

 I n t e r n a c i o n a l i t z a c i ó



Guia per a **nous** **importadors**



La Cambra
Cambra de Comerç
de Terrassa

TÍTOL DE LA PUBLICACIÓ:

Guia per a nous importadors

COORDINACIÓ:

Departament de Comerç Internacional
Cambra de Comerç i Indústria de Terrassa

REDACCIÓ:

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

Amb la col·laboració del
Departament de Treball de la Generalitat de Catalunya (Inicia)
i la Unió Europea

Data d'edició: desembre de 2009

Edita: Cambra de Comerç i Indústria de Terrassa

DL: B-47992-2009

Prohibida la reproducció total o parcial del material i els continguts publicats a la present guia, ja sigui en mitjans escrits, electrònics o de qualsevol altre tipus. Tots els drets reservats a la Cambra Oficial de Comerç i Indústria de Terrassa

©Copyright 2009

G U I A

Presentació

1 - Reflexió i consideracions prèvies a un procés d'importació	07	
1.1 - Motiu que ens porta a iniciar-nos en la importació	07	
1.2 - Experiència anterior	08	
1.3 - Tipus d'importacions	09	
1.4 - Reflexió estratègica sobre la importació	10	
2 - Esquema que cal tenir en compte en un procés d'importació	11	
2.1 - Estratègia	12	
2.2 - Operativa 1	14	
2.3 - Operativa 2	15	
2.4 - Operativa 3	16	
3 - Coneixements bàsics de comerç internacional	17	X
3.1 - Estudi de mercat	17	
Objectius d'un estudi de mercat		E
Procés de selecció dels mercats d'origen		
Fonts d'informació		D
Recomanacions		
3.2 - Duanes d'importació	19	
Partida estadística		N
Procediment duaner d'importació		
Documentació		
Recomanacions		
3.3 - Incoterms i càlcul de costos	28	I
Incoterms		
Càlcul de costos		
Recomanacions		
3.4 - Cobertura dels riscos financers	37	
Risc país, polític i comercial		
Risc de divisa i tipus de canvi		
Formes de pagament internacional		
Recomanacions		
4 - Creació de l'empresa	44	
4.1 - Empresari individual autònom	44	
4.2 - Societat de responsabilitat limitada	44	
4.3 - Obligacions fiscals	45	
5 - Altres fonts d'informació	46	



P R E S E N T A C I Ó



Aconseguir relacions amb mercats exteriors, important productes, béns o serveis, permet a l'empresa millorar els seus subministraments i aconseguir productes que en el mercat propi no existeixen o bé aconseguir-los amb major qualitat.

Des de les cambres de comerç impulsem actuacions perquè les empreses iniciïn, potenciïn o consolidin les seves relacions amb empreses de mercats exteriors. Aquests tipus de contactes són cada cop més extensos, però cal ésser conscients que requereixen certa maduresa, seguretat i claredat d'actuació. Aquests requeriments també existeixen quan es tracta d'importar.

El fet de cercar i trobar proveïdors, assegurar-se que són solvents, preparar la documentació necessària, conèixer-ne els procediments intrínsecs, controlar eficientment els costos, cobrir els possibles riscos, etc. són elements que fan que el procés importador tingui una major complexitat que l'exportador. A més, aquesta multiplicitat s'accentua de forma important quan es tracta d'una empresa que s'inicia en la importació.

És important, per tant, comptar amb unes directrius vàlides que garanteixin que la decisió d'importar, i tot el que comporta, es faci correctament i amb garanties d'èxit, cosa que és precisament l'objectiu d'aquesta guia.

La publicació que presentem es dirigeix a l'empresa que vol començar a importar i descriu la complexitat de tot el procés amb un llenguatge estructurat, clar i amè. Aquestes característiques converteixen aquesta guia en un document de consulta fàcil, que ofereix orientacions per afrontar amb garanties els primers passos de la importació.

La tasca de la Cambra de Comerç i Indústria de Terrassa, com a institució que dona suport a les empreses i vetlla pels seus interessos, és acostar aquesta sensibilitat a la gestió del negoci. Així doncs, convido els emprenedors que s'han decidit a començar el procés importador a tenir en compte el vessant pràctic de tot el que es detalla a continuació, a incorporar-lo en la gestió estratègia del seu negoci i a aplicar-lo. D'aquesta manera, totes les noves empreses importadores executaran millor els seus processos importadors i seran, doncs, més competitives.

Marià Galí i Segués

President de la Cambra de Comerç i Indústria de Terrassa

R E F L E X I Ó

1. Reflexió i consideracions prèvies a un procés d'importació

1.1 Motiu que ens porta a iniciar-nos en la importació

Les relacions empresarials cada cop són més complexes i la gestió d'una empresa de forma professional requereix una sèrie de coneixements previs especialitzats i experiència. Si a aquest àmbit professional afegim que l'entorn de moviments comercials és global, haurem d'incrementar el grau de dificultat en la gestió empresarial, atès que els coneixements han de ser superiors.

Aquests comentaris no ens han de desanimar a l'hora d'iniciar un procés d'internalització, però sí que hem de ser conscients de les dificultats amb les quals ens enfrontem, que, gestionades de forma correcta, ens permeten accedir a grans oportunitats de negoci.

En aquest cas, la guia es refereix a la iniciació d'un procés d'importació, que per la seva naturalesa és una mica més complex que el d'exportació.

És important que ens plantejem el motiu pel qual iniciarem un procés d'internalització en la importació.

Per què hi ha un producte del meu país o d'un país que conec que no existeix a Espanya?

Per què la meua estratègia empresarial passa per millorar el subministrament de matèria primera i he decidit importar-la?

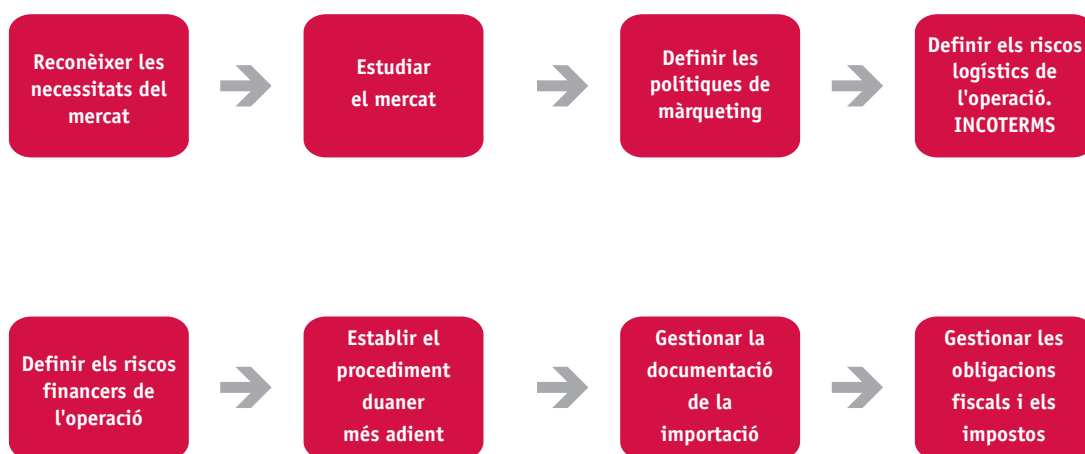
Per què tinc coneixements empresarials i he vist una oportunitat de negoci en l'àmbit internacional que penso explorar amb un pla de negoci, un estudi de mercat i formació?

No tots els motius són vàlids. El procés d'internalització només s'hauria d'iniciar si es té un ferm convenciment del procés d'internalització, es detecta una necessitat real de mercat i aquestes condicions van acompanyades d'una mínima preparació empresarial i de la convicció d'un procés de formació.

1.2 Experiència anterior

L'experiència és un grau i per aquest motiu és molt recomanable haver tingut experiència empresarial prèvia al procés d'inici d'importació i millor encara si aquesta experiència empresarial ha estat en temes internacionals.

Per dur a terme una importació de forma correcta hem de tenir en compte alguns dels temes que exposem en l'esquema següent:



Tot i que no són procediments complicats, s'han de gestionar molts de temes, motiu pel qual és de gran ajut tenir experiència empresarial en les operacions de comerç internacional.

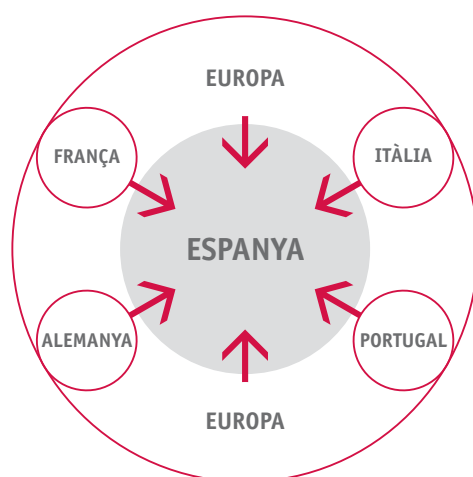
1.3 Tipus d'importació

Abans de seguir endavant haurem de definir bé què és una importació i les seves possibilitats en el comerç internacional.

Definim **importació** com una compra procedent d'un tercer país (fora de la Unió Europea).



Cal que diferenciem la importació de la compra intracomunitària, que anomenarem introducció intracomunitària. Les **introduccions intracomunitàries** són compres entre països de la Unió Europea.



Aquest manual es refereix a les importacions, és a dir, a les compres de països de fora de la Unió Europea.

També podem realitzar una altra classificació de les importacions:

Tipus d'importació	Comentaris
Importacions de béns	Importacions de productes físics que han de passar per les duanes.
Importacions de serveis	Importació de serveis com traduccions, consultoria, formació, etc.
Importacions de llicències	Compra de coneixement per desenvolupar-lo després en el país de destinació.

En aquest manual ens centrarem en la importació de productes.

1.4 Reflexió estratègica sobre la importació

A continuació reflexionarem sobre els diferents usos de les importacions de les empreses:

Usos normals de la importació

* Utilització de la importació per millorar el cost de les matèries primeres de l'empresa. Normalment, pot ésser el pas previ a una implantació, sobretot si el pes de les matèries primeres és molt fort.

