es la base del pago de otros impuestos, como el IVA o impuestos especiales, dependiendo del tipo de producto importado.

4 - Realizar un escandallo de costes

Una vez identificado el arancel y, consecuentemente, los impuestos que deberemos pagar, comenzaremos por realizar un escandallo de costes. Esto quiere decir empezar a sumar todos los costes que tenemos para traer el producto al país de destino. Estos costes son de tipo logístico, financiero u operativo de la propia empresa. Es muy importante saber el valor del producto en el mercado de destino.

Para esto nos ayudarán de forma definitiva los Incoterms, que son unos términos de comercio internacional realizados por la Cámara de Comercio Internacional para que comprador y vendedor sepan los costes y riesgos que los dos han de asumir.

En el apartado de conocimientos básicos de este manual podrá profundizar sobre este tema.

OPERATIVA - 2

Empecemos a trabajar el segundo nivel de la operativa.

1 - Definir el incoterm utilizado

En toda operación de compraventa internacional se utilizan Incoterms. Es importante negociar con el vendedor el Incoterm con el que se realizará la operación. En esta negociación se establecerá un Incoterm en relación con los costes y riesgos que cada una de las partes quiera asumir, y también dependerá de la gestión de los costes logísticos, como el transporte o el seguro.

Los Incoterms que desarrollaremos en el siguiente tema son trece y responden a las siguientes siglas: EXW, FOB, FCA, FAS, CFR, CPT, CIF, CIP, DES, DEQ, DAF, DDU y DDP.

2 - Buscar proveedores logísticos

Tanto para realizar el escandallo de costes como para negociar el Incoterm y saber a quién le sale mejor de precio los costes logísticos intermedios, debemos negociar con los proveedores logísticos, como transportistas, transitarios, consignatarios, operadores logísticos, compañías de seguros, agentes de aduanas, etc.

Es cierto que el transitario es un gestor de transporte que nos puede unificar todos los servicios, sin embargo debemos comparar precios y calidad del servicio.

3 - Definir el pago y la financiación

Otro de los aspectos que debemos negociar y tener claro es la financiación de la operación de compra internacional. La forma de pago utilizada nos puede facilitar dicha financiación.

Por ejemplo, si utilizamos para pagar un crédito documentario, seguramente en la negociación con el proveedor conseguiremos un mejor plazo de pago, ya que el crédito documentario tiene una garantía bancaria. Debemos negociar con el vendedor o con nuestro banco estos términos antes de cerrar la operación de importación.

Evidentemente para realizar el escandallo debemos saber los costes de la financiación y la forma de pago, y para realizar la negociación con el proveedor debemos conocer y asegurar los riesgos en que podamos incurrir.

4 - Definir el contrato de compraventa

Una vez realizados los escandallos y la negociación del Incoterm ya conoceremos nuestros costes y riesgos logísticos. Seguidamente debemos plantear los costes y riesgos financieros, y posteriormente debemos plasmar toda la operación en un contrato de compraventa.

No todas las empresas utilizan un contrato de compraventa, pero es muy interesante para el comprador poder definir muy bien las características y descripción de la mercancía. También deberíamos tener en cuenta otros posibles contratos para blindar nuestra labor comercial, como podría ser un contrato de distribución.



Empecemos a trabajar el tercer nivel de la operativa en un esquema de importación. Como ya hemos visto en los demás niveles estas tareas operativas se pueden realizar en paralelo.

La negociación es muy importante en una operación de comercio internacional, ya que en ella se define el conjunto de la operación. Es preciso para negociar bien tener conocimientos de comercio internacional, tener conocimientos del producto o servicio en cuestión y también de técnicas de negociación. Por este motivo la formación empresarial en estos conceptos que hemos desarrollado es muy importante.

Una buena negociación con el cliente o proveedor y con los intermediarios logísticos nos permitirá asegurar los riesgos de la operación de importación y reducir en gran medida los costes. Esta reducción de costes puede ser la que nos permita ser competitivos en un determinado mercado.

Una vez realizada la negociación y el contrato, podemos enviar al proveedor el pedido donde se detallarán los aspectos clave de la operación: descripción de la mercancía, cantidades, precios, plazos de entrega, formas de pago, etc.

Un pedido debidamente cumplimentado y firmado a veces hace la función de contrato de compraventa, sobre todo en operaciones pequeñas y realizadas por pymes.

El pago de la operación se puede realizar antes o después del envío de la mercancía por parte del vendedor. Todo dependerá de la negociación que se haya realizado y sus acuerdos.

En primeras operaciones si no hay garantía bancaria y en operaciones realizadas por pymes, es normal que el pago de la operación se realice antes de la salida de la mercancía de las instalaciones del vendedor. En sucesivas operaciones el comprador intenta alargar el plazo de pago.

Finalmente, una vez ha llegado la mercancía al país de destino, se realizará el despacho de aduanas y, por tanto, la liquidación de los impuestos de importación, que dependiendo del Incoterm pactado la realizará el importador o el exportador.

También debemos tener en cuenta que una empresa tiene obligaciones fiscales y jurídicas dentro del país en el que desarrolla su actividad.

3. Conocimientos básicos de comercio internacional.

3.1 Estudio de mercado.

■ *Objetivos de un estudio de mercado.*

Para el importador existen dos tipos de estudio de mercado.

En primer lugar, el estudio del propio mercado al que van destinados los productos de la compra, bien sea para transformarlos o bien para distribuirlos.

En segundo lugar, el estudio de otros mercados para realizar buenas compras, mercados de suministro.

LOS OBJETIVOS BÁSICOS DE LA INVESTIGACIÓN DE MERCADOS

Dónde ir	Selección de los mercados más favorables.
Cómo llegar	Selección de la forma de entrada, canal de distribución, inversión, licencia.
A quién vender	Identificación y características de los clientes potenciales.
Qué ofertar	Identificar que productos necesita el mercado y que precios está dispuesto a pagar.
Cuánto necesito invertir	Que recursos económicos y humanos necesito invertir y que rentabilidad puedo obtener.

■ *Proceso de selección de los mercados de origen.*

Partimos de un potencial de selección de todos los países del mundo para terminar definiendo áreas geográficas de interés.

Utilizamos información secundaria, es decir, información que ya está en el mercado. Esto es una investigación *desk research*, para la cual no necesitamos desplazarnos al mercado que estamos analizando, ya que se puede hacer desde el despacho.

Esta investigación la basamos en tres criterios: potencial, accesibilidad y seguridad, y con base en ellos, preseleccionamos los mercados más favorables.

Se profundiza más en la investigación analizando los posibles proveedores, la oferta y el coste de los productos puestos en la aduana del mercado de origen. Esta información se obtiene desplazándonos a los mercados individualmente o mediante una misión comercial, feria, etc.

Finalmente, seleccionamos el mercado objetivo para nuestras compras.

■ Fuentes de información.

Es muy importante saber dónde podemos obtener la información para realizar nuestro estudio de mercado, ya sea del mercado de consumo o del mercado de compra.

Por ejemplo, con las estadísticas de importación y exportación podemos saber si el país en cuestión es productor y exportador de un determinado producto (partida estadística) o bien si este país compra a terceros países.

Otra información útil pueden ser las estadísticas españolas y mundiales, la información de país y las bases de datos de información de mercados.

Podemos encontrar esta información en:

ICEX: www.icex.es

ACC10: www.acc10.cat

Oficinas comerciales de las embajadas españolas: www.oficinascomerciales.es

Camaras de comercio internacionales: www.camacoes.net

Asesorías especializadas de cada país

Oficinas comerciales de otros países en España

Asociaciones de exportadores

Bases de datos especializadas (D&B, Kompass, Nielsen, etc.)

Internet

Bancos

■ Recomendaciones.

En algunas ocasiones podemos encontrar estudios ya realizados de los productos que estamos importando o de productos complementarios. Hay que cuidar las actualizaciones. Estudios de tres y cuatro años pueden estar obsoletos.

Para pymes o empresas que empiezan se recomienda realizar un estudio ellas mismas con la ayuda de las fuentes anteriormente citadas. Normalmente no hacen falta estudios muy minuciosos.

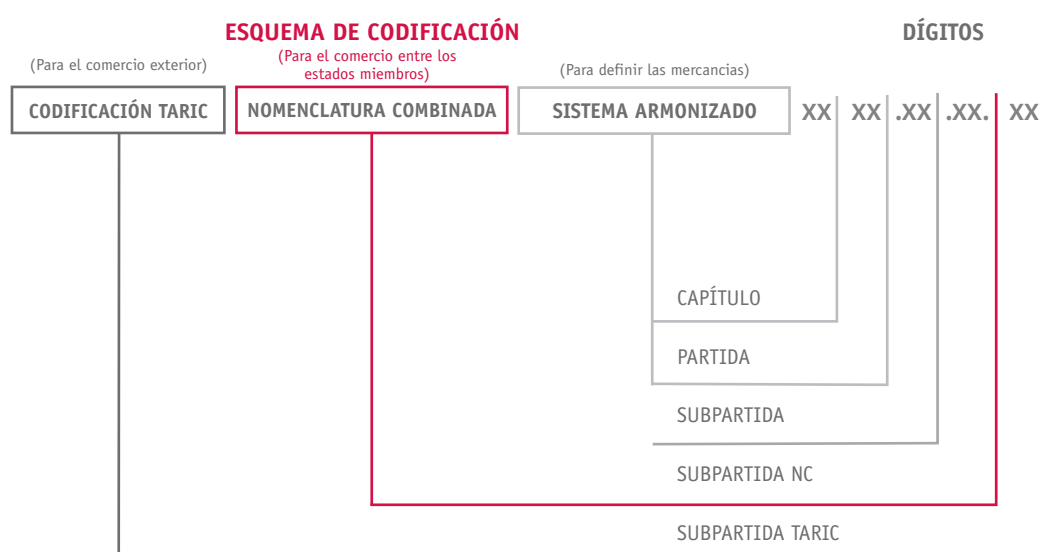
Es importante antes de empezar el estudio de mercado saber muy bien qué información necesitamos y qué información es relevante. De esta forma seremos más eficaces y eficientes.