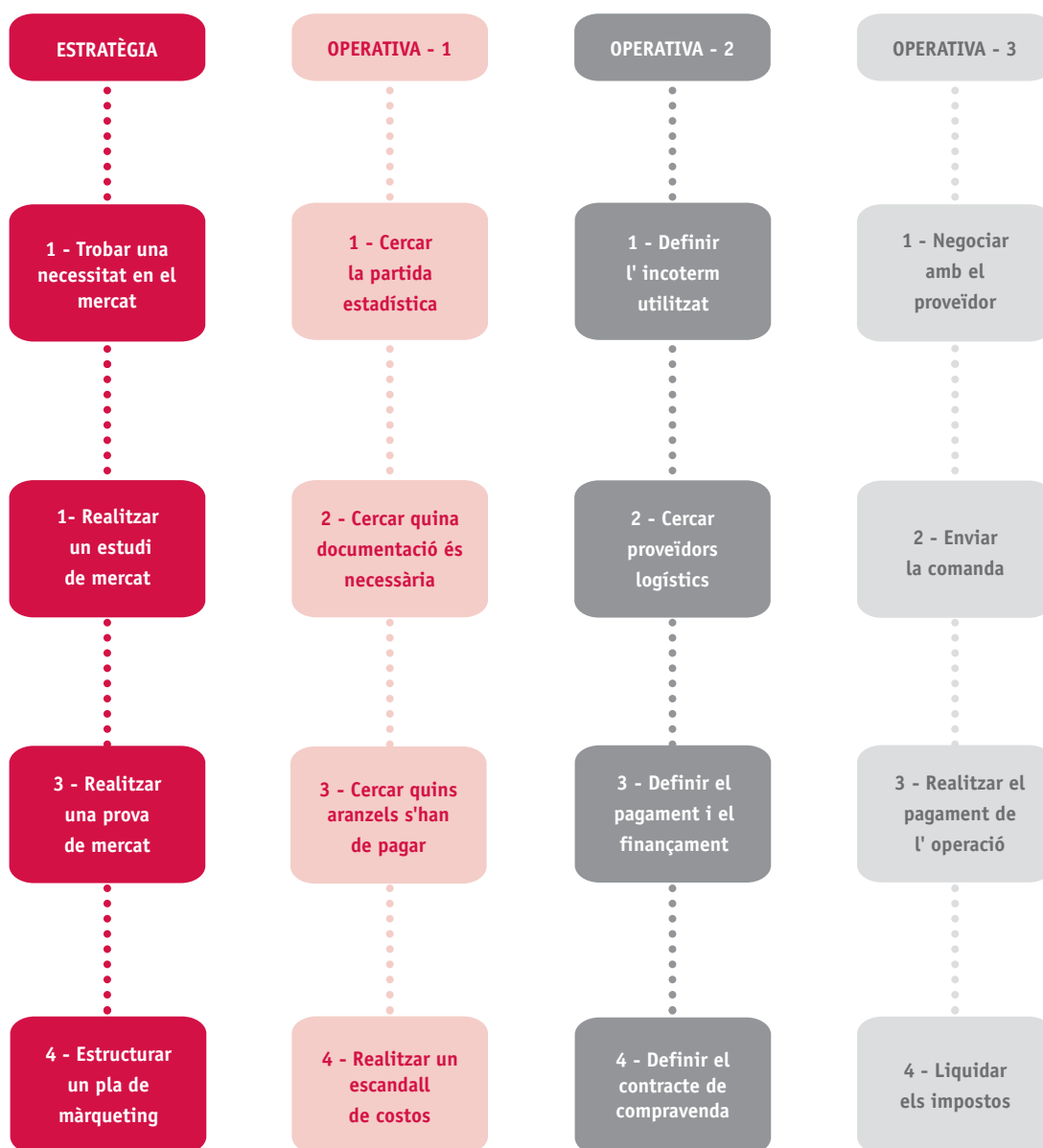
* Importació de productes per distribuir-los en el país del comprador, en aquest cas el comprador importador realitza funcions de distribuïdor importador. Normalment aquests productes ja estan acabats i preparats per ser venuts en el mercat de l'importador i de vegades se'n canvia l'embalatge i les etiquetes.

* Finalment, cada cop adquireix més importància la compra de productes a l'exterior i que no entren en el país del comprador, sinó que s'envien directament a un tercer país en el qual el comprador té una fàbrica o un client final.

Recomanació

Hem d'anar amb molt de compte quan importem productes que puguin esdevenir obsolets o fer-se malbé perquè siguin peribles.

2. Esquema que cal tenir en compte en un procés d'importació



En aquest esquema podem veure les passes que cal seguir en les diferents fases d'una importació: en primer lloc, l'estratègia que cal seguir i en segon lloc, les diferents passes operatives que s'han de realitzar. Algunes d'aquestes passes es poden fer de forma conjunta.

A continuació, desenvolupem cadascun d'aquests punts.

ESTRATÈGIA

En primer lloc, ens centrarem en els aspectes relacionats amb l'organització de la importació i l'estratègia.

1 - Trobar una necessitat en el mercat

El primer aspecte, molt important, és trobar un producte o un servei que el mercat necessiti.

Existeixen diferents perills que hem de tenir en compte:

Satisfer necessitats del mercat

* El producte és molt bo però és massa avançat per al mercat, el mercat encara no el necessita o no l'entén.

* El producte és bo però no satisfà les necessitats del mercat.

* El producte funciona molt bé en un altre mercat però no en aquell en el qual el volem introduir.

Si no hi ha una satisfacció real del mercat, una necessitat detectada, no val la pena continuar el projecte d'importació. Aquesta satisfacció no la podem basar en una intuïció o en una experiència pròpia sobre el producte, sinó que l'hem de comprovar en el mercat.

No entrarem tampoc en la discussió relativa a si les necessitats s'han de crear o s'han de satisfer, ja que la majoria de les empreses només poden accedir a satisfer necessitats, atès que crear-les té un cost econòmic molt important.

Només si tenim expectatives raonables que satisfarem el mercat, continuarem amb el punt dos.

2- Realitzar un estudi de mercat

La realització de l'estudi de mercat és molt important per veure si el producte o el servei ja es troba present en el mercat de destinació, quin és el mitjà de distribució, els preus que el mercat paga o podria pagar, quins trets del producte o del servei aprecia el mercat, com ens diferenciem de la competència, analitzar les estadístiques d'importació de la mateixa partida estadística, etc.

És evident que per a una PIME, l'estudi de mercat ha de ser molt operatiu i normalment el durà a terme l'importador mateix. La realitat ens mostra que les PIME no encarreguen aquests estudis a empreses especialitzades, atès que fer-ho resulta massa car i el tipus d'informació que se cerca és general.

3 - Realitzar
una prova
de mercat

Gràcies a l'estudi de mercat realitzat, hem comprovat que hi ha possibilitats reals en el mercat, tant en necessitat com en possibilitat de poder-s'hi introduir i, per tant, és el moment de fer una petita prova de mercat. Aquesta prova consisteix a introduir el producte o el servei en el mercat i fer un test d'acceptació, tant en el públic final com en el canal.

Aquesta prova ens permetrà corroborar tota la informació que sabíem de forma teòrica i portar a terme els canvis que siguin necessaris abans de realitzar una importació important.

També ens permet aconseguir unes comandes mínimes del mercat, per poder importar una quantitat que s'assembli a la unitat mínima de compra necessària perquè els costos logístics siguin els mínims possibles.

4 - Estructurar
un pla de
màrqueting

Finalment, si els tres punts anteriors han estat positius, començarem a estructurar un pla de màrqueting detallat de l'àrea del negoci: preus de mercat, quantitat que pot absorbir el mercat, canals de distribució possibles, pla de comunicació, etc.

El pla de màrqueting ens marcarà l'esquema estratègic d'actuació i el pla d'acció per al proper any o campanya.



Paral·lelament al desenvolupament del procés estratègic de l'esquema, necessitarem anar desenvolupant alguns dels dispositius de l'esquema, ja que per decidir a quin preu s'ha de vendre un producte en el mercat primer s'ha de fer un escandall de costos del procés d'importació i per això és necessari haver decidit l'incoterm.

OPERATIVA - 1

A continuació desenvoluparem l'esquema de l'operativa 1.

1 - Cercar la partida estadística

Una de les informacions que cal que trobem en primer lloc és la partida estadística. Aquesta partida és una numeració que tenen tots els productes i que normalment està composta per deu dígits i serveix per classificar el tipus de mercaderia (com un codi de barres). A partir d'aquest número, podem cercar estadístiques, saber quin és l'aranzel (els impostos) que hem de pagar a l'entrada del producte al país de destinació, etc.

A l'apartat de coneixements bàsics d'aquesta guia podreu aprofundir sobre aquest tema.

2 - Cercar quina documentació és necessària

A partir de la partida estadística, haurem de cercar quins documents seran necessaris per poder fer el despatx de duanes d'importació al país de destinació. Alguns d'aquests documents són la factura comercial, la llista de paqueteria, el certificat d'origen, el document de transport, EUR-1, Form A, etc.

La mateixa partida estadística és la que defineix els documents necessaris per a l'entrada d'un determinat producte a un determinat país. Sense aquests documents, l'entrada del producte al país de destinació és impossible.

3 - Cercar quins aranzels s'han de pagar

També a partir de la partida estadística s'obtidran els aranzels que cal pagar. Aquests aranzels depenen del tipus de producte i de la seva procedència, és a dir, dels acords comercials entre els dos països o entre els blocs de països. En el nostre cas, com que Espanya forma part de la Unió Europea, dependrà dels acords entre la Unió Europea i el país d'origen.

L'aranzel és la base del pagament d'altres impostos, com l'IVA o impostos especials depenent del tipus de producte importat.

4 - Realitzar un escandall de costos

Un cop identificat l'aranzel i, per tant, els impostos que cal pagar, començarem per realitzar un escandall de costos, la qual cosa vol dir que cal començar a sumar tots els costos que hi ha per portar el producte al país de destinació. Aquests costos són de tipus logístic, financer o operatiu de la mateixa empresa. És molt important saber el valor del producte en el mercat de destinació.

Per això, ens ajudaran de forma definitiva els incoterms, que són uns termes de comerç internacional establerts per la Cambra de Comerç Internacional perquè el comprador i el venedor sàpiguen els costos i els riscos que cadascú ha d'assumir.

A l'apartat de coneixements bàsics d'aquest manual podreu aprofundir sobre aquest tema.

OPERATIVA - 2

Comencem a treballar el segon nivell de l'operativa.

1 - Definir l'incoterm utilitzat

A totes les operacions de compravenda internacional s'utilitzen incoterms. És important negociar amb el venedor l'incoterm amb el qual es realitzarà l'operació. En aquesta negociació s'establirà un incoterm en relació amb els costos i els riscos que cadascuna de les parts vulgui assumir, cosa que també dependrà de la gestió dels costos logístics, com el transport o l'assegurança.

Els incoterms que desenvoluparem en el següent tema són tretze i responen a les següents sigles: EXW, FOB, FCA, FAS, CFR, CPT, CIF, CIP, DES, DEQ, DAF, DDU i DDP.

2 - Cercar proveïdors logístics

Tant per realitzar l'escandall de costos com per negociar l'incoterm i saber a qui li surt millor el preu dels costos logístics intermedis, hem de negociar amb els proveïdors logístics, com transportistes, transitaris, consignataris, operadors logístics, companyies d'assegurances, agents de duanes, etc.

Si bé és cert que el transitari és un gestor de transport que ens pot unificar tots els serveis, hem de comparar preus i la qualitat del servei.

3 - Definir el pagament i el finançament

Un altre dels aspectes que hem de negociar i tenir clar és el finançament de l'operació de compra internacional. La forma de pagament utilitzada ens pot facilitar el dit finançament.

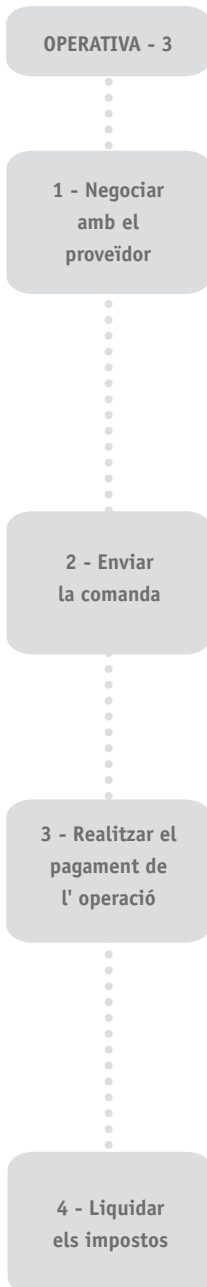
Per exemple, si per pagar utilitzem un crèdit documentari, segurament en la negociació amb el proveïdor aconseguirem un millor termini de pagament, atès que el crèdit documentari té garantia bancària. Hem de negociar amb el venedor o amb el nostre banc aquests termes abans de tancar l'operació d'importació.

Evidentment, per realitzar l'escandall hem de saber els costos del finançament i la forma de pagament i per realitzar la negociació amb el proveïdor hem de conèixer i assegurar els riscos amb què ens podem trobar.

4 - Definir el contracte de compravenda

Un cop realitzats els escandalls i la negociació de l'incoterm ja coneixem els nostres costos i riscos logístics. A continuació hem de plantejar els costos i els riscos financers i, posteriorment, hem de deixar per escrit tota la informació en un contracte de compravenda.