3.2 Aduanas de importación.

■ Partida estadística.

La codificación para definir las mercancías a nivel aduanero se denomina codificación TARIC. Los seis primeros dígitos (sistema armonizado) sirven para definir las mercancías y los demás dígitos, para saber los aranceles que tiene el producto en la importación, si hay acuerdos con grupos de países y los documentos necesarios para la importación.

CODIFICACIÓN DE MERCANCIAS EN LA U.E. AAC (ARANCEL COMUNITARIO COMÚN)



Para la importación de productos se utilizan los diez dígitos de la codificación TARIC. La partida arancelaria son los cuatro primeros dígitos de la partida estadística.

A continuación se puede ver un ejemplo de clasificación arancelaria de mercancías:
(Accedemos a la página web: www.taric.es; Acceso a servicios; Demo Arancel netTaric; entrar en la demo)

CANELONES DE CARNE

Debemos tener en cuenta que este producto es de la sección IV de «Productos de la industria alimentaria; bebidas, líquidos alcohólicos y vinagres; tabacos y sucedáneos del tabaco elaborados».

Dentro de la sección IV, los canelones se clasifican en el capítulo 19: «Preparaciones a base de cereales, harina, almidón, fécula o leche, productos de pastelería». En este capítulo podemos encontrar las partidas siguientes:

19.01: extracto de malta; preparaciones alimenticias de harina, grañones, sémola, almidón, fécula o extracto de malta, que no contengan cacao...

19.02: pastas alimenticias, incluso cocidas o rellenas (de carne u otras sustancias) o bien preparadas de otra forma, tales como espaguetis, fideos, macarrones, tallarines, lasañas, ñoquis, raviolos o canelones, cuscús, incluso preparados

19.03: tapioca y sus sucedáneos con fécula, en copos, grumos, granos perlados, cerniduras o formas similares

19.04: productos a base de cereales obtenidos por insuflado o tostado (por ejemplo, hojuelas, copos de maíz); cereales (excepto el maíz) en grano o en forma de copos o demás grano trabajado (excepto la harina, grañones y sémola), precocidos o preparados de otro modo, no expresados ni comprendidos en otra parte

19.05: productos de panadería, pastelería o galletería, incluso con cacao; hostias, sellos vacíos de los tipos utilizados para medicamentos, obleas, pastas desecadas de harina, almidón o fécula, en hojas y productos similares

En el caso del producto que estamos analizando, la clasificación corresponde a la partida 19.02

1902.10: Pastas alimenticias sin cocer, rellenar ni preparar de otra forma.

1902.20: Pastas alimenticias rellenas, incluso cocidas o preparadas de otra forma.

1902.30: Las demás pastas alimenticias.

1902.40: Cuscús.

Los canelones los clasificamos en el apartado 1902.20. La clasificación de este apartado es la siguiente:

1902.20.10.00: Con un contenido de pescados y crustáceos, moluscos y otros invertebrados acuáticos, superior al 20% de peso.

1902.20.30.00: Con un contenido de embutidos de carne y despojos superior al 20% en peso, incluida la grasa de cualquier naturaleza y origen.

--Las demás:

1902.20.91.00: Cocidas

1902.20.99.00: Las demás

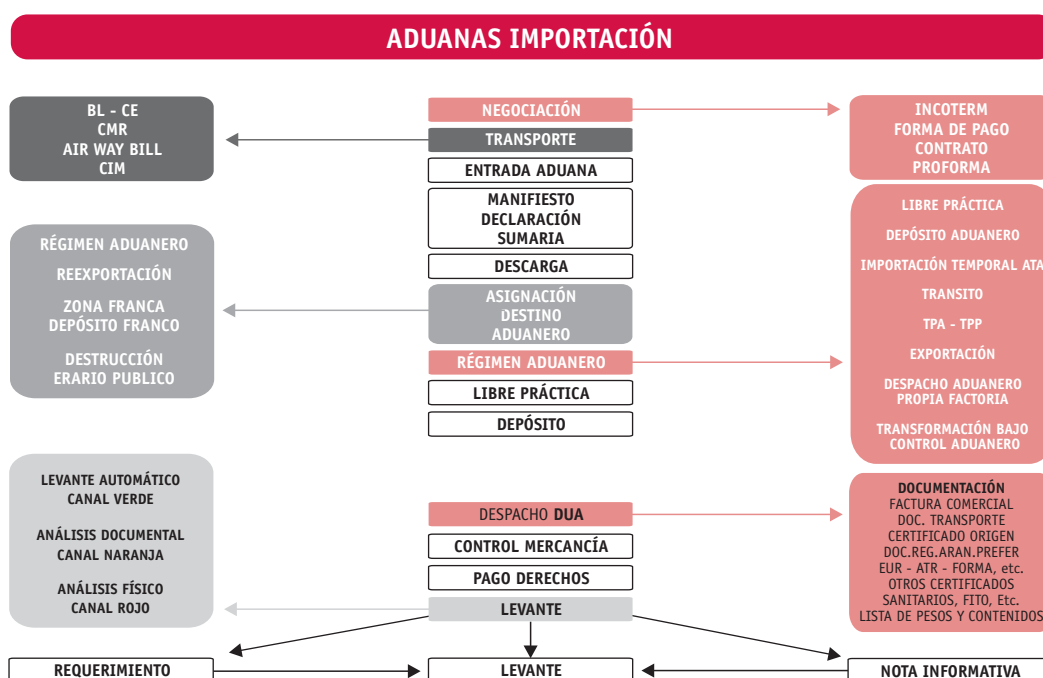
El código TARIC (o partida estadística) de los canelones de carne es 1902.20.30.00.
(Fuente: www.taric.es)

www.taric.es	Podemos encontrar la partida estadística de un producto, los aranceles e impuestos que deberá pagar, los documentos necesarios para el despacho, etc. Se debe pagar por el servicio.
http://ec.europa.eu/taxation_customs/dds/faqtar_es.htm	Preguntas frecuentes sobre el TARIC
http://www.aeat.es/wps/portal/Navegacion?channel=9eefc44a81f8110VgnVCM1000004ef01e0a___&ver=L&site=56d8237c0bc1ff00VgnVCM100000d7005a80___&idioma=es_ES&menu=0&img=0	Página de Hacienda, para la consulta del TARIC.
Transitario - Agente de aduanas	Los transitarios o agentes de aduanas también nos pueden realizar esta labor, normalmente si ya somos clientes. Podemos buscar en Google o que una persona de nuestra confianza nos recomiende a un profesional.

■ **Procedimiento aduanero de importación.**

En el siguiente esquema observamos el procedimiento normal de una importación en la aduana.

En el eje central del esquema podemos ver el procedimiento habitual de una importación. En los ejes derecho e izquierdo vemos las distintas posibilidades aduaneras de una importación.



Sin embargo, nos vamos a centrar en el procedimiento habitual de despacho de una importación. Vamos a ir comentando los puntos de la parte central del esquema.

NEGOCIACIÓN

El proceso de una importación comienza con una negociación entre las dos partes, comprador y vendedor. En este proceso debe negociarse:

- a) Con qué Incoterm se realizará la compraventa: EXW, FCA, FAS, FOB, CFR, CIF, CPT, CIP, DAF, DES, DEQ, DDU, DDP.
- b) La forma de pago: transferencia, cheque, pagaré, remesa documentaria y crédito documentario (entre otras).
- c) La negociación normalmente se plasma en un contrato de compraventa internacional.
- d) La forma del contrato.

TRANSPORTE

En cualquier operación de compraventa internacional alguna de las partes deberá elegir el modo de transporte para transportar la mercancía en cuestión. La elección del modo de transporte debe atender a distintos criterios, como por ejemplo, el coste del mismo o la duración del trayecto.

Los diferentes documentos para utilizar en función del medio de transporte son:

Documento	Comentarios
B/L (Bill of lading)	El documento B/L (Bill of lading) o conocimiento de embarque es el documento que recoge el contrato de transporte marítimo internacional.
CMR	En transporte internacional por carretera, la carta de porte toma el nombre de CMR (regulada por el convenio CMR).
AWB (Air Way Bill)	El AWB (Air Way Bill) o conocimiento de embarque aéreo es el documento que recoge el contrato de transporte aéreo internacional y el justificante de que se ha entregado la mercancía a bordo del avión.
CIM	El CIM es el principal documento generado en el transporte internacional por ferrocarril. Es la carta de porte por ferrocarril.
FIATA B/L	Documento de transporte multimodal, en un solo documento se gestionan varios modos de transporte.

ENTRADA ADUANA

El procedimiento aduanero en la importación comienza con la llegada de la mercancía de un tercer país a la frontera del territorio aduanero de la Comunidad.

MANIFIESTO O DECLARACIÓN SUMARIA

La primera obligación del introductor de la mercancía es la presentación de la declaración sumaria ante la aduana de entrada junto con una relación que incluye la descripción de la misma. Las mercancías para importar o exportar han de situarse en alguna zona de control aduanero, como pueden ser dependencias portuarias, terminales de carga en aeropuertos internacionales, terminales de carga en estaciones internacionales de ferrocarril y terminales de carga en estaciones internacionales TIR (camiones).

DESCARGA

Una vez que se ha admitido el manifiesto por la aduana, ya se puede efectuar la carga sobre el buque-avión-ferrocarril (exportación) o la descarga en la terminal de carga marítima, aérea o ferroviaria (importación). En los envíos o entradas de mercancía a través de camión, aunque es posible, no suele efectuarse la carga o descarga en la terminal internacional de camiones sita en la aduana.

ASIGNACIÓN DESTINO ADUANERO

Las mercancías no comunitarias ubicadas en los recintos aduaneros antes del plazo establecido deberán recibir uno de los siguientes destinos aduaneros:

- 1) Incluir las mercancías en alguno de los regímenes aduaneros que están previstos en el Código Aduanero Comunitario.
- 2) Reexportación fuera del territorio aduanero comunitario.
- 3) Introducción en zona franca.
- 4) Destrucción o abandono en beneficio del erario público.