No totes les empreses utilitzen un contracte de compravenda, però és molt interessant per al comprador poder definir molt bé les característiques i la descripció de la mercaderia. També hauríem de tenir en compte altres possibles contractes per blindar la nostra tasca comercial, com podria ser un contracte de distribució.



Comencem a treballar en el tercer nivell de l'operativa en un esquema d'importació. Com ja hem vist en els altres nivells aquestes tasques operatives es poden portar a terme en paral·lel.

La negociació és molt important en una operació de comerç internacional, atès que s'hi defineix el conjunt de l'operació. Per negociar bé cal tenir coneixements de comerç internacional, del producte o del servei en qüestió i també de tècniques de negociació. Per això, la formació empresarial en aquests conceptes que hem desenvolupat és molt important.

Una bona negociació amb el client o el proveïdor i amb els intermediaris logístics ens permetrà assegurar els riscos de l'operació d'importació i reduir en gran mesura els costos. Aquesta reducció de costos pot ser la que ens permeti ser competitius en un determinat mercat.

Un cop realitzats la negociació i el contracte, podem enviar al proveïdor la comanda en què es detallaran els aspectes clau de l'operació, la descripció de la mercaderia, les quantitats, els preus, els terminis de lliurament, les formes de pagament, etc.

Una comanda degudament emplenada i signada a vegades fa la funció de contracte de compravenda, sobretot en operacions petites i realitzades per PIME.

El pagament de l'operació es pot realitzar abans o després de l'enviament de la mercaderia per part del venedor. Tot dependrà de la negociació que s'hagi dut a terme i dels acords.

En les primeres operacions si no hi ha garantia bancària i en operacions realitzades per PIME, és normal que el pagament de l'operació es dugui a terme abans de la sortida de la mercaderia de les instal·lacions del venedor. En successives operacions el comprador intenta allargar el termini de pagament.

Finalment, un cop ha arribat la mercaderia al país de destinació, es durà a terme el despatx de duanes i, per tant, la liquidació dels impostos d'importació, que, depenent de l'incoterm pactat, la realitzarà l'importador o l'exportador.

També hem de tenir en compte que una empresa té obligacions fiscals i jurídiques dins del país en què porta a terme la seva activitat.

3. Coneixements bàsics de comerç internacional

3.1 Estudi de mercat

■ Objectius d'un estudi de mercat

Per a l'importador existeixen dos tipus d'estudi de mercat.

En primer lloc, l'estudi del mateix mercat al qual van destinats els productes de la compra, ja sigui per transformar-los o per distribuir-los.

En segon lloc, l'estudi d'altres mercats per realitzar bones compres, mercats de subministrament.

ELS OBJECTIUS BÀSICS DE LA INVESTIGACIÓ DE MERCATS

On anar	Selecció dels mercats més favorables.
Com arribar-hi	Selecció de la forma d'entrada, el canal de distribució, la inversió, i la llicència.
A qui vendre	Identificació i trets dels clients potencials.
Què oferir	Identificació dels productes que necessita el mercat i els preus que està disposat a pagar.
Quant cal invertir-hi	Quins recursos econòmics i humans cal invertir-hi i quina rendibilitat se'n pot obtenir.

■ Procés de selecció dels mercats d'origen

Partim d'un potencial de selecció de tots els països del món per acabar definint zones geogràfiques d'interès.

Utilitzem informació secundària, és a dir, dades que ja hi ha al mercat. Això és una investigació *desk research*, per a la qual no necessitem desplaçar-nos al mercat que estem analitzant, ja que es pot fer des del despatx.

Aquesta investigació la basem en tres criteris -potencial, accessibilitat i seguretat-, en funció dels quals preseleccionarem els mercats més favorables.

S'aprofundeix més en la investigació analitzant els possibles proveïdors, l'oferta i el cost dels productes posats a la duana del mercat d'origen. Aquesta informació l'obtenim desplaçant-nos als mercats individualment o per mitjà d'una missió comercial, una fira, etc.

Finalment, seleccionem el mercat objectiu per a les nostres compres.

■ **Font d'informació**

És molt important saber on podem obtenir la informació per realitzar el nostre estudi de mercat, ja sigui el mercat de consum o el mercat de compra.

Per exemple, amb les estadístiques d'importació i exportació podem saber si el país en qüestió és productor i exportador d'un determinat producte (partida estadística) o bé si aquest país compra a tercers països.

Una altra informació útil poden ser les estadístiques espanyoles i mundials, la informació de país i les bases de dades d'informació de mercats.

Pot trobar aquesta informació a:

ICEX: www.icex.es

ACC10: www.acc10.cat

Oficines comercials de les ambaixades espanyoles: www.oficinascomerciales.es

Cambres de comerç internacionals: www.camaco.es

Assessories especialitzades de cada país

Oficines comercials d'altres països a Espanya

Associacions d'exportadors

Bases de dades especialitzades (D&B, Kompass, Nielsen, etc.)

Internet

Bancs

■ **Recomanacions**

En algunes ocasions podem trobar estudis ja realitzats dels productes que estem important o de productes complementaris. Cal tenir en compte que siguin actualitzats. Estudis de tres o quatre anys d'antiguitat poden estar obsolets.

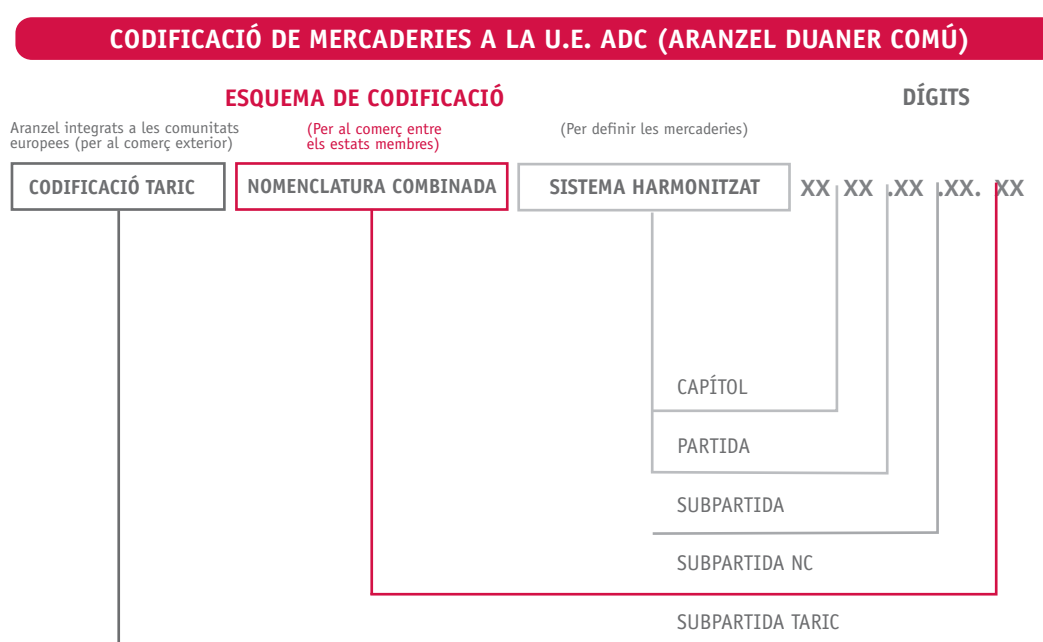
Per a PIME o empreses que comencen es recomana que elles mateixes realitzin un estudi amb l'ajuda de les fonts que s'han esmentat amb anterioritat. Normalment, no calen estudis massa exhaustius.

Abans de començar l'estudi de mercat és important saber molt bé la informació que necessitem i la que és rellevant. D'aquesta manera, serem més eficaços i eficients.

3.2 Duanes d'importació

■ Partida estadística

La codificació per definir les mercaderies en l'àmbit duaner s'anomena codificació TARIC. Els sis primers dígit (sistema harmonitzat) serveixen per definir les mercaderies i els altres dígit, per saber els aranzels que té el producte en la importació, si hi ha acords amb grups de països, i els documents necessaris per a la importació.



Per a la importació de productes s'utilitzen els deu dígit de la codificació TARIC. La partida aranzelària són els quatre primers dígit de la partida estadística.

A continuació hi ha un exemple de classificació aranzelària de mercaderies:

(Accedim a la pàgina web www.taric.es; "Acceso a servicios"; "Demo Arancel netTaric"; "Entrar en la demo de netTaric".)

CANELONS DE CARN

Hem de tenir en compte que aquest producte és de la secció IV de "Productos de la industria alimentaria; bebidas, líquidos alcohólicos y vinagres; tabacos y sucedáneos del tabaco elaborados".

Dins de la secció IV, els canelons es classifiquen en el capítol 19: "Preparaciones a base de cereales, harina, almidón, fécula o leche, productos de pastelería". En aquest capítol trobem les partides següents:

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 cas del producte que estem analitzant, la classificació correspon 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.*

Els canelons els classifiquem a l'apartat 1902.20. La classificació d'aquest apartat és la següent:

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*

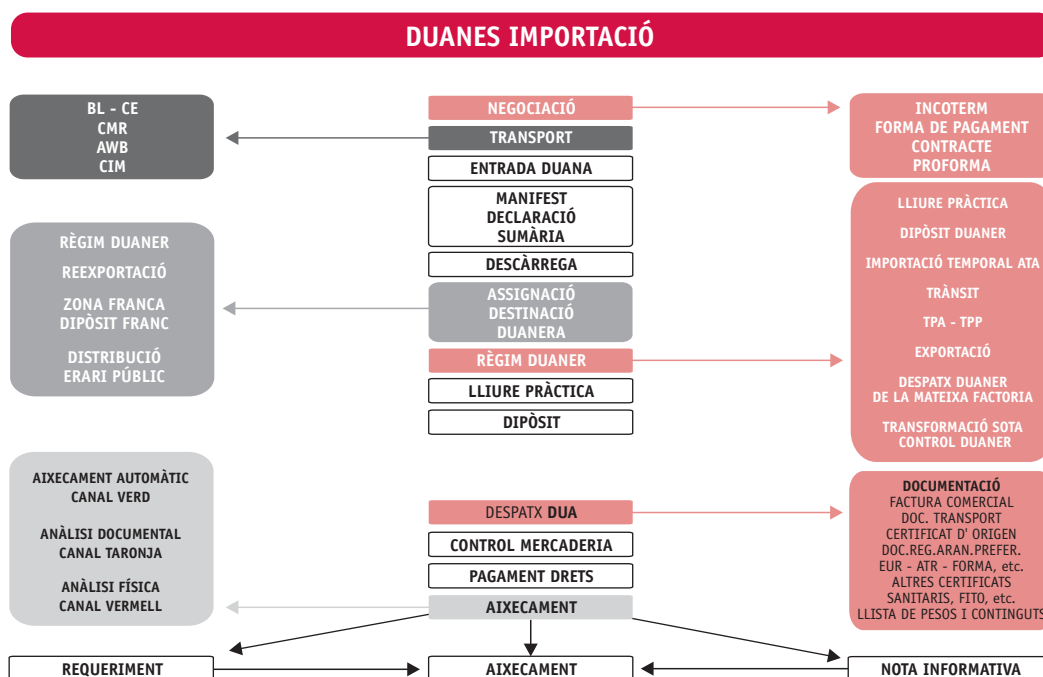
El codi TARIC (o partida estadística) dels canelons de carn és 1902.20.30.00.
(Font: www.taric.es)

www.taric.es	Podem trobar-hi la partida estadística d'un producte, els aranzels i els impostos que s'hauran de pagar, els documents necessaris per al despatx, etc. S'ha de pagar pel servei.
http://ec.europa.eu/taxation_customs/dds/faqtar_es.htm	Preguntes freqüents sobre el TARIC.
http://www.aeat.es/wps/portal/Navegacion?channel=9eefc44a81f8110VgnVCM1000004ef01e0a___&ver=L&site=56d8237c0bc1ff00VgnVCM100000d7005a80___&idioma=es_ES&menu=0&img=0	Pàgina web d'Hisenda, per a la consulta del TARIC; cal el codi d'usuari d'Hisenda.
Transitari o agent de duanes	Els transitaris o agents de duanes també ens poden realitzar aquesta tasca, normalment si ja en som clients. Podem cercar a Google o que una persona de confiança ens en recomani un.