RÉGIMEN ADUANERO

Si el operador quiere incluir una mercancía en un régimen aduanero deberá formalizar ante la autoridad aduanera una declaración para vincular la mercancía a dicho régimen. Los regímenes aduaneros previstos en el Código Aduanero son los de la parte derecha del esquema.

LIBRE PRÁCTICA/CONSUMO

Con el cumplimiento de las medidas comunitarias de política comercial, es decir, con el pago de aranceles, antidumping, contingentes, etc., las mercancías no comunitarias pasan a ser comunitarias. La mercancía declarada en el régimen de libre práctica no abona los impuestos indirectos IVA e impuestos especiales, en el caso de que la mercancía esté sujeta a éstos.

La mercancía que es importada en el régimen aduanero de libre práctica no puede ser vendida en el territorio aduanero comunitario hasta que no se hagan efectivos los impuestos indirectos en el Estado miembro de destino.

El régimen de libre práctica se utiliza en operaciones de importación en las que una mercancía entra en el territorio aduanero de la comunidad por un Estado miembro, pero va a ser vendida en otro. Por ejemplo, una empresa española realiza una importación a través de una aduana española y parte de la mercancía se distribuye en la península y el resto en Italia y en Francia. La empresa debe separar las mercancías que van a ser objeto de venta en la península y, por tanto, se realiza una importación a consumo y se abonan en la aduana los derechos arancelarios a la importación y el IVA de las que van a ser vendidas a empresas domiciliadas en otros países de la Unión Europea. En este último caso las mercancías se declararán a libre práctica y se abonan únicamente los derechos arancelarios a la importación. El sujeto pasivo del IVA en este caso será el comprador de la mercancía en el país donde ésta vaya a ser vendida.

La importación de mercancías a consumo es el régimen general de importación de mercancías y en este caso implica el abono de los derechos arancelarios a la importación y del resto de medidas de política comercial, como derechos antidumping y contingentes, y de los impuestos indirectos que gravan la mercancía (IVA e impuestos especiales). La mercancía, una vez pagados los derechos arancelarios, se convierte en comunitaria y, con el pago de los impuestos indirectos, el objetivo de la importación es el consumo o reventa posterior de la mercancía en el territorio fiscal del Estado miembro donde se realiza el despacho.

DEPÓSITO ADUANERO

El depósito aduanero comunitario se define como un lugar reconocido por las autoridades aduaneras y sometido a su control, en el que pueden almacenarse mercancías. Las mercancías pueden ser:

- Mercancías no comunitarias, sin que estén sometidas a los derechos de importación ni a medias de política comercial.
- Mercancías comunitarias.

Tipos de depósito en función de la propiedad y gestión del depósito.

- Depósitos públicos: son aquellos de titularidad pública y que pueden ser usados por cualquier persona para depositar mercancías.
- Depósitos privados: son aquellos de titularidad privada, que están autorizados por la autoridad aduanera y que sólo pueden usar determinadas personas.

DESPACHO DUA

El importador o el representante deben presentar una declaración de importación ante la autoridad aduanera para incluir la mercancía en el régimen aduanero de importación correspondiente. En el caso de que se abonen los derechos arancelarios, la importación se realizará a libre práctica y, en el caso de que se abonen tanto los derechos arancelarios como los impuestos indirectos, la importación se realizará a consumo.

El documento oficial utilizado en todas las aduanas es el DUA de importación. DUA es el Documento Único Administrativo.

La declaración aduanera se puede presentar en soporte papel y también por procedimiento informático EDIFACT, utilizando Internet como medio de comunicación.

El importador o su representante deben presentar los siguientes documentos mercantiles referentes a la importación que se realiza y que se detallan en la columna de la derecha del esquema y a continuación:

- La factura comercial.
- Los documentos de transporte.
- El certificado de origen.
- Los documentos en regímenes arancelarios preferentes: EUR, ATR, FORM A, etc.
- Otros certificados sanitarios, fitosanitarios, etc.
- Lista de pesos y contenidos.

CONTROL DE LA MERCANCÍA

Existen dos tipos de controles: el control documental y el control físico.

En el control documental la aduana comprueba que la documentación aportada se corresponde con la declarada, que la documentación presentada es la necesaria para el régimen solicitado y que coincide con los datos de la declaración. La aduana también podrá pedir documentación complementaria en el caso que lo considere oportuno.

Después de realizar el control documental, la aduana puede decidir que realizará el reconocimiento físico de la mercancía y en este caso debe comunicárselo al interesado.

El control físico se debe realizar con la presencia del declarante o su representante y los gastos que ocasione irán a cargo del declarante. Los gastos que pueden producirse se deben al traslado de la mercancía, a la manipulación de la misma y a la extracción de muestras para realizar un análisis, en caso de que se considere necesario. La aduana debe anotar en el DUA el resultado del reconocimiento que se ha efectuado.

PAGO DE DERECHOS

A la vez que se realiza la admisión de la declaración en la aduana, se calculan los derechos arancelarios basándose en los datos incluidos en la declaración y utilizando la información del TARIC.

El importe calculado da lugar a la liquidación de la deuda devengada y debe ser ingresado antes de que se produzca el levante de la mercancía.

Los principales derechos que se deberán pagar son: el arancel, las medidas de política comercial, como derechos antidumping, IVA, e impuestos especiales, en caso de que los haya, como por ejemplo, en los hidrocarburos y en el alcohol.

LEVANTE

Una vez que se han liquidado o avalado los derechos de importación, las autoridades aduaneras conceden la autorización para el levante de las mercancías importadas de la zona de control aduanero. A partir del levante, las mercancías pueden viajar hasta el almacén del importador o del transportista internacional en España.

LEVANTE AUTOMÁTICO - CANAL VERDE

En este caso las mercancías se despachan sin comprobación.

LEVANTE DOCUMENTAL - CANAL NARANJA

En este caso a las mercancías se les efectúa un control documental.

ANÁLISIS FÍSICO - CANAL ROJO

En este caso a las mercancías además del control documental, se les practicará un reconocimiento físico.

NOTA INFORMATIVA O REQUERIMIENTO

Previo al levante, si se produce alguna inconformidad se realizará una nota informativa o un requerimiento dependiendo de la gravedad.

■ Documentación.

Documento	Características	Dónde encontrarlo
Factura comercial	Factura con validez contable.	La emite el vendedor.
Factura proforma	Factura sin valor contable, sirve para definir la operación comercial.	La emite el vendedor.
Contrato compraventa	No es obligatorio, pero es recomendable.	Lo emite cualquiera de las dos partes.
Packing List	Detalle de la mercancía, pesos y contenidos.	La emite el vendedor.
Certificado de origen	Demuestra el origen de la mercancía.	Cámara de Comercio.
EUR-1	Demuestra el origen de la mercancía y, además, los acuerdos comerciales entre los dos países; reducción arancelaria en la importación.	El transitario o el agente de aduanas lo facilitan.
DUA	Documento Único Administrativo. Documento necesario para realizar importaciones y exportaciones, es un documento muy importante; sin él no podemos realizar el despacho de aduanas.	El agente de aduanas es el encargado de realizarlo.
Cuaderno ATA	Es necesario para las importaciones o exportaciones temporales. A la entrada y salida del país de destino no se pagan impuestos.	Cámara de Comercio.

Más información:

<p>http://casce.camaras.org/cascedoc/</p>	<p>Web del Consejo Superior de Cámaras, donde se encuentra una guía de los documentos de importación, exportación. Se pueden ver los documentos físicamente.</p>
<p>http://casce.camaras.org/default.asp</p>	<p>Web del Consejo Superior de Cámaras, donde se encuentran las preguntas y respuestas más frecuentes en comercio internacional. También se incluyen los documentos que se utilizan en comercio internacional.</p>

■ **Recomendaciones.**

Es importante tener bien fijada la partida estadística, ya que sólo así sabremos realmente los impuestos que deberemos pagar y la documentación necesaria. Sin esta documentación podríamos tener problemas en la aduana de importación y la mercancía quedaría paralizada.

También debemos de ser conscientes de que los aranceles y requisitos de importación van cambiando y vale la pena ir revisando el TARIC cada cierto tiempo.

Es importante, sobre todo en las primeras operaciones, buscarse un buen profesional, transitario o agente de aduanas.

3.3 Incoterms y cálculo de costes.

■ *Los Incoterms.*

Los Incoterms han sido creados por la CCI (Cámara de Comercio Internacional) para mejorar las relaciones comerciales internacionales. En concreto, los Incoterms establecen una serie de reglas que interpretan un conjunto de términos comerciales conocidos y utilizados internacionalmente.

Antiguamente, la falta de precisión en la definición de las características de las operaciones de compraventa internacional provocaba malos entendidos entre las partes. Básicamente el problema era que no se habían definido correctamente los puntos de cesión de las mercancías y esta indefinición provocaba discusiones sobre quién iba a asumir los costes derivados de esta falta de concreción y quién iba a asumir los gastos provocados por alguna incidencia durante el proceso logístico del transporte y almacenamiento.

Como podemos ver en el esquema de la siguiente página, hay trece Incoterms, de los cuales algunos son exclusivamente marítimos y otros son polivalentes, es decir, que se pueden usar para cualquier medio de transporte o la combinación de todos ellos.

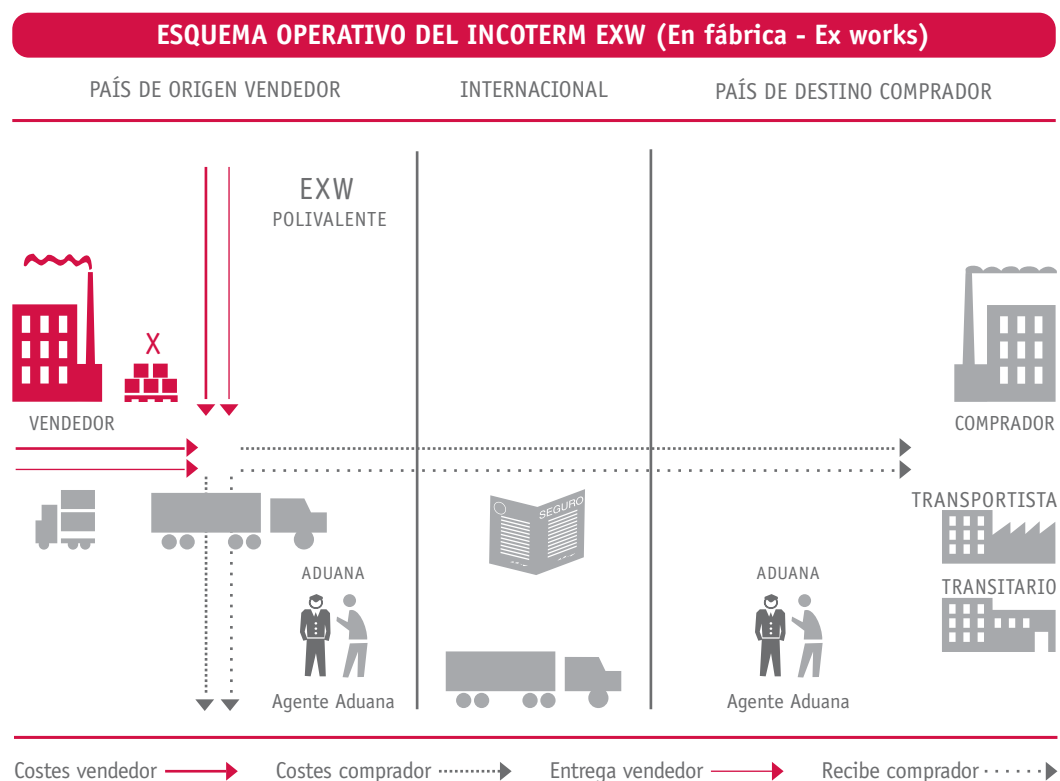
También tenemos que diferenciar que los Incoterms separan el coste del riesgo, dejan claro el punto a partir del cual el comprador debe asumir los costes logísticos, pero también dejan muy patente el punto a partir del cual el comprador es responsable de la mercancía y asume todos los riesgos, para entendernos, quién debe cobrar el seguro o asumir costes extra si le pasa cualquier cosa a la mercancía. Los Incoterms dejan muy claro el punto de entrega.

	MODALIDAD TRANSPORTE	EMBALAJE Y VERIFICACIÓN	CARGA	TRANSPORTE INTERIOR	FORMALIDADES ADUANERAS EXPORT	COSTES MANIPULACIÓN	TRANSPORTE PRINCIPAL	SEGURO	COSTES MANIPULACIÓN	FORMALIDADES ADUANERAS IMPORT	TRANSPORTE INTERIOR	ENTREGA
EXW	P	■	□	□	□	□	□	□	□	□	□	□
FAS	M	■	■	■	■	□	□	□	□	□	□	□
FCA	P	■	■	■	■	□	□	□	□	□	□	□
FOB	M	■	■	■	■	▣	□	□	□	□	□	□
CFR	M	■	■	■	■	■	□	□	□	□	□	□
CIF	M	■	■	■	■	■	■	□	□	□	□	□
CPT	P	■	■	■	■	■	■	□	□	□	□	□
CIP	P	■	■	■	■	■	■	□	□	□	□	□
DAF	P	■	■	■	■	■	▣	□	□	□	□	□
DES	M	■	■	■	■	■	■	□	□	□	□	□
DEQ	M	■	■	■	■	■	■	□	□	□	□	□
DDU	P	■	■	■	■	■	■	■	□	□	□	□
DDP	P	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■

	P POLIVALENTE	M MARÍTIMO	VENDEDOR	COMPRADOR	VENDEDOR//COMPRADOR
	■	■	□	▣	▣

Si miramos el esquema de los Incoterms y analizamos el primer Incoterm, podremos observar que el EXW es dejar la mercancía perfectamente embalada y etiquetada en el muelle de carga de las instalaciones del vendedor. Por tanto, el vendedor tiene que pagar todos los costes hasta este punto y el comprador tiene que hacerse cargo de la mercancía a partir de ahí. En este caso coinciden los costes y los riesgos en el mismo lugar físico.

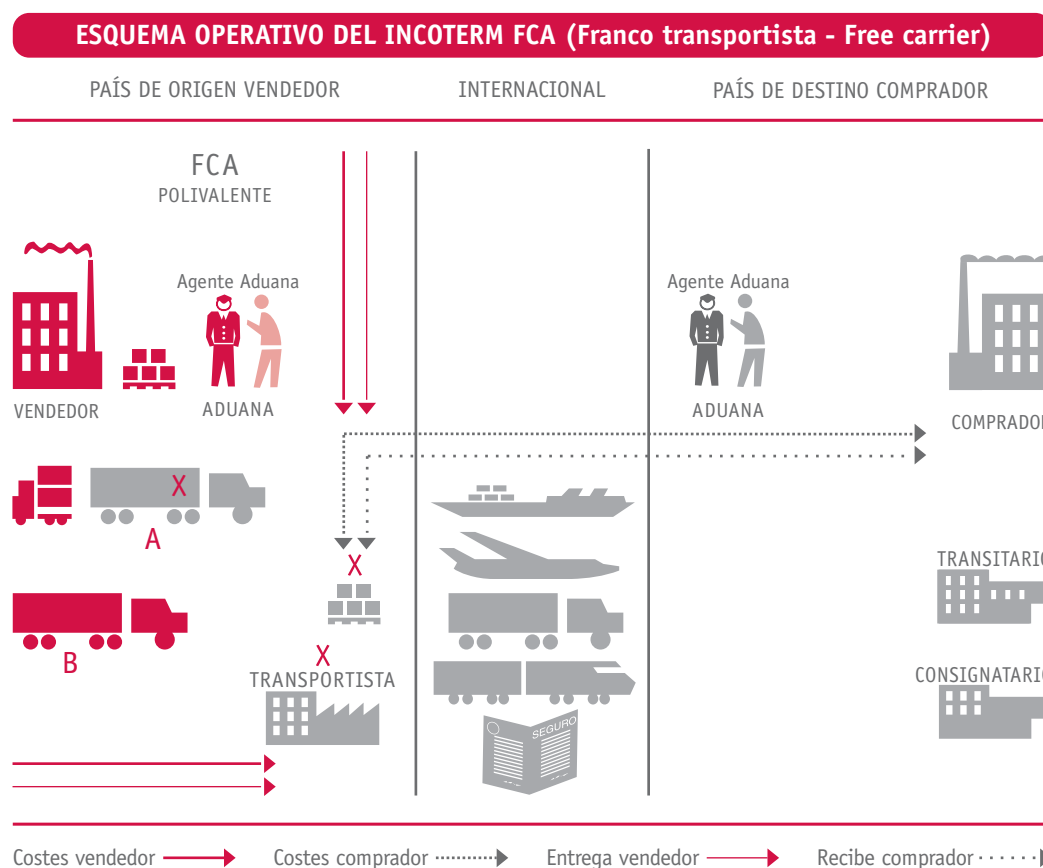
En el esquema podemos ver que en rojo están todos aquellos costes que debe asumir el vendedor y en gris todos aquellos costes que debe asumir el comprador.



Como podemos ver en el primer esquema, donde tenemos una visión global de todos los Incoterms, la posición **EXW** es la más complicada para el importador, ya que se debe hacer cargo de casi todo el proceso logístico (aduanas, costes de transporte y costes de manipulación en el país de origen, transporte principal, seguro del transporte, aduanas, gastos y transporte interior en el país de destino).

Para seguir con el manual vamos a comentar aquellos Incoterms más usuales en una importación. Se recomienda al lector que profundice en su formación sobre este tema ya que es muy importante para llegar a ser un buen profesional del comercio internacional. Los Incoterms que vamos a trabajar son el EXW, FCA, FOB, CPT, CIP, y DDU.

Como podemos ver en el siguiente esquema, el **FCA** es un Incoterm polivalente, por tanto, el punto de cesión del coste y riesgo puede ser cualquier punto en el país de origen (puerto, aeropuerto, en las instalaciones del transportista o incluso en las instalaciones del vendedor). Todos los costes hasta el punto elegido van a cargo del vendedor y a partir de este punto los costes y riesgos van a cargo del comprador, importador.

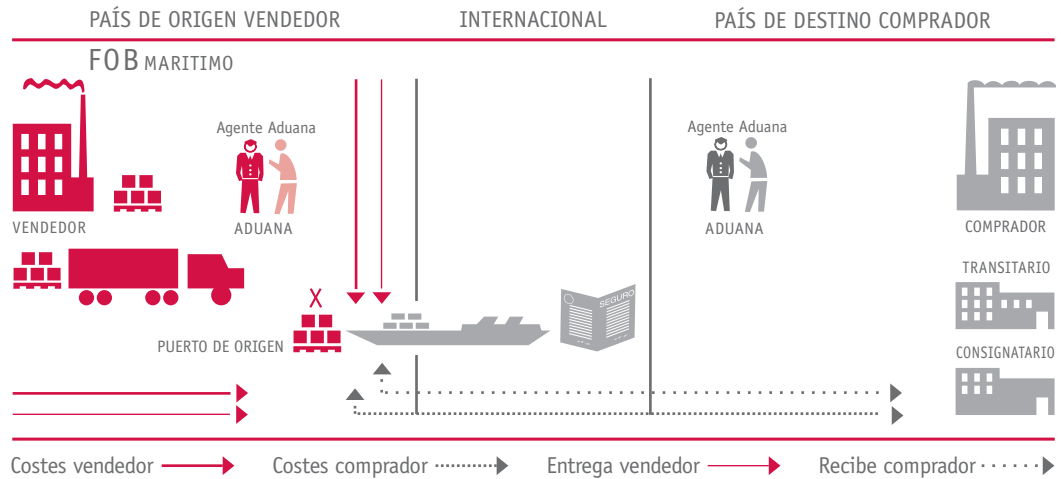


En este caso, cada uno, exportador e importador, se paga las aduanas de su país.