■ Procediment duaner d'importació

En el següent esquema observem el procediment normal en una importació en la duana.

A l'eix central de l'esquema veiem el procediment habitual d'una importació i en els eixos dret i esquerre veiem les diferents possibilitats duaneres d'una importació.



No obstant això, ens centrarem en el procediment habitual de despatx d'una importació. Comentarem els punts de la part central de l'esquema.

NEGOCIACIÓ

El procés d'una importació comença amb una negociació entre les dues parts: el comprador i el venedor. En aquest procés cal negociar:

- a) Els incoterms que s'utilitzaran per realitzar la compravenda: EXW, FCA, FAS, FOB, CFR, CIF, CPT, CIP, DAF, DES, DEQ, DDU o DDP.
- b) La forma de pagament: transferència, xec, pagaré, remesa documentària o crèdit documentari, entre altres.
- c) La negociació normalment es fa palesa en un contracte de compravenda internacional.
- d) La forma del contracte.

TRANSPORT

En qualsevol operació de compravenda internacional alguna de les parts haurà de triar el mitjà de transport per transportar la mercaderia en qüestió. L'elecció del mitjà de transport ha d'atendre diferents criteris, com el cost o la durada del trajecte.

Els diferents documents que cal utilitzar en funció del mitjà de transport són:

Document	Comentaris
B/L (<i>Bill of Lading</i>)	El document B/L (Bill of Lading) o coneixement marítim és el document que recull el contracte de transport marítim internacional.
CMR	En transport internacional per carretera, la carta de port agafa el nom de CMR (regulada pel conveni CMR).
AWB (<i>Air Way Bill</i>)	L' AWB (Air Way Bill) o coneixement aeri és el document que recull el contracte de transport aeri internacional i el justificant de lliurament de la mercaderia a bord de l'avió.
CIM	El CIM és el principal document generat en el transport internacional ferroviari. És la carta de port ferroviari.
FIATA B/L	És un document de transport multimodal; en un sol document es gestionen diversos mitjans de transport.

ENTRADA A LA DUANA

El procediment duaner en la importació comença amb l'arribada de la mercaderia d'un tercer país a la frontera del territori duaner de la comunitat.

MANIFEST O DECLARACIÓ SUMÀRIA

La primera obligació de l'introduïdor de la mercaderia és la presentació de la declaració sumària davant la duana d'entrada juntament amb una relació que n'inclou la descripció. Les mercaderies que s'han d'importar o exportar s'han de situar en alguna zona de control duaner, com dependències portuàries i terminals de càrrega a aeroports internacionals, a estacions internacionals de ferrocarril i a estacions internacionals TIR (camions).

DESCÀRREGA

Un cop s'ha admès el manifest per la duana ja es pot efectuar la càrrega sobre el buc, l'avió o el ferrocarril (exportació) o la descàrrega en la terminal de càrrega marítima, aèria o ferroviària (importació). En els enviaments o les entrades de mercaderia per camió, no sol efectuar-se la càrrega o la descàrrega a la terminal internacional de camions situada a la duana (tot i que és possible).

ASSIGNACIÓ DE LA DESTINACIÓ DUANERA

Les mercaderies no comunitàries ubicades en els recintes duaners abans del termini establert hauran de rebre una de les següents destinacions duaneres:

- 1) Inclusió en algun dels règims duaners que estan previstos en el Codi duaner comunitari.
- 2) Reexportació fora del territori duaner comunitari.
- 3) Introducció a una zona franca.
- 4) Destrucció o abandonament en benefici de l'erari públic.

RÈGIM DUANER

Si l'operador vol incloure una mercaderia en un règim duaner haurà de formalitzar davant l'autoritat duanera una declaració per vincular la mercaderia al dit règim. Els règims duaners previstos al Codi duaner són els de la part dreta de l'esquema.

LLIURE PRÀCTICA/ CONSUM

Amb el compliment de les mesures comunitàries de política comercial, és a dir, amb el pagament d'aranzels, antidúmping, contingents, etc., les mercaderies no comunitàries passen a ser comunitàries. La mercaderia declarada en el règim de lliure pràctica no paga els impostos indirectes, l'IVA ni els impostos especials en el cas que hi estigui subjecta.

La mercaderia que s'importa en el règim duaner de lliure pràctica no es pot vendre en el territori duaner comunitari fins que no es facin efectius els impostos indirectes a l'Estat membre de destinació.

El règim de lliure pràctica s'utilitza en operacions d'importació en les quals una mercaderia entra en el territori duaner de la comunitat per un Estat membre però es vendrà en un altre. Per exemple, una empresa espanyola realitza una importació a través d'una duana espanyola i part de la mercaderia es distribueix a la Península i la resta a Itàlia i França. L'empresa ha de separar les mercaderies que seran objecte de venda a la Península i, per tant, es realitza una importació a consum i s'abonen a la duana els drets aranzelaris a la importació i l'IVA, de les que es vendran a empreses domiciliades a altres països de la Unió Europea. En aquest darrer cas, les mercaderies es declararan a lliure pràctica i es paguen únicament els drets aranzelaris a la importació. El subjecte passiu de l'IVA en aquest cas serà el comprador de la mercaderia en el país en què es vengui la mercaderia.

La importació de mercaderies a consum és el règim general d'importació de mercaderies i en aquest cas implica el pagament dels drets aranzelaris a la importació i de la resta de mesures de política comercial, com drets antidúmping i contingents i dels impostos indirectes que graven la mercaderia (IVA i impostos especials). Un cop pagats els drets aranzelaris, la mercaderia esdevé comunitària i, amb el pagament dels impostos indirectes, l'objectiu de la importació és el consum o la revenda posterior de la mercaderia en el territori fiscal de l'Estat membre en què es realitza el despatx.

DIPÒSIT DUANER

El dipòsit duaner comunitari es defineix com un lloc, reconegut per les autoritats duaneres i sotmès al seu control, en el qual poden emmagatzemar-se mercaderies. Les mercaderies poden ser:

- Mercaderies no comunitàries, sense que estiguin sotmeses als drets d'importació ni a mesures de política comercial.
- Mercaderies comunitàries.

Tipus de dipòsits en funció de la propietat i la gestió

- Dipòsits públics: són de titularitat pública i els pot utilitzar qualsevol persona per dipositar-hi mercaderies.
- Dipòsits privats: són de titularitat privada i estan autoritzats per l'autoritat duanera i només els poden utilitzar determinades persones.

DESPATX DUA

L'importador o el representant han de presentar una declaració d'importació davant l'autoritat duanera per incloure la mercaderia en el règim duaner d'importació corresponent. En el cas que es paguin els drets aranzelaris, la importació es realitzarà a lliure pràctica i en el cas que es paguin tant els drets aranzelaris com els impostos indirectes la importació es realitzarà a consum.

El document oficial utilitzat en totes les duanes és el document únic administratiu (DUA) d'importació.

La declaració duanera es pot presentar en suport paper i també per mitjà del procediment informàtic EDIFACT, utilitzant Internet com a mitjà de comunicació.

L'importador o el seu representant han de presentar els següents documents mercantils referents a la importació que es realitza i que es detallen a la columna de la dreta de l'esquema i a continuació:

- La factura comercial.
- Els documents de transport.
- El certificat d'origen.
- Els documents en règims aranzelarís preferents: EUR, ATR, FORM A, etc.
- Altres certificats sanitaris, fitosanitaris, etc.
- La llista de pesos i continguts.

CONTROL DE LA MERCADERIA

Existeixen dos tipus de controls: el control documental i el control físic.

En el control documental la duana comprova que la documentació aportada es correspon amb la declarada, que és la necessària per al règim sol·licitat i que coincideix amb les dades de la declaració. La duana també podrà sol·licitar documentació complementària en el cas que ho consideri oportú.

Després de realitzar el control documental, la duana pot decidir que realitzarà el reconeixement físic de la mercaderia, cosa que ha de comunicar a la persona interessada.

El control físic s'ha de dur a terme amb la presència del declarant o del seu representant i les despeses que generi aniran a càrrec del declarant. Les despeses que poden produir-se es deuen al trasllat de la mercaderia, a la seva manipulació i a l'extracció de mostres per realitzar una anàlisi en cas que es consideri necessari. La duana ha d'anotar en el DUA el resultat del reconeixement que s'ha efectuat.

PAGAMENT DE DRETS

Al mateix temps que es duu a terme l'admissió de la declaració a la duana, es calculen els drets aranzelarís basant-se en les dades incloses a la declaració i utilitzant la informació del TARIC.

L'import calculat dóna lloc a la liquidació del deute meritat i s'ha d'ingressar abans que es produeixi l'aixecament de la mercaderia.

Els principals drets que s'han de pagar són: l'aranzel, les mesures de política comercial com els drets antidúmping, l'IVA, els impostos especials en el cas que n'hi hagi, com en el cas dels hidrocarburs i l'alcohol.

AIXECAMENT

Un cop s'hagin liquidat o avalat els drets d'importació, les autoritats duaneres concedeixen l'autorització per a l'aixecament de les mercaderies importades de la zona de control duaner. A partir de l'aixecament, les mercaderies poden viatjar fins al magatzem de l'importador o del transportista internacional a Espanya.

AIXECAMENT AUTOMÀTIC - CANAL VERD

En aquest cas les mercaderies es despatxen sense comprovació.

AIXECAMENT DOCUMENTAL - CANAL TARONJA

En aquest cas s'efectua un control documental de las mercaderies.

ANÀLISI FÍSICA - CANAL VERMELL

A més del control documental, es practica un reconeixement físic a les mercaderies.

NOTA INFORMATIVA O REQUERIMENT

Abans de l'aixecament, si hi ha alguna disconformitat es realitzarà una nota informativa o un requeriment depenent de la gravetat.

■ Documentació

Document	Característiques	On trobar-lo
Factura comercial	Factura amb validesa comptable.	L'emet el venedor.
Factura proforma	Factura sense valor comptable, que serveix per definir l'operació comercial.	L'emet el venedor.
Contracte de compravenda	No és obligatori però sí recomanable.	L'emet qualsevol de les dues parts.
Llista de paqueteria	Detall de la mercaderia, els pesos i els continguts.	L'emet el venedor.
Certificat d'origen	Demuestra l'origen de la mercaderia.	Cambra de Comerç.
EUR-1	Demuestra l'origen de la mercaderia i els acords comercials entre els dos països, reducció aranzelària en la importació.	El proporcionen el transitari o l'agent de duanes.
DUA	Document únic administratiu, necessari per realitzar importacions i exportacions. És un document molt important, sense el qual no podem realitzar el despatx de duanes.	L'agent de duanes és l'encarregat de realitzar-lo.
Quadern ATA	És necessari per a les importacions o les exportacions temporals. A l'entrada i a la sortida del país de destinació no es paguen impostos.	Cambra de Comerç.

Més informació:

<p>http://casce.camaras.org/cascedoc/</p>	<p>Web del Consell Superior de Cambres, en la qual trobareu una guia dels documents d'importació i exportació. Es poden veure els documents físicament.</p>
<p>http://casce.camaras.org/default.asp</p>	<p>Web del Consell Superior de Cambres, en la qual trobareu les preguntes i respostes més freqüents en comerç internacional i també s'hi inclouen els documents que s'utilitzen en comerç internacional.</p>

■ **Recomanacions**

És important tenir ben fixada la partida estadística, ja que només així sabrem realment els impostos que hem de pagar i la documentació necessària, sense la qual podríem tenir problemes en la duana d'importació i la mercaderia quedaria paralitzada.