El siguiente Incoterm que trataremos es el **FOB**. Lo incluimos en los comentarios porque es un Incoterm muy común, aunque en la mayoría de las ocasiones está mal utilizado. El FOB como podemos ver en el siguiente esquema es dejar la mercancía dentro de la bodega del barco; con respecto al riesgo, se transmite al importador cuando la mercancía está suspendida en la grúa pasando la borda del barco.

Este Incoterm sólo se puede utilizar en transporte marítimo, aunque mucha gente lo utilice también en transporte aéreo y terrestre. También debería estar limitado a carga general y no se debería utilizar para contenedores, ya que el idóneo sería un FCA.

ESQUEMA OPERATIVO DEL INCOTERM FOB (Franco a bordo - Free on board)



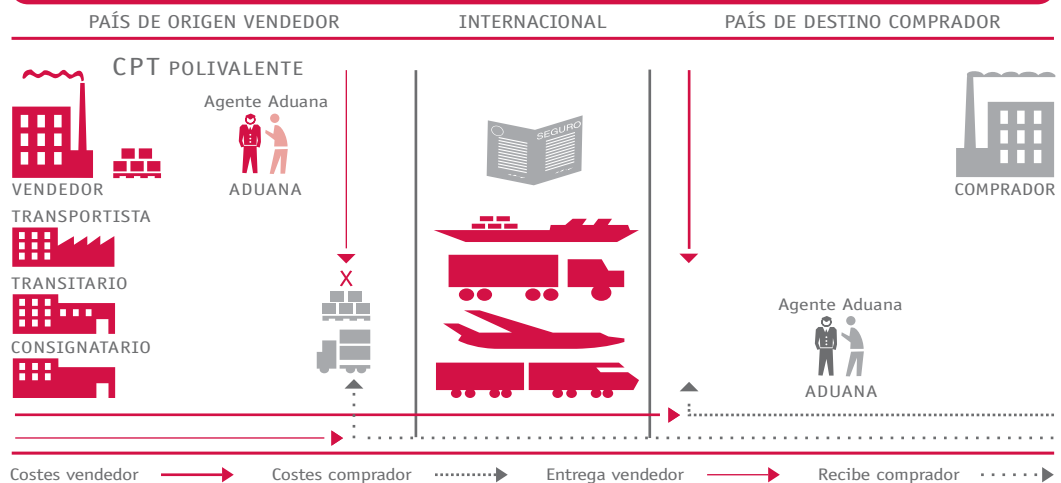
El siguiente Incoterm es el **CPT**. Este Incoterm consiste en que el vendedor deja la mercancía y asume el coste hasta algún punto del país de destino (puerto, aeropuerto, transportista, etc.).

Debemos tener en cuenta que el transporte principal está incluido, pero no el seguro del transporte principal, que irá a cargo del comprador.

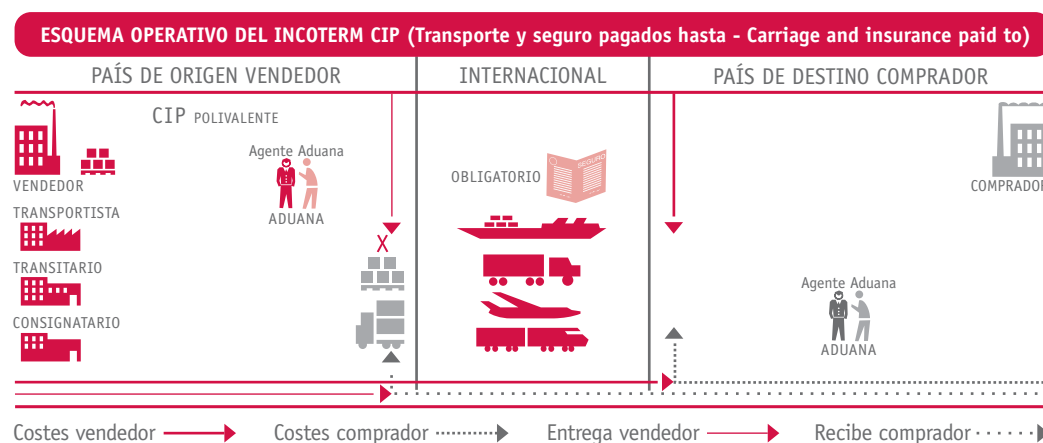
También debemos saber que en este Incoterm los riesgos se transmiten cuando la mercancía ha sido puesta a disposición del transportista, pero en el país de origen, con lo que si le pasase algo a la mercancía, el comprador debería pagar al vendedor y, a su vez, el comprador debería reclamar al seguro para cobrar el siniestro.

La versión de este Incoterm sólo en transporte marítimo y no asociado a los contenedores es el CFR.

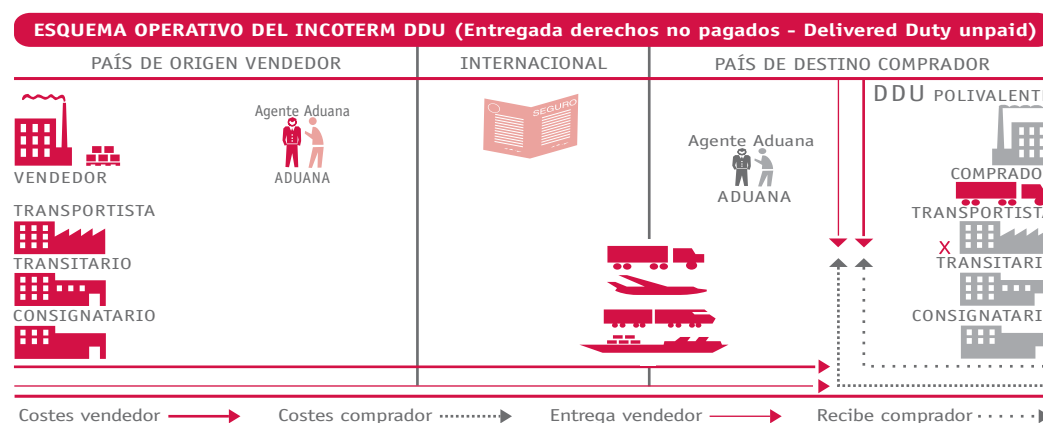
ESQUEMA OPERATIVO DEL INCOTERM CPT (Transporte pagado hasta - Carriage paid to)



El siguiente Incoterm es el **CIP**, que tiene su homólogo en transporte marítimo en el CIF (no se debería usar en mercancías en contenedor). En este Incoterm el vendedor paga todos los costes, incluidos los costes de transporte principal y seguro hasta el punto convenido en el país de destino, pero el riesgo lo asume el importador una vez la mercancía ha sido entregada al transportista en el país de origen.



El último Incoterm que vamos a tratar es el **DDU**, de hecho es muy parecido al CIP ya que el vendedor paga todos los costes hasta el punto convenido con el importador en el país de destino. Este punto pueden ser las propias instalaciones del importador. En este caso el coste y el riesgo se ceden en el mismo punto. Debe quedar claro que las aduanas van a cargo del comprador, en el caso de España serán los trámites aduaneros y los impuestos y aranceles, que ya sabemos cuáles son porque los hemos visto en el TARIC.



El **DDP** es el mismo que el DDU, pero el vendedor paga todos los gastos, incluso los impuestos.

A continuación vamos a realizar un pequeño escandallo de importación, para que visualicemos cuál es el coste final de una importación.

■ **Cálculo de costes.**

CASO PRÁCTICO DE INCOTERMS: IMPORTACIÓN CANELONES, S.A.

La empresa **CANALONES, S.A.** está situada en Terrassa, en la calle Ponferrada 185, con N.I.F A-82.35.47.25. Está especializada en la elaboración de pasta y dentro del mercado la empresa está situada dentro de la quinta gama (productos elaborados, precocinados).

Después de una investigación de mercados, han encontrado en China un proveedor de unas harinas especiales de trigo. Estas harinas, mezcladas con otras de procedencia nacional, dan un gusto a la pasta muy apreciada por los consumidores españoles.

El mes pasado se contactó con un posible proveedor chino. Después de realizar varias pruebas de producto y de asegurar la calidad del mismo, realizamos una primera importación.

Con los datos que se dan a continuación, calculemos el precio del producto situado en nuestros almacenes en Terrassa.

Producto	Ref.459-687
Precio por Kg.	1 \$ FCA Shanghái - Terminal Contenedores
Envase	Sacos de 25 Kg
Pedido	18.000 Kg

Transporte interior hasta el puerto de Shanghái	200 \$
THC Shanghái	150 \$
Despacho de aduanas Shanghái	45 \$
Flete TEU	2400 \$
Derechos arancelarios de importación	8%
IVA de importación	16%
Prima del seguro (ICC A) transporte principal	0,56%
THC Barcelona	135 €
Despacho de aduanas Barcelona	60 €
Transporte interior Terrassa	200 €
Hat	60 €
ISPS	30 €

Comunicaciones y fotocopias	20 €
1 € = 1 \$	

La solución del caso práctico es:

Concepto	Operación	Comentarios
Pedido 18.000 kg por el precio 1\$ FCA Shanghai (Terminal de contenedores).	18.000 \$	Multiplicamos la cantidad de harina por su precio en kg. Este precio es en posición FCA puerto de Shanghai. Incluye el transporte interior en China y las aduanas en China.
THC Shanghai	150 \$	Son las manipulaciones de la terminal de contenedores hasta dentro del barco. Esto sería un FCA Barco.
Flete	2.400 \$	Coste del transporte principal, en este caso en un contenedor en barco. Esto sería un CPT Barcelona.
Total CFR/CPT	20.550 \$	Suma de los conceptos analizados hasta el momento. El seguro se debe realizar sobre el precio CPT (110% del CPT). En realidad, se puede ajustar un poco más con la realización de una fórmula matemática.
Seguro 0,56% sobre el 110% del CPT 22.550 \$	126,58 €	El resultado es el coste de la prima del seguro. Esto sería un CIP Barcelona Puerto.
Total CIF/CIP	20.676,58 €	Suma de los conceptos analizados hasta el momento. Los aranceles se calculan sobre esta base.
Arancel 8% sobre el CIP	1.654,13 €	Arancel pagado en la aduana de importación.
Total	22.330,71 €	Sobre esta base se calcula el impuesto interior IVA.
IVA (16%) sobre 22.352,70 €		IVA de importación. El IVA no es un coste, ya que después en la declaración mensual o trimestral de IVA lo recuperamos.
Despacho aduanas en Barcelona	60 €	Trámites aduaneros de importación; lo hace el agente de aduanas o el transitario.
THC Barcelona	135 €	Manipulaciones en el puerto de Barcelona.
Hat, ISPS, Comunicaciones	110 €	HAT, honorarios del transitario, ISPS - gasto de seguridad en el puerto, comunicaciones y fotocopias de la gestión; todos estos costes nos los cobra el transitario.
Transporte interior Terrassa	200 €	Transporte hasta nuestras instalaciones.
Total coste operación	22.837,71 €	No incluye el IVA, que no es un coste ya que lo recuperamos.