També hem de ser conscients que els aranzels i els requisits d'importació van canviant, amb la qual cosa val la pena revisar el TARIC cada cert temps.

És important sobretot en les primeres operacions cercar-se un bon professional, un transitari o un agent de duanes.

3.3 Incoterms i càlcul de costos

■ *Els incoterms*

Els incoterms els ha creat la CCI (Cambra de Comerç Internacional) per millorar les relacions comercials internacionals. En concret, els incoterms estableixen una sèrie de regles que interpreten un conjunt de termes comercials coneguts i utilitzats internacionalment.

Antigament, la falta de precisió en la definició de les característiques de les operacions de compravenda internacional provocava malentesos entre les parts. Bàsicament el problema era que no s'havien definit correctament els punts de cessió de les mercaderies i aquesta indefinició provocava discussions sobre qui assumiria els costos derivats d'aquesta falta de concreció i qui assumiria les despeses provocades per alguna incidència durant el procés logístic del transport i l'emmagatzematge.

Com podem veure en l'esquema de la pàgina següent, hi ha tretze incoterms, dels quals alguns són exclusivament marítims i altres són polivalents, és a dir, es poden utilitzar per a qualsevol mitjà de transport o la combinació de tots.

També hem de saber que els incoterms separen el cost del risc i deixen clar el punt a partir del qual el comprador ha d'assumir els riscos logístics, però també deixen molt clar el punt a partir del qual el comprador és responsable de la mercaderia i assumeix tots els riscos; per entendre'ns, qui ha de cobrar l'assegurança o assumir costos extres si passa qualsevol cosa a la mercaderia. Els incoterms deixen molt clar el punt de lliurament.

	MODALITAT TRANSPORT	EMBALATGE I VERIFICACIÓ	CÀRREGA	TRANSPORT INTERIOR	FORMALITATS DUANERES EXPORT	COST MANIPULACIÓ	TRANSPORT PRINCIPAL	ASSEGURANÇA	COST MANIPULACIÓ	FORMALITATS DUANERES IMPORT	TRANSPORT INTERIOR	LLURRAMENT
EXW	P	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
FAS	M	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
FCA	P	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
FOB	M	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
CFR	M	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
CIF	M	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
CPT	P	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
CIP	P	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
DAF	P	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
DES	M	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
DEQ	M	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
DDU	P	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
DDP	P	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

P POLIVALENTS
M MARÍTIMS

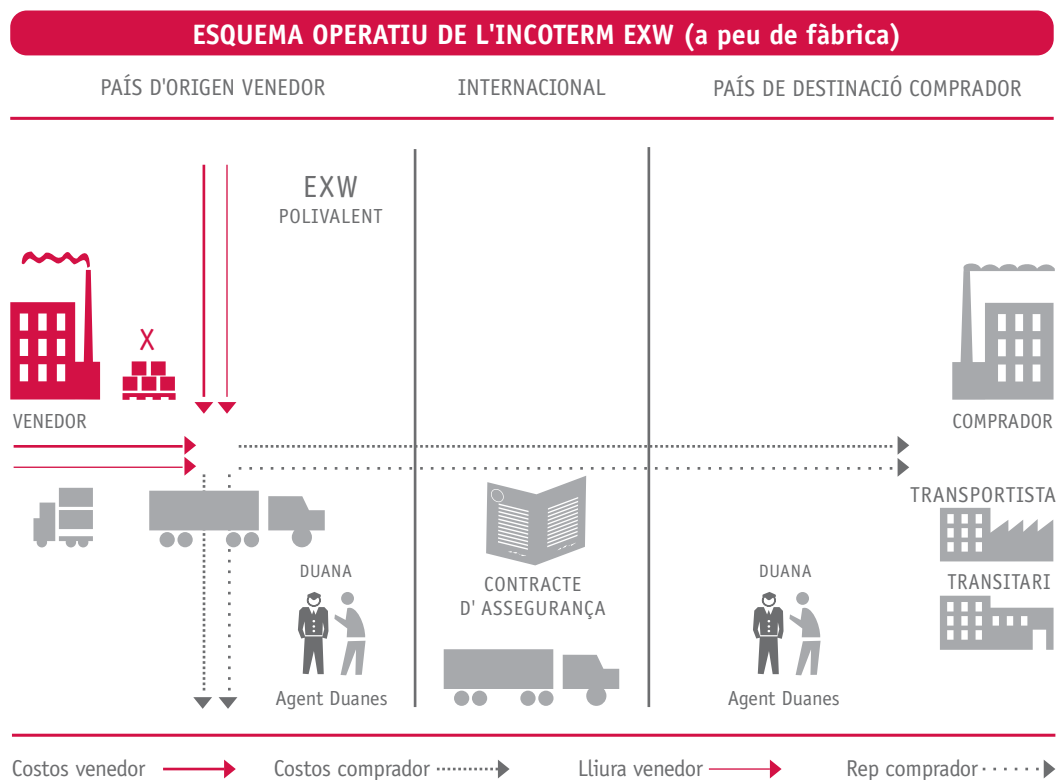
VENEDOR

COMPRADOR

VENEDOR/COMPRADOR

Si mirem l'esquema dels incoterms i analitzem el primer incoterm, podem observar que l'EXW consisteix a deixar la mercaderia perfectament embalada i etiquetada en el moll de càrrega de les instal·lacions del venedor. Per tant, el venedor ha de pagar tots els costos fins a aquest punt i el comprador ha de fer-se càrrec de la mercaderia a partir d'aquest punt. En aquest cas, coincideixen els costos i els riscos al mateix lloc físic.

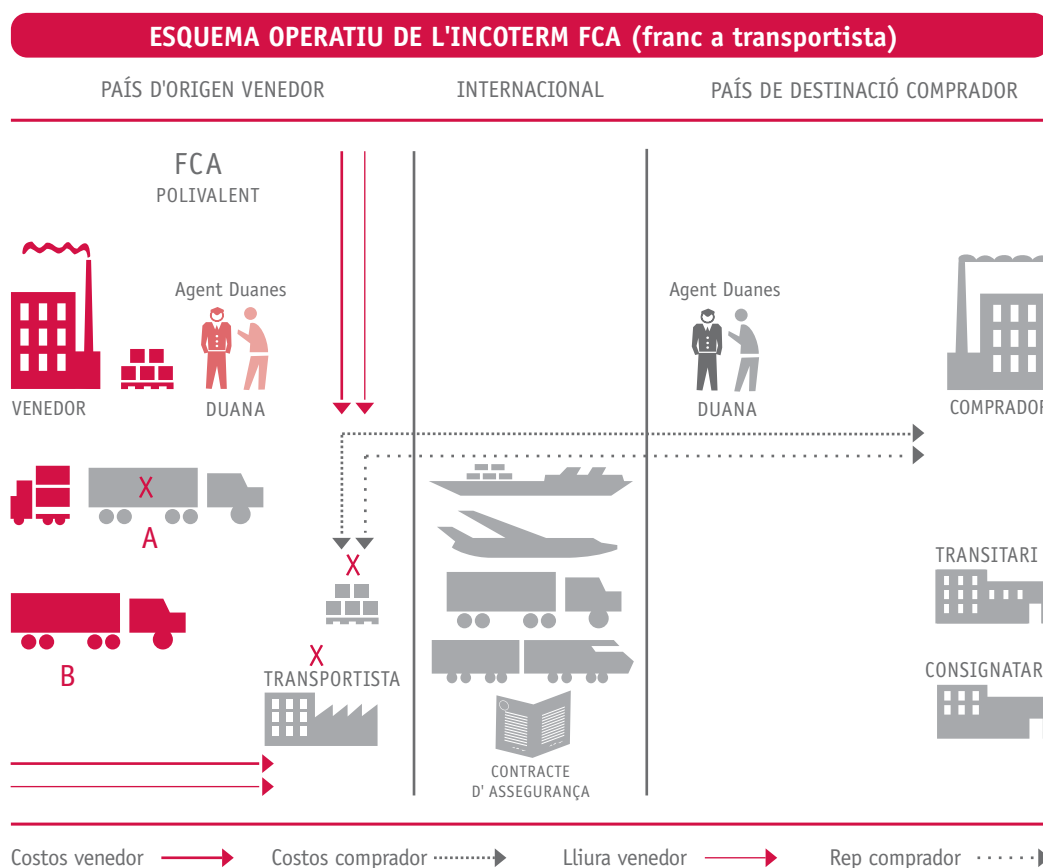
En l'esquema veiem que en vermell estan tots els costos que ha d'assumir el venedor i en gris els que ha d'assumir el comprador.



Com veiem en el primer esquema, en el qual tenim una visió global de tots els incoterms, la posició **EXW** és la més complicada per a l'importador, ja que es fa càrrec de gairebé tot el procés logístic (duanes, costos de transport i costos de manipulació en el país d'origen, transport principal, assegurança de transport, despeses i transport interior en el país de destinació).

Per seguir amb el manual comentarem els incoterms més habituals en una importació. Es recomana que el lector aprofundeixi en la seva formació sobre aquest tema, ja que és molt important per arribar a ser un bon professional del comerç internacional. Els incoterms que treballarem són l'EXW, l'FCA, el FOB, el CPT, el CIP i el DDU.

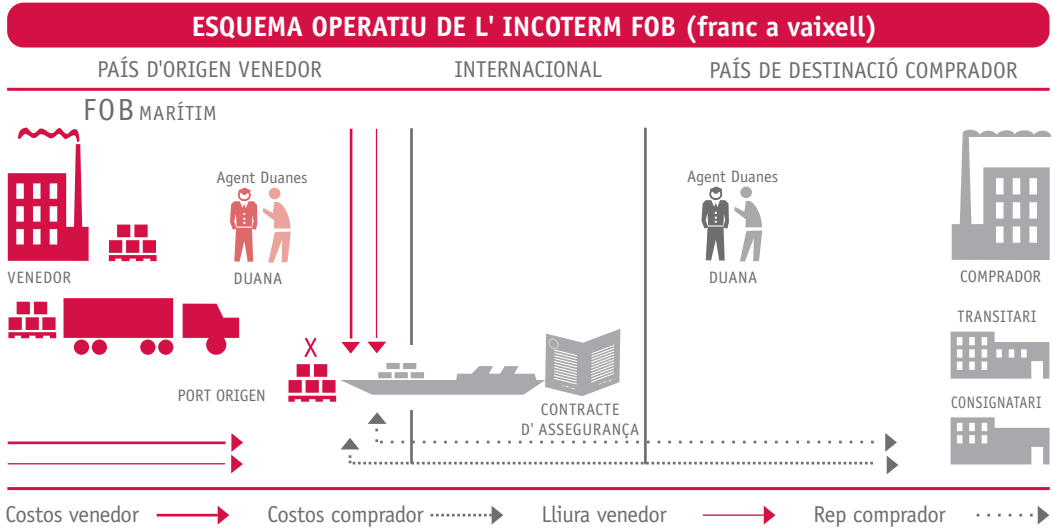
Com veiem en el següent esquema, l'**FCA** és un incoterm polivalent. Per tant, el punt de cessió del cost i del risc pot ser qualsevol punt en el país d'origen (el port, l'aeroport, les instal·lacions del transportista o fins i tot les instal·lacions del venedor). Tots els costos fins al punt triat van a càrrec del venedor i a partir d'aquest punt els costos i els riscos van a càrrec del comprador importador.



En aquest cas, cadascú (l'exportador i l'importador) paga les duanes del seu país.