Debemos comentar que en este ejercicio se han utilizado precios simulados, además éstos van cambiando según la situación del mercado. También hemos realizado un ejercicio con las variables más comunes, pero hay más. Para ampliar se recomienda realizar un curso de cálculo de costes a nivel internacional.

■ **Recomendaciones.**

Si es nuestra primera operación de importación internacional o de las primeras, la recomendación es pactar un Incoterm que deje la mercancía en nuestro país, como por ejemplo, un DDU; nosotros ya realizaremos el despacho de aduanas. Es importante contactar con un buen transitario o agente de aduanas para que no tengamos problema. Con el tiempo ya podremos reducir costes logísticos y de gestión comprando con Incoterms de la familia de las F, como por ejemplo, un FCA.

Cuando calculemos los costes, no sólo debemos calcular los costes directos del producto situado en nuestros almacenes, sino también todos los costes indirectos que tiene la empresa, sueldos, alquileres, comunicaciones, financieros, etc.

Con respecto a los costes, no es lo mismo realizar los cálculos con una muestra, que con un contenedor o con el formato de venta estandarizada en el mercado.

Para realizar bien el cálculo de costes deberemos aprovisionar una cifra de ventas que sea realista.

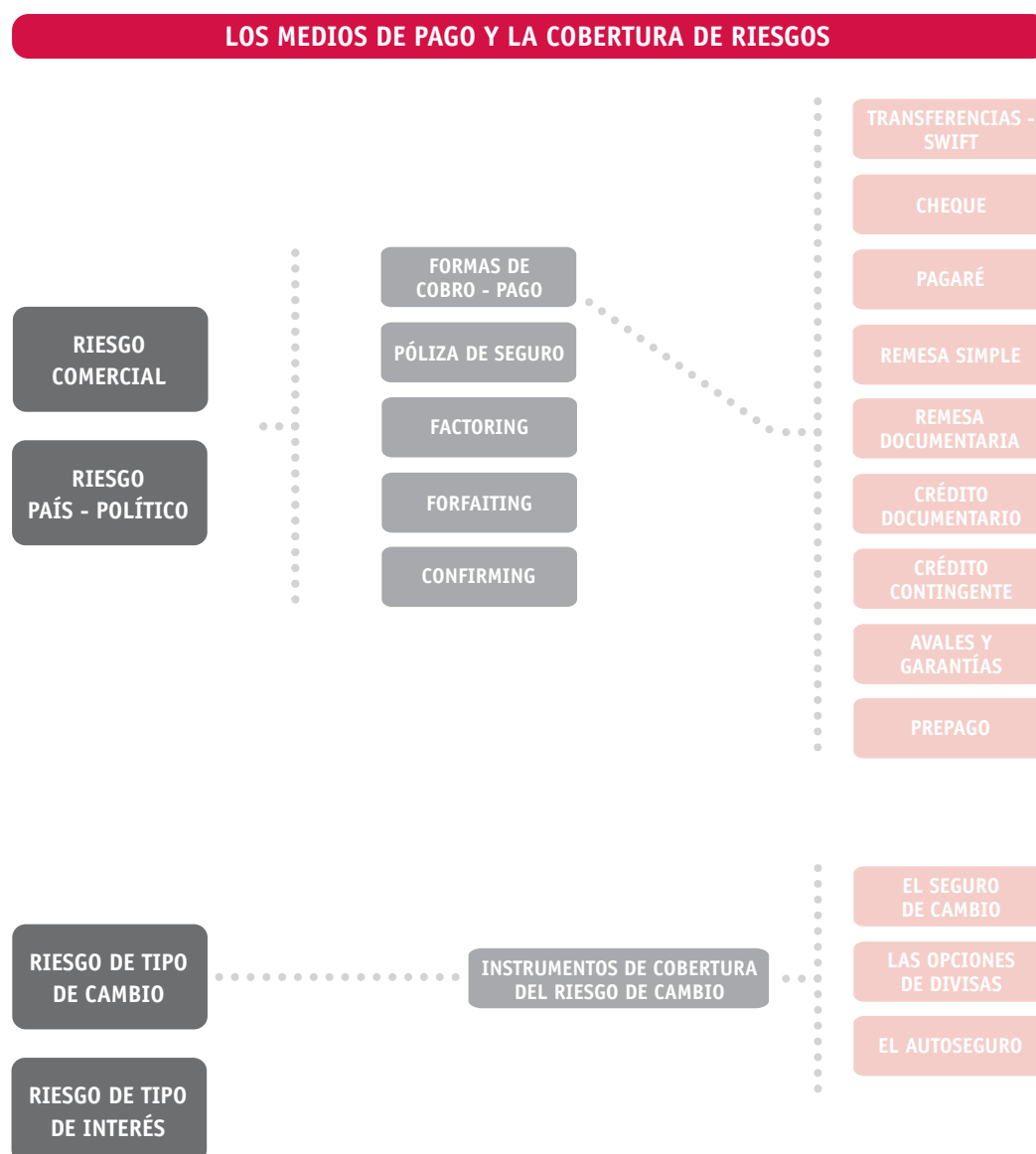
Más información:

http://www.iccwbo.org/	Web oficial de la Cámara de Comercio internacional.
Incoterms 2000	Libro oficial de la Cámara de Comercio Internacional Editorial: CCI. ISBN 84-89924-09-0.
www.remigipalmes.com	En esta web encontrarás materiales gratuitos sobre Incoterms; también encontrarás formación en vídeo.

3.4 Cobertura de riesgos financieros.

A continuación veremos un esquema sobre los riesgos financieros de una operación de compraventa internacional.

En la primera columna tenemos los tipos de riesgo (comercial, político, país, de tipo de cambio y de tipo de intereses). En la segunda columna tenemos las distintas formas de minimizar o cubrir estos riesgos. En la tercera columna tenemos las distintas formas de cobro/pago internacional.



■ **Riesgo país, político y comercial.**

Riesgo país y riesgo político.

Son riesgos que se producen por diferentes situaciones en el país del comprador.

El riesgo país ocurre cuando el país del comprador no aprueba el pago de una operación de compra internacional.

El riesgo político se da porque el gobierno del país comprador decide no pagar sus compromisos internacionales.

Riesgo comercial.

Es el riesgo que se produce porque el deudor no tiene liquidez o porque no es solvente. Es el riesgo que supone que la empresa que compra no pague, bien porque no pueda o porque no quiera pagar.

Como podemos ver en el esquema hay distintas formas de controlar el riesgo comercial. La primera es eligiendo una buena forma de cobro/pago. En el esquema tenemos distintas formas de pago clasificadas de más a menos riesgo.

Pero también tenemos que tener en cuenta que existen otras formas de cubrir el riesgo comercial, como son los seguros de crédito a la exportación (CESCE, COFACE, MAPFRE, etc.), el factoring, el confirming y el forfaiting.

■ **Riesgo divisa y tipo de cambio.**

Riesgo de tipo de cambio.

Es el riesgo positivo o negativo de comprar o vender una mercancía o servicio con una divisa distinta a la nuestra. El riesgo entre divisas se produce como consecuencia de la fluctuación de los tipos de cambio.

Riesgo de tipo de interés.

Es el riesgo de endeudarse con un tipo de interés variable.

Es normal que las empresas busquen financiación en una divisa con tipos de interés más reducidos que el nuestro. Sin embargo se debe tener en cuenta que un incremento de los tipos de interés atraerá mayor inversión del extranjero, de tal manera que los inversores tenderán a vender otras divisas para invertir en la que ofrece mayor rendimiento y esto provocará una variación de los tipos de cambio.

■ *Formas de pago internacional.*

La transferencia.

Evidentemente la transferencia es la forma de cobro menos segura y con más riesgo. El exportador debe enviar la mercancía sin cobrarla y nos pagarán a un vencimiento con una transferencia.

La transferencia es una orden bancaria de pago de un banco a otro. Esta orden es dada por el comprador, por tanto, hasta que éste no se decida a pagar el vendedor no cobrará.

La transferencia se puede realizar de muchas formas, mediante un télex, una carta o un SWIFT, que es la forma moderna de envío electrónico de información entre las entidades bancarias.

El cheque.

Es aquél que emite una entidad bancaria y, por lo tanto, el riesgo de insolvencia del importador está cubierto una vez tengamos en nuestro poder el cheque. Constituye un medio de pago empleado en el comercio internacional, aprovechando las redes de los corresponsales en el extranjero con que cuentan los bancos nacionales. Dado que dichas entidades mantienen cuentas mutuas entre sí, el cheque bancario constituye un mandamiento de pago a un corresponsal extranjero, con cargo a dicha cuenta mutua, a favor de una determinada persona (cheque nominativo), a su orden (cheque a la orden) o al portador (cheque al portador). Como se deduce, este medio de pago se basa en la confianza que merece para el acreedor (vendedor/exportador) la intervención de un determinado banco. Confianza que le permite asimilar la recepción del cheque a un cobro en efectivo metálico.