El següent incoterm del qual tractarem és el **FOB**, que incloem als comentaris perquè és un incoterm molt utilitzat tot i que la majoria de vegades de manera incorrecta. El FOB, com podem veure en el següent esquema, consisteix a deixar la mercaderia dins de la bodega del vaixell i se'n transmet el risc a l'importador quan la mercaderia està suspesa en la grua passant la borda del vaixell.

Aquest incoterm només es pot utilitzar en transport marítim, tot i que molta gent l'utilitzi també en transport aeri i terrestre. També hauria d'estar limitat a càrrega general i no s'hauria d'utilitzar per a contenidors, ja que l'adient seria un FCA.

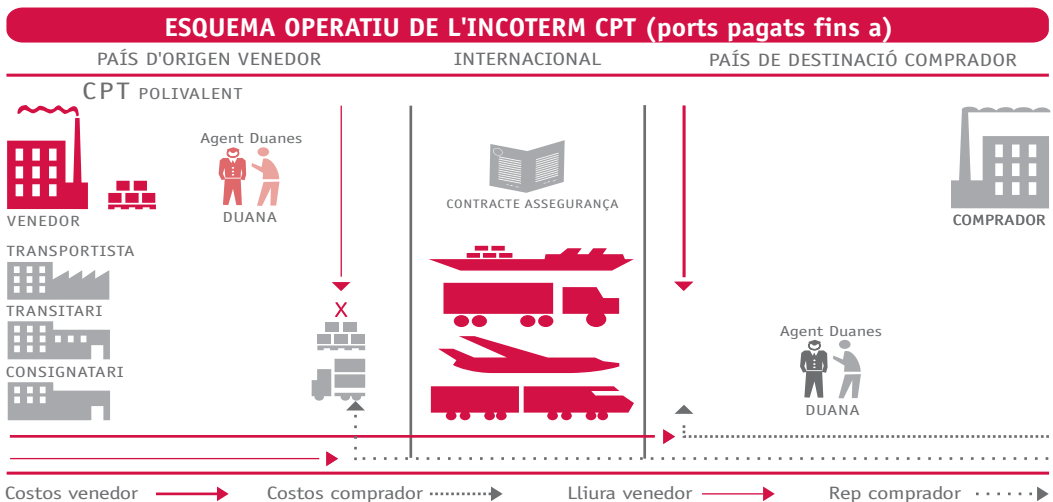


El següent incoterm és el **CPT**, que consisteix que el venedor deixa la mercaderia i assumeix el cost fins a algun punt del país de destinació (el port, l'aeroport, les instal·lacions del transportista, etc.).

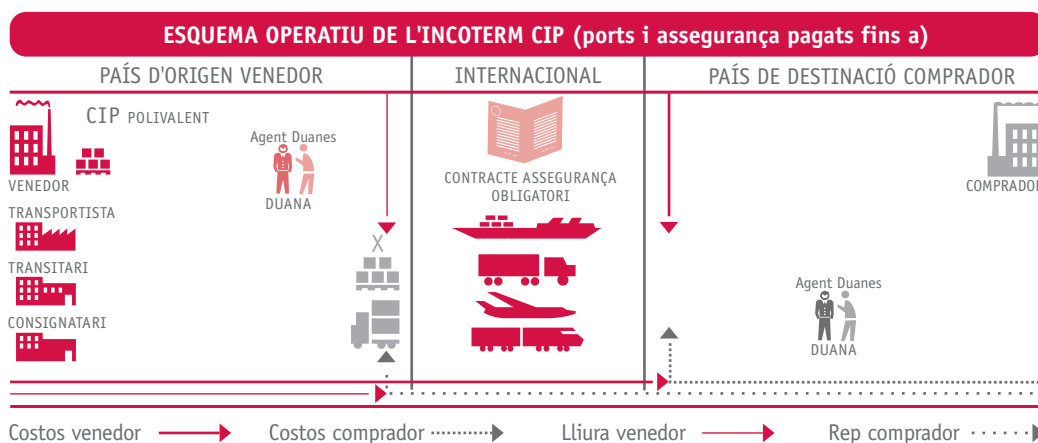
Hem de tenir en compte que el transport principal està inclòs però no l'assegurança del transport principal, que anirà a càrrec del comprador.

També hem de saber que en aquest incoterm els riscos es transmeten quan la mercaderia ha estat posada a disposició del transportista però en el país d'origen, amb la qual cosa si succeís quelcom a la mercaderia el comprador hauria de pagar al venedor i el comprador hauria de reclamar a l'assegurança per cobrar el sinistre.

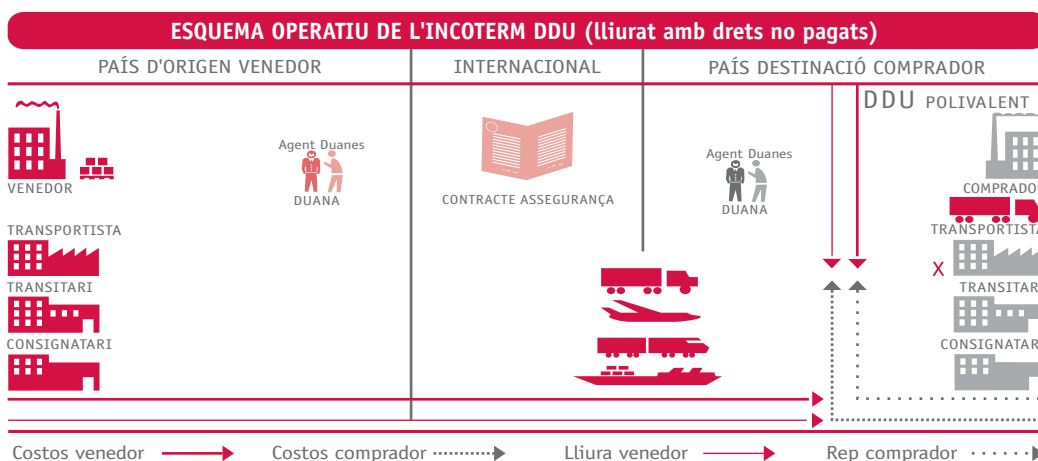
La versió d'aquest incoterm només en transport marítim i no associat als contenidors és el CFR.



El següent incoterm és el **CIP**, que té el seu homòleg en transport marítim en el CFI (no s'hauria d'usar en mercaderies en contenidor). En aquest incoterm el venedor pagat tots els costos inclosos els costos de transport principal i assegurança fins al punt convingut en el país de destinació, però el risc l'assumeix l'importador un cop la mercaderia ha estat lliurada al país d'origen.



L'últim incoterm del qual tractarem és el **DDU**, molt semblant al CIP, ja que el venedor paga tots els costos fins al punt convingut amb l'importador en el país de destinació. Aquest punt pot estar situat en les instal·lacions de l'importador. En aquest cas, el cost i el risc se cedeixen al mateix punt. Ha de quedar clar que les duanes van a càrrec del comprador. En el cas d'Espanya seran els tràmits duaners i els impostos i els aranzels, que ja sabem quins són, atès que els hem vist al TARIC.



El **DDP** és el mateix que el DDU, però el venedor paga totes les despeses fins i tot els impostos.

A continuació realitzarem un petit escandall d'importació, perquè visualitzem quin és el cost final d'una importació.

■ **Càlcul de costos**

CAS PRÀCTIC D'INCOTERMS: IMPORTACIÓ CANELONS, SA

L'empresa **CANELONS, SA** està situada a Terrassa, al carrer de Ponferrada, 185, amb NIF A-82.35.47.25. Està especialitzada en l'elaboració de pasta i en el mercat l'empresa està situada dins de la quinta gamma (productes elaborats, precuinats).

Després d'una investigació de mercat, han trobat a la Xina un proveïdor d'unes farines de blat especials. Aquestes farines, barrejades amb altres de procedència nacional, donen un gust a la pasta molt apreciat pels consumidors espanyols.

El mes passat, es va contractar amb un possible proveïdor xinès. Després de realitzar diverses proves de producte i assegurar-se'n de la qualitat, varen fer una primera importació.

Amb les dades exposades a continuació, calculeu el preu del producte situat en els magatzems a Terrassa.

Producte	Ref.459-687
Preu per Kg	1 \$ FCA Terminal de contenidors de Xangai
Envàs	Sacs de 25 Kg
Comanda	18.000 Kg

Transport interior fins al port de Xangai	200 \$
THC Xangai	150 \$
Despatx de duanes de Xangai	45 \$
Noli TEU	2400 \$
Drets aranzelaris d'importació	8%
IVA d'importació	16%
Prima de l'assegurança (ICC A) transport principal	0,56%
THC Barcelona	135 €
Despatx de duanes de Barcelona	60 €
Transport interior Terrassa	200 €
Hat	60 €
ISPS	30 €

Comunicacions i fotocòpies	20 €
1 € = 1 \$	

La solució del cas pràctic és:

Concepte	Operació	Comentaris
Comanda de 18.000 kg pel preu d'1\$. FCA Xangai (terminal de contenidors)	18.000 \$	Multipliquem la quantitat de farina pel seu preu en kg. Aquest preu és en posició FCA port de Xangai. Inclou el transport interior a la Xina i les duanes en aquest país.
THC Xangai	150 \$	Són les manipulacions de la terminal de contenidors fins a dins del vaixell. Això seria un FCA vaixell.
Noli	2.400 \$	Cost del transport principal, en aquest cas en un contenidor en el vaixell. Això seria un CPT Barcelona.
Total CFR/CPT	20.550 \$	Suma dels conceptes analitzats fins ara. L'assegurança s'ha de fer sobre el preu CPT (110% del CPT). En realitat, es pot ajustar una mica amb la realització d'un càlcul matemàtic.
Assegurança 0,56% del 110% del CPT 22.550 \$	126,58 €	El resultat és el cost de la prima d'assegurança. Això seria un CIP port de Barcelona.
Total CIF/CIP	20.676,58 €	Suma dels conceptes analitzats fins ara. Els aranzels es calculen sobre aquesta base.
Arancel 8% sobre el CIP	1.654,13 €	Arancel pagat a la duana d'importació.
Total	22.330,71 €	Sobre aquesta base es calcula l'impost interior IVA.
IVA (16%) sobre 22.352,70 €		IVA d'importació. L'IVA no és un cost, ja que després a la declaració mensual o trimestral de l'IVA el recuperem.
Despatx de duanes a Barcelona	60 €	Tràmits duaners d'importació, els fan l'agent de duanes o el transitari.
THC Barcelona	135 €	Manipulacions en el port de Barcelona.
HAT, ISPS, Comunicacions	110 €	HAT, honoraris del transitari, ISPS despeses de seguretat en el port, comunicacions i fotocòpies de la gestió, tots aquests costos ens els cobra el transitari.
Transport interior Terrassa	200 €	Transport fins a les nostres instal·lacions.
Cost total de l'operació	22.837,71 €	No inclou l'IVA, que no és un cost, ja que el recuperem.

Hem de comentar que en aquest exercici hem utilitzat preus simulats, que van canviant segons la situació del mercat. També hem fet un exercici amb les variables més comunes, però n'hi ha més. Per ampliar es recomana realitzar un curs de càlcul de costos de l'àmbit internacional.

■ **Recomanacions**

Si és la nostra primera operació d'importació internacional o una de les primeres, és recomanable pactar un incoterm que deixi la mercaderia en el nostre país, com un DDU; nosaltres ja realitzarem el despatx de duanes. És important contactar amb un bon transitari o agent de duanes per evitar tenir problemes. Amb el temps ja podrem reduir costos logístics i de gestió comprant amb incoterms de la família de les F, com un FCA.

A l'hora de calcular els costos, no hem de calcular només els costos directes del producte situat en els nostres magatzems, sinó també tots els costos indirectes que té l'empresa, els sous, els lloguers, les comunicacions, els costos financers, etc.