Podemos diferenciar los cheques en dos grupos: el cheque personal o de empresa y el cheque bancario. Evidentemente si el cheque es bancario y además de un banco de primer orden, el riesgo de impago es muy bajo.

El cheque personal también depende de que el comprador nos lo envíe, pero una vez en nuestro poder tenemos un documento de pago, que si se incumple, nosotros podremos actuar jurídicamente.

A nivel internacional debemos tener en cuenta dos aspectos importantes. El primero es que el cheque procedente de otro país tendrá que viajar físicamente hasta su país de origen para poder ser pagado, a no ser que los dos bancos tengan protocolos de colaboración establecidos. El segundo aspecto, a nivel de asumir más o menos riesgo, es que tenemos que tener en cuenta la legislación en materia de cheques del país emisor. En España aún existe la práctica de extender cheques sin fondos y la legislación, aunque cada vez más restrictiva, no es efectiva. Sin embargo, la legislación francesa es mucho más severa. El resultado es que en Francia puedes pagar con cheque en cualquier establecimiento y en España no.

El pagaré.

El pagaré es muy similar al cheque. Sin embargo, la gran diferencia es que un cheque se puede cobrar inmediatamente, independientemente de la fecha que se ponga en el cheque, y el pagaré tiene una fecha de vencimiento que se tiene que respetar.

Si el pagaré está emitido por una empresa importante o un banco, se puede descontar y, por tanto, es una forma de obtener financiación antes del vencimiento.

Remesas documentarias.

Son también conocidas como *cash against documents* (CAD). El exportador entrega los documentos al banco, para que a su vez los entregue a otro banco y éste al importador.

- Contra el pago del precio estipulado en la factura
- Contra la aceptación de las letras por parte del importador
- Contra el aval del mismo o de su banco

Los documentos se presentan al banco junto a una carta de instrucciones por parte del exportador.

El banco contacta con su banco corresponsal en el país del importador y éste, a su vez, contacta con el importador para comunicarle que ya tiene en su poder los documentos y que puede ir a recogerlos previo pago/aceptación/aval de la operación.

1.- Entrega de documentos contra pago.

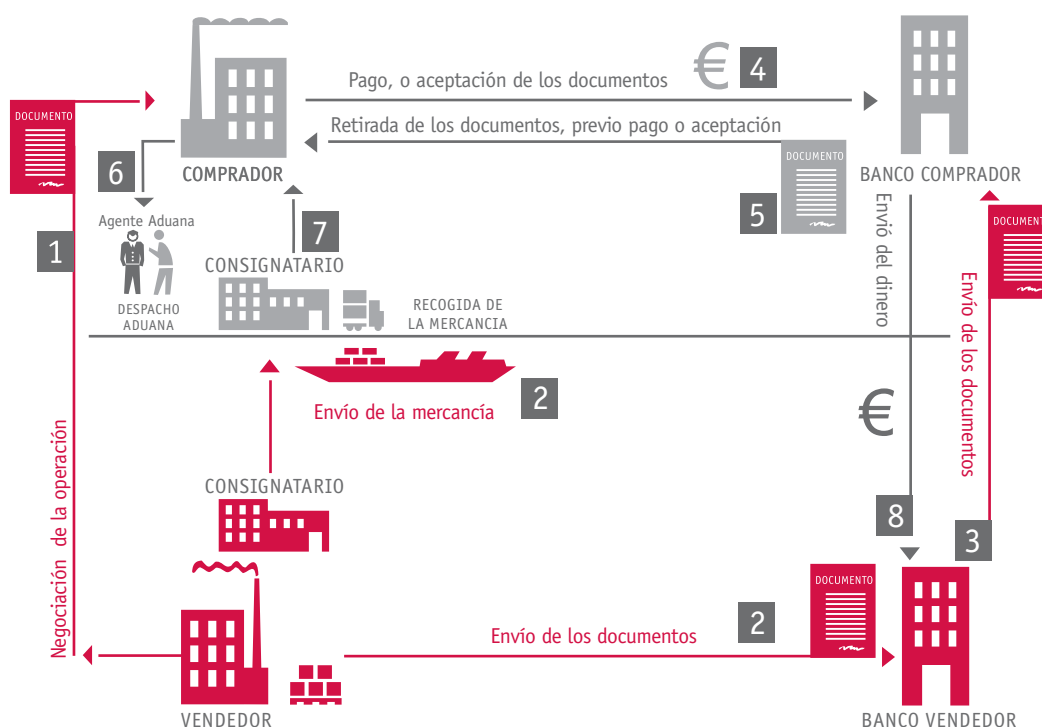
El banco del importador entregará a éste la documentación contra el pago de la operación de exterior. Los documentos comerciales pueden ir acompañados de un efecto, aunque no es necesario. Sólo en caso de impago de la operación, y si la remesa tiene orden de protesto, el efecto tendrá una función específica. Si éste no está aceptado, esta función pierde efectividad.

2.- Entrega de documentos contra aceptación.

El banco del importador entregará a éste los documentos comerciales contra la aceptación de un documento financiero, que en este caso siempre debe acompañar los documentos comerciales.

Después el banco seguirá las instrucciones señaladas en la remesa documentaria referente al efecto financiero (guardar hasta el vencimiento o devolver).

En el siguiente gráfico podemos ver un esquema operativo de una remesa documentaria o *cash against documents* (CAD).



1. Negociación de la operación entre el comprador y el vendedor.
2. Envío de la mercancía al comprador, pero como se deben cumplir con los trámites aduaneros, el comprador sólo podrá acceder a la mercancía si accede a los documentos necesarios para realizar el despacho. El exportador envía los documentos a su banco (banco del vendedor).
3. El banco del vendedor envía los documentos al banco del comprador con una carta de instrucciones para que a su vez éste los envíe al comprador previo pago o aceptación.
4. El comprador avisado por su banco, va a su entidad y paga el importe de la operación.
5. El banco del comprador le da los documentos.
6. El comprador va al puerto y despacha las mercancías en la aduana.
7. El comprador recoge la mercancía y se la lleva a su empresa.
8. El banco del comprador transfiere el dinero y los documentos de pago al banco del vendedor y éste los ingresa en cuenta.

Crédito documentario.

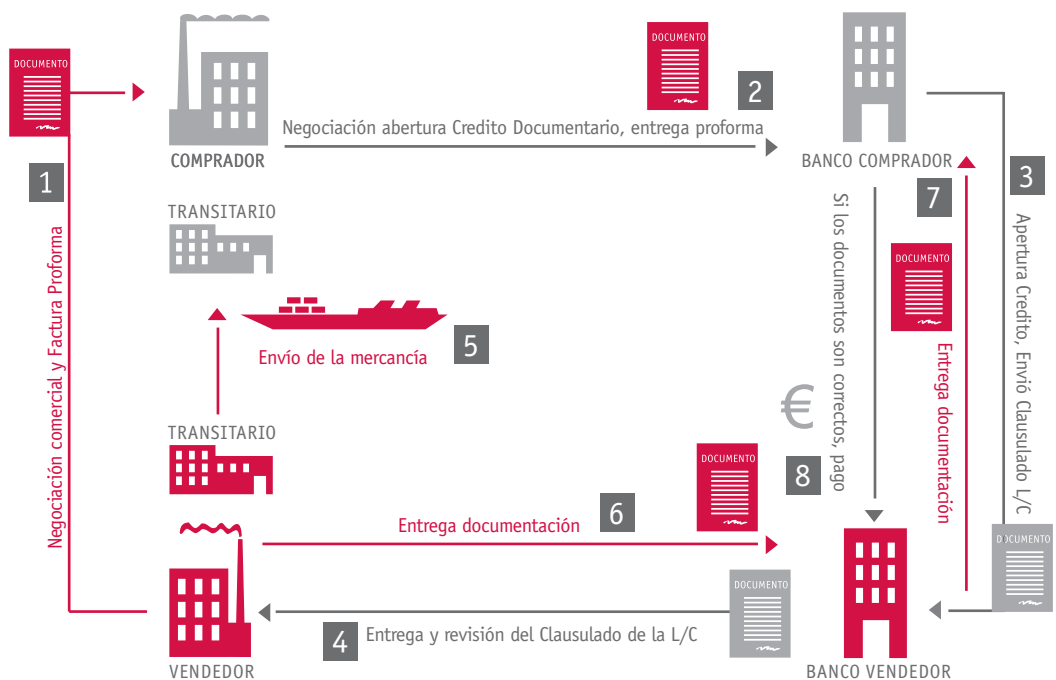
El crédito documentario es una forma de cobro/pago muy utilizada en comercio internacional. El crédito documentario se basa en dos principios.

- El primero es que el vendedor tendrá una garantía bancaria de cobro, por la que se obliga al pago al banco del comprador (banco emisor), no al comprador.
- El segundo principio es que el vendedor sólo tendrá esta garantía bancaria si demuestra documentalmente que cumple con una serie de instrucciones que el comprador exige (se ha de cumplir con el clausulado del crédito documentario).

Es un convenio en virtud del cual un banco (**emisor**), obrando a petición y de acuerdo con las instrucciones de un cliente (**ordenante**) se compromete frente al **beneficiario (exportador)**, directamente o por medio de otro banco (**banco intermediario**) a pagar, aceptar o garantizar una operación, con la condición de que el beneficiario presente o entregue al banco emisor, o intermediario unos documentos, cuyas características concreta el crédito.

Existen una serie de reglas a nivel mundial, utilizadas por los bancos de 175 países que regulan la emisión y utilización de los créditos documentarios, publicadas por la Cámara de Comercio Internacional y que se denominan «Usos y reglas uniformes relativos a los créditos documentarios». La última ha entrado en vigor el día 1 de enero de 1994, UCP 500.

En el siguiente esquema podemos ver cuál es la operativa de un crédito documentario.