Pel que fa als costos, no és el mateix fer els càlculs amb una mostra, que amb un contenidor o amb el format de venda estandarditzada en el mercat.

Per fer correctament el càlcul dels costos, haurem de fer una estimació sobre la xifra de vendes que sigui realista.

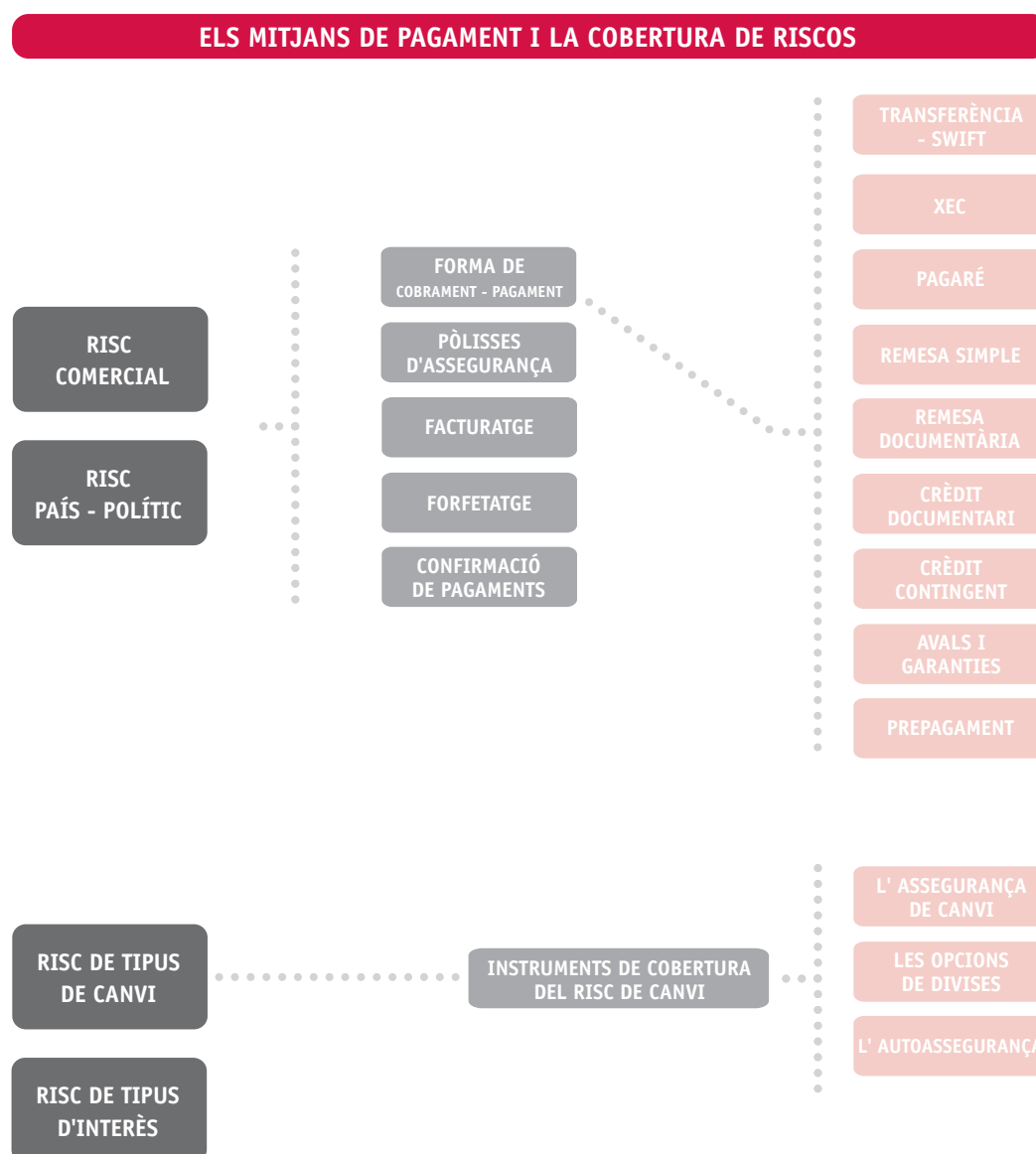
Més informació:

http://www.iccwbo.org/	Web oficial de la Cambra de Comerç Internacional.
Incoterms 2000	Llibre oficial de la Cambra de Comerç Internacional Editorial: CCI. ISBN: 84-89924-10-4.
www.remigipalmes.com	En aquest web trobareu materials gratuïts sobre incoterms, així com formació en vídeo.

3.4 Cobertura de riscos financers

A continuació, veurem un esquema sobre els riscos financers d'una operació de compravenda internacional.

En la primera columna, tenim els tipus de risc (comercial, polític, país, de tipus de canvi i de tipus d'interès). En la segona columna, tenim les diferents formes de minimitzar o cobrir aquests riscos. En la tercera columna, tenim les diferents formes de cobrament pagament internacional.



■ *Risc país, polític i comercial*

Risc país i risc polític

Són riscos que es produeixen per diferents situacions en el país del comprador.

El risc país apareix quan el país del comprador no aprova el pagament d'una operació de compra internacional.

El risc polític sorgeix perquè el govern del país comprador decideix no pagar els seus compromisos internacionals.

Risc comercial

És el risc que es produeix perquè el deutor no té liquiditat o perquè no és solvent. És el risc que l'empresa que compra no pagui, perquè no pot o perquè no vol pagar.

Com podem veure en l'esquema, hi ha diferents maneres de controlar el risc comercial, la primera és escollint una bona forma de cobrament pagament. En l'esquema, tenim diferents formes de pagament classificades de més a menys risc.

Però també hem que tenir en compte que existeixen altres maneres de cobrir el risc comercial com són les pòlisses de crèdit a l'exportació (CESCE, COFACE, MAPFRE, etc.), el facturatge, la confirmació i el forfaitatge.

■ *Risc divisa i tipus de canvi*

Risc de tipus de canvi

És el risc positiu o negatiu de comprar o vendre una mercaderia o un servei amb una divisa distinta de la nostra. El risc entre divises es produeix com a conseqüència de la fluctuació dels tipus de canvi.

Risc de tipus d'interès

És el risc d'endeutar-se amb un tipus d'interès variable.

És normal que les empreses busquin finançament en una divisa amb un tipus d'interès més baix que el propi. No obstant això, hem de tenir en compte que un augment dels tipus d'interès atraurà més inversions des de l'estranger, de tal manera que els inversors tindran tendència a vendre altres divises per invertir en la que ofereix un major rendiment i això provocarà una variació dels tipus de canvi.

■ *Formes de pagament internacional*

La transferència

Evidentment, la transferència és la forma de cobrament menys segura i amb més risc. L'exportador ha d'enviar la mercaderia sense cobrar-la i ens pagaran a un venciment per mitjà d'una transferència.

La transferència és una ordre bancària de pagament d'un banc a l'altre, és el comprador qui dóna aquesta ordre, per tant fins que aquest no es decideixi a pagar, el venedor no cobrarà.

La transferència es pot realitzar de moltes maneres, mitjançant un tèlex, una carta o un swift que és la forma moderna d'enviament electrònic d'informació entre les entitats bancàries.

El xec

És el que emet una entitat bancària i per tant el risc d'insolvència de l'importador està cobert un cop tinguem el xec en el nostre poder. És un mitjà de pagament que s'utilitza en el comerç internacional, aprofitant les xarxes de corresponsals a l'estranger amb les quals compten els bancs nacionals. Atès que aquestes entitats mantenen comptes mutus entre elles, el xec bancari constitueix un manament de pagament a un corresposal estranger, amb càrrec al dit compte mutu, a favor d'una persona determinada (xec nominatiu), o a la seva ordre (xec a l'ordre), o al portador (xec al portador). Como es dedueix, aquest mitjà de pagament es basa en la confiança que la intervenció d'un banc determinat mereix per al creditor (venedor/exportador). Aquesta confiança li permet assimilar la recepció del xec a un cobrament en efectiu metàl·lic.

Podem diferenciar els xecs en dos grups: el xec personal o d'empresa i el xec bancari. Evidentment si el xec és bancari i, a més, d'un banc de primera categoria, el risc d'impagament és molt baix.

El xec personal també depèn que el comprador ens l'envii, però un cop el tenim en el nostre poder tenim un document de pagament que si no es compleix podem actuar jurídicament.

En l'àmbit internacional, hem de tenir en compte dos aspectes importants: el primer és que el xec procedent d'un altre país haurà de viatjar físicament fins al seu país d'origen per poder ser pagat, llevat que els dos bancs tinguin protocols de col·laboració establerts. El segon aspecte, pel que fa a assumir més o menys risc, és que hem de tenir en compte la legislació en matèria de xecs del país emissor. A Espanya encara es duu a terme la pràctica d'estendre xecs en descobert i la legislació, tot i que cada cop és més restrictiva, no és efectiva. No obstant això, la legislació francesa és molt més estricta; el resultat és que a França es pot pagar amb xec en qualsevol establiment i a Espanya no.

El pagaré

El pagaré s'assembla molt al xec. No obstant això, la gran diferència és que un xec es pot cobrar immediatament amb independència de la data que s'hi posi i el pagaré té una data de venciment que s'ha de respectar.

Si el pagaré ha estat emès per una empresa important o per un banc es pot descomptar i per tant és una forma d'aconseguir finançament abans del venciment.

Remeses documentàries

L'exportador lliura els documents al banc, perquè els lliuri a un altre banc i aquest a l'importador.

- contra el pagament del preu estipulat a la factura
- contra l'acceptació de les lletres per part de l'importador
- contra l'aval del mateix o del seu banc

Els documents es presenten al banc juntament amb una carta d'instruccions per part de l'exportador. El banc contacta amb el seu banc corresponsal en el país de l'importador i aquest contacta amb l'importador per comunicar-li que ja té en el seu poder els documents i que pot anar a recollir-los previ pagament/acceptació/aval de l'operació.

1. Lliurament de documents contra pagament

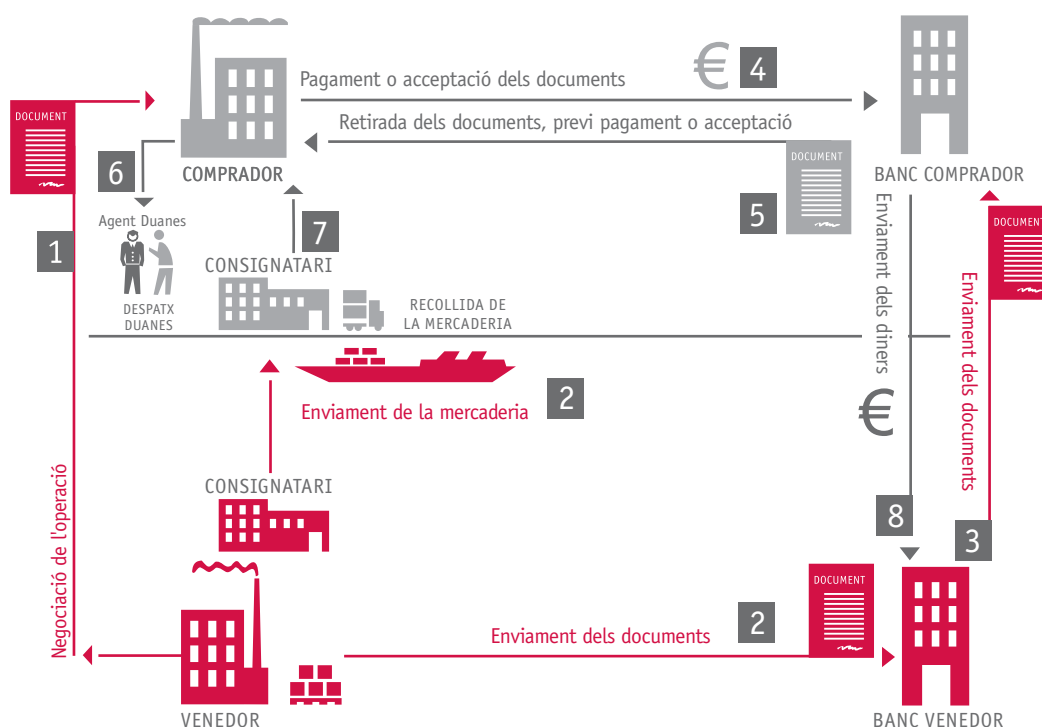
El banc de l'importador li lliurarà la documentació contra el pagament de l'operació d'exterior. Els documents comercials poden anar acompanyats per un efecte, tot i que no és necessari. Només en el cas d'impagament de l'operació, i si la remesa té ordre de protest, l'efecte tindrà una funció específica. Si aquest no està acceptat, aquesta funció perd efectivitat.