1. Negociación de la operación de compraventa entre el comprador y el vendedor.
2. El comprador negocia con su banco la apertura del crédito documentario (banco emisor).
3. El banco emisor realiza el clausulado de la carta de crédito (puntos que debe cumplir el vendedor, beneficiario del crédito documentario) y lo envía al banco del vendedor (banco avisador).
4. El banco avisador envía el clausulado al vendedor que revisa el documento y mira si puede cumplir con las instrucciones.
5. Si el vendedor está de acuerdo, empieza a fabricar la mercancía y la envía al comprador.
6. El vendedor entrega a su banco (avisador) todos los documentos que el clausulado de crédito pide.
7. El banco del vendedor envía los documentos al banco del comprador (emisor).
8. El banco emisor revisa los documentos y pueden pasar dos cosas:
 - a. Los documentos están correctos y el banco paga la operación.
 - b. Los documentos no están bien (tienen reservas). El banco ya no tiene la obligación de realizar el pago. En este caso pide al comprador instrucciones, que pueden ser levantar las reservas y pagar, o bien no pagar.

■ **Recomendaciones.**

Es muy importante plantear bien las operaciones, pero un buen planteamiento estratégico y logístico no sirve de nada si luego no podemos pagar. El prestigio de nuestra firma a nivel internacional se verá severamente afectada si tenemos problemas de pago, por tanto, utilicemos medios de pago que nos garanticen una financiación de la operación. Ésta la podemos obtener con nuestra entidad financiera o bien obtener la financiación de nuestros proveedores.

4. Creación de la empresa.

4.1 Empresario individual autónomo.

El empresario autónomo es una persona física que ejerce en nombre propio, directamente o por medio de un representante, una actividad constitutiva de empresa, de forma habitual.

Pueden serlo las personas mayores de 18 años que tengan libre disposición de sus bienes. Los menores de edad y los incapacitados pueden ejercer, mediante sus tutores, el comercio que hubieran ejercido sus padres o causantes.

El empresario individual responde con el propio patrimonio de las deudas de la empresa. No existe separación entre el patrimonio de la empresa y el particular. La actividad del empresario casado en régimen económico de bienes gananciales puede afectar a los bienes del matrimonio. En Cataluña, el régimen económico del matrimonio, si no se pacta lo contrario, es el de separación de bienes y, por tanto, las deudas de un cónyuge no afectan al otro.

Para iniciar la actividad como empresario individual autónomo no es necesario un proceso previo de constitución ni otorgar escritura pública. La inscripción en el Registro Mercantil no es necesaria, pero se puede hacer si se desea.

La elección de esta forma jurídica puede estar justificada por motivos fiscales y de simplicidad en la constitución y obligaciones formales, si bien, hace falta tener en cuenta el alto riesgo que comporta para quien asume la responsabilidad frente a terceros.

4.2 Sociedad de responsabilidad limitada.

La sociedad limitada es una sociedad capitalista de carácter mercantil con responsabilidad jurídica donde el capital está dividido en participaciones, integradas por las aportaciones de los socios.

No hay un número mínimo de socios para constituir una sociedad de responsabilidad limitada. Las sociedades con un único socio, es decir, las sociedades unipersonales, están obligadas a hacer constar esta circunstancia en el Registro Mercantil y en toda la documentación, correspondencia, facturas, albaranes, etc., de la sociedad, incluyendo el nombre de la misma la expresión «sociedad limitada unipersonal».

Los socios no tienen responsabilidad personal respecto a las deudas de la sociedad, la cual responde con su patrimonio. La responsabilidad de los socios se limita al capital aportado a la sociedad.

El capital social mínimo es de 3.005,06 euros, totalmente suscrito y desembolsado en el momento de su constitución, dividido en participaciones iguales, indivisibles y acumulables.

Las sociedades de responsabilidad limitada tienen personalidad jurídica propia, diferenciada de la de los socios que la integran.

El órgano directivo de la sociedad es la Junta General de socios, que tiene carácter deliberante y los acuerdos se tomarán por mayoría. La Junta se reunirá necesariamente dentro de los seis meses a partir del cierre del ejercicio.

La Junta General nombrará y determinará el sistema de administración:

- Consejo de administración, formado por un mínimo de tres y un máximo de doce miembros.
- Administrador único.
- Dos administradores o más que actúen solidariamente o conjuntamente.

Los socios de una sociedad de responsabilidad limitada tienen los siguientes derechos:

- Participar en el reparto de los beneficios y en el patrimonio resultante de la liquidación de la sociedad.
- Derecho de tanteo en la adquisición de las participaciones de los socios que salgan de la sociedad.
- Derecho a participar en las decisiones sociales y ser elegidos como administradores.
- Derecho de información en los períodos establecidos en las escrituras.

La sociedad de responsabilidad limitada es una sociedad mercantil, de estructura más cerrada y más personalista que la sociedad anónima, coincide con ésta tanto en la estructura corporativa como en la responsabilidad de los socios, pero no es una pequeña sociedad anónima.

Por lo tanto, además de la posibilidad de ser un empresario autónomo, también cabe considerar la posibilidad de crear una sociedad mercantil.

Más información:

<http://www.cambraterrassa.es/ct/empreses:PortadaSeccio>

La Cámara de Comercio realiza de forma habitual cursos y asesoramiento personalizado gratuito sobre los trámites en la creación de empresas.

4.3 Obligaciones fiscales.

Una vez creada la empresa tenemos una serie de obligaciones fiscales que cumplir:

- Si realiza pagos sometidos a retención, ya sea por tener empleados o efectuar pagos a profesionales, ya sea por abonar rendimientos del capital mobiliario (modelos 110 y 190).
- Deberá realizar la declaración anual de operaciones con terceros durante el mes de marzo, cuando en el año anterior hayan realizado operaciones con otra persona o entidad que en su conjunto hayan superado los 3.006 Euros (modelo 347).
- Deberá presentar las declaraciones del IVA.
- Deberá declarar sus ingresos:
 - Si tributa por el IRPF, trimestralmente deberá efectuar los pagos fraccionados a cuenta (130 y 131) y anualmente la declaración del IRPF (modelo D-100)
 - Si tributa por el Impuesto de Sociedades, trimestralmente deberá efectuar los pagos fraccionados a cuenta (modelo 202) y anualmente la declaración del Impuesto de Sociedades.

5. Otras fuentes de información.

www.mcx.es/polco/default.htm	Fichas e informes de 96 países.
www.cia.gov/cia/publications/factbook	Informes de países realizado por la CIA, datos de población, infraestructuras, gobierno, economía, etc.
http://rru.worldbank.org/DoingBusiness	Base de datos del banco mundial con indicadores comparativos de 125 países (productividad, normativas, crecimiento). Para operaciones de inversión.
www.aeat.es	Agencia tributaria.
http://aduanas.camaras.org	Estadísticas de exportación e importación españolas por países y códigos arancelarios.
http://mkaccdb.eu.int	Base de datos de la U.E. con aranceles y documentos necesarios para exportar a países fuera de la U.E.
www.kompass.org	Directorio de empresas, 1,6 millones de referencias, búsqueda por sectores, países, y productos.
www.europages.com	Directorio de 500.000 empresas en 30 países europeos, con 30 categorías de productos servicios.
www.shenkfairs.info	Portal con información de 7.000 ferias internacionales, por países, ciudades y sectores.
http://www.cambraterrassa.es/ct/formacio:Cos/formacio:campusvirtual	La Cámara de Comercio desarrolla cursos a distancia en el campus virtual, de esta forma podrá profundizar en el conocimiento de la materia tratada.
http://www.cambraterrassa.es/ct/formacio:InfoSeccio/cambraterrassa: cursosformacio	La Cámara de Comercio realiza de forma habitual cursos de marketing internacional, de esta forma podrá profundizar en el conocimiento de la materia tratada.
Operativa y práctica del comercio exterior. Curso básico. ISBN: 84-7811-935-3	Curso básico de comercio exterior, muy interesante para aquellas personas que se inician en el comercio exterior. Publicado por el ICEX y el Consejo Superior de Cámaras de Comercio.
http://www.crear-empresas.com/index.html	Portal para la creación de empresas, con toda la información necesaria para crear una empresa tanto mercantil como personal.

Conclusiones

Realmente estar inmersos en un proceso de internacionalización es muy positivo y estimulante, ya que podemos encontrar en todo el planeta productos que satisfagan las necesidades del mercado donde nos encontramos. Tenemos la oportunidad de reducir los costes porque hemos encontrado productos a menor coste o bien hemos encontrado productos novedosos o que nos diferencian de nuestra competencia. Sin embargo, este proceso de internacionalización que nos da la globalización de los mercados se tiene que realizar de forma correcta.

Como podrá haber visto en este manual no es una tarea difícil, pero sí compleja ya que tenemos que tratar información de muchas índoles, estratégica, logística, fiscal, legal y operativa. No sólo debemos planificar estratégicamente la importación, sino que debemos gestionar la operativa y cubrir todos los riesgos posibles.

Si está leyendo este manual, felicidades, ya ha empezado su proceso de internacionalización. Piense que la información por la información no sirve para nada, es importante aplicar los conocimientos. Para que este proceso sea sólido, le aconsejamos que realice aquellos cursos de formación que le ayuden a consolidar la visión general que le ha proporcionado este manual.

Estamos seguros de que esta guía de importación le ayudará a tener una visión global del comercio internacional en el formato de las importaciones. Pero, en cualquier caso, desde la Cámara de Comercio de Terrassa, estamos a su disposición para recorrer con usted este proceso de internacionalización.

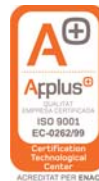


La Cambra

Cambra de Comerç
de Terrassa

Blasco de Garay 29 - 49
08224 TERRASSA
Tel.: 93 733 98 33 / Fax: 93 789 11 65
info@cambraterrassa.es
www.cambraterrassa.es

Delegación
Vallespir 19, 1.^a planta
08173 SANT CUGAT DEL VALLÈS
Tel.: 902 33 98 33 / Fax: 93 576 35 71
delegacio@cambraterrassa.es



Con la colaboración de



INICIA: per la creació
d'empreses

Unió Europea
Fons social europeu
L'FSE inverteix en el teu futur