2. Lliurament de documents contra acceptació

El banc de l'importador lliurarà a l'importador els documents comercials, contra l'acceptació d'un document financer, que en aquest cas sempre ha d'acompanyar els documents comercials.

Després, el banc seguirà les instruccions indicades a la remesa documentària referent a l'efecte financer (guardar fins al venciment o tornar).

En el gràfic següent, podem veure un esquema operatiu d'una remesa documentària o *cash against documents* (CAD).



1. Negociació de l'operació entre el comprador i el venedor.
2. Enviament de la mercaderia al comprador, però com que s'han de complir els tràmits duaners el comprador només podrà accedir a la mercaderia si accedeix als documents necessaris per realitzar el despatx. L'exportador envia els documents al seu banc (banc del venedor).
3. El banc del venedor envia els documents al banc del comprador amb una carta d'instruccions perquè els envii al comprador previ pagament o acceptació.
4. El comprador, avisat pel seu banc, va a la seva entitat i paga l'import de l'operació.
5. El banc del comprador li dóna els documents.
6. El comprador va al port i despatxa les mercaderies a la duana.
7. El comprador recull la mercaderia i se l'emporta a la seva empresa.
8. El banc del comprador transfereix els diners i els documents de pagament al banc del venedor i aquest els ingressa al compte.

Crèdit documentari

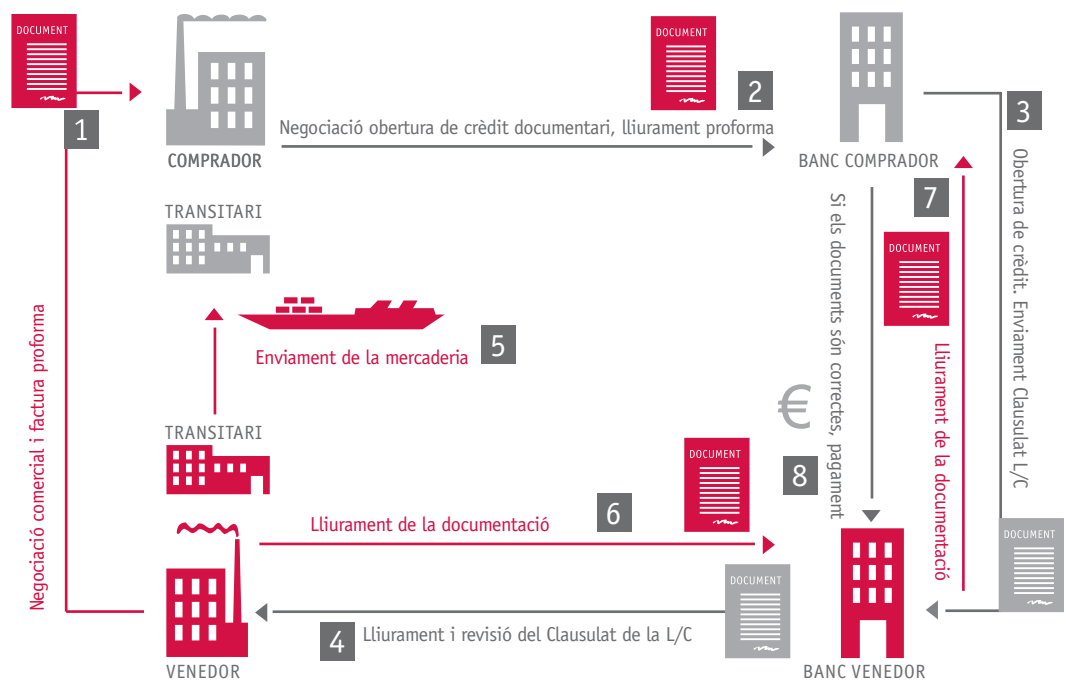
El crèdit documentari és un tipus de cobrament pagament molt utilitzat en comerç internacional. El crèdit documentari es basa en dos principis.

- El primer és que el venedor tindrà una garantia bancària de cobrament, per la qual s'obliga al pagament al banc del comprador (banc emissor) no al comprador.
- El segon principi és que el venedor només tindrà aquesta garantia bancària si demostra documentalment que compleix amb una sèrie d'instruccions que el venedor exigeix (s'ha de complir amb les clàusules del crèdit documentari).

És un conveni en virtut del qual un banc (**emissor**), que actua a petició d'un client (**ordenant**) i d'acord amb les seves instruccions, es compromet davant el beneficiari (**exportador**), directament o mitjançant un altre banc (**banc intermediari**), a pagar, acceptar o garantir una operació, amb la condició que el beneficiari presenti o lliuri al banc emissor o intermediari uns documents, les característiques del qual concreta el crèdit.

Existeixen una sèrie de regles a escala mundial, utilitzades pels bancs de 175 països que regulen l'emissió i la utilització dels crèdits documentaris, publicades per la Cambra de Comerç Internacional. La versió espanyola s'anomena "Usos y Reglas Uniformes relativos a los Créditos Documentarios"; l'última (UCP 500) va entrar en vigor l'1 de gener de 1994.

En l'esquema següent, podem veure quin és el procés d'un crèdit documentari.



1. Negociació de l'operació de compravenda entre el comprador i el venedor.
2. El comprador negocia amb el seu banc l'obertura del crèdit documentari (banc emissor).
3. El banc emissor redacta les clàusules de la carta de crèdit (punts que el venedor, beneficiari del crèdit documentari, ha de complir) i les envia al banc del venedor (banc avisador).
4. El banc avisador envia les clàusules al venedor, que revisa el document i mira si pot complir les instruccions.
5. Si el venedor hi està d'acord, comença a fabricar la mercaderia i l'envia al comprador.
6. El venedor lliura al seu banc (avisador) tots els documents que les clàusules de crèdit demanen.
7. El banc del venedor envia els documents al banc del comprador (emissor).
8. El banc emissor revisa els documents i poden passar dues coses:
 - a. Els documents són correctes i el banc paga l'operació.
 - b. Els documents no estan bé (tenen reserves). El banc ja no té l'obligació de realitzar el pagament. En aquest cas, demana al comprador instruccions, que poden ser les següents: aixecar les reserves i pagar o bé no pagar.

■ **Recomanacions**

És molt important plantejar bé les operacions, però un bon plantejament estratègic i logístic no serveix de res si després no podem pagar. El prestigi de la nostra empresa en l'àmbit internacional es veurà greument afectat si tenim problemes de pagament. Per tant, utilitzem mitjans de pagament que ens garanteixen un finançament de l'operació. El podem obtenir amb la nostra entitat financera o a través dels nostres proveïdors.

4. Creació d'empresa

4.1 Empresari individual autònom

L'empresari autònom és una persona física que exerceix en nom propi, directament o mitjançant un representant, una activitat constitutiva d'empresa, de forma habitual.

Ho poden ser les persones majors de 18 anys que tinguin lliure disposició dels béns. Els menors d'edat i els incapacitats poden exercir, mitjançant els seus tutors, el comerç que haguessin exercit els seus pares o causants.

L'empresari individual respon amb el seu patrimoni propi dels deutes de l'empresa. No existeix separació entre el patrimoni de l'empresa i el particular. L'activitat de l'empresari casat en règim de societat de guanyos pot afectar els béns del matrimoni. A Catalunya, el règim econòmic del matrimoni, si no es pacta el contrari, és el de separació de béns; per tant, els deutes d'un cònjuge no afecten l'altre.

Per iniciar l'activitat com a empresari individual autònom no és necessari cap procés previ a la constitució ni atorgar escriptura pública. La inscripció en el Registre Mercantil no és necessària però es pot fer si es vol.

L'elecció d'aquesta forma jurídica pot estar justificada per motius fiscals i de simplicitat en la constitució i les obligacions formals, tot i que cal tenir en compte l'alt risc que comporta per a la persona que assumeix la responsabilitat davant tercers.

4.2 Societat de responsabilitat limitada

La societat limitada és una societat capitalista de caràcter mercantil amb responsabilitat jurídica on el capital està dividit en participacions, integrades per les aportacions dels socis.

No hi ha un nombre mínim de socis per constituir una societat de responsabilitat limitada. Les societats amb un únic soci, és a dir, les societats unipersonals, estan obligades a fer constar aquesta circumstància en el Registre Mercantil i a tota la documentació, la correspondència, les factures, els albarans, etc. de la societat, incloent-hi en el nom l'expressió "societat limitada unipersonal".

Els socis no tenen responsabilitat personal respecte als deutes de la societat, que respon amb el seu patrimoni. La responsabilitat dels socis es limita al capital aportat a la societat.

El capital social mínim és de 3.005,06 euros, totalment subscrit i desemborsat en el moment de la seva constitució, dividit en participacions iguals, indivisibles i acumulables.

Les societats de responsabilitat limitada tenen personalitat jurídica pròpia, diferenciada de la dels socis que l'integren.

L'òrgan directiu de la societat és la Junta General de socis, que té caràcter deliberant i els acords es prenen per majoria. La Junta es reunirà necessàriament en el termini de sis mesos a partir del tancament de l'exercici.

La Junta General nomenarà i determinarà el sistema d'administració:

- Consell d'Administració, format per un mínim de tres membres i un màxim de dotze.
- Administrador únic.
- Dos administradors o més que actuïn solidària o conjuntament.

Els socis d'una societat de responsabilitat limitada tenen els drets següents:

- Participar en el repartiment dels beneficis i en el patrimoni resultant de la liquidació de la societat.
- Dret de tanteig en l'adquisició de les participacions dels socis que surtin de la societat.
- Dret a participar en les decisions socials i de ser elegits administradors.
- Dret d'informació en els períodes establerts a les escriptures.

La societat de responsabilitat limitada és una societat mercantil, amb una estructura més tancada i més personalista que la societat anònima, amb la qual coincideix tant en l'estructura corporativa com en la responsabilitat dels socis. La societat de responsabilitat limitada, però, no és una petita societat anònima.

Per tant, a més de la possibilitat de ser un empresari autònom, també cal plantejar-se la possibilitat de crear una societat mercantil.

Més informació:

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

La Cambra de Comerç duu a terme de forma habitual cursos i assessorament personalitzat gratuït sobre els tràmits relatius a la creació d'empreses.

4.3 Obligacions fiscals

Un cop creada l'empresa, tenim una sèrie d'obligacions fiscals que hem de complir.

- Si es fan pagaments sotmesos a retenció, ja sigui perquè tenim empleats, perquè efectuem pagaments a professionals o perquè abonem rendiments del capital mobiliari (models 110 i 190).
- S'haurà de realitzar la declaració anual d'operacions amb tercers durant el mes de març, quan l'any anterior s'hagin realitzat operacions amb una altra persona o entitat que en conjunt hagi superat els 3.006 euros (model 347).
- S'hauran de presentar les declaracions de l'IVA.
- S'han de declarar els ingressos:
 - Si es tributa per l'IRPF, trimestralment s'hauran d'efectuar els pagaments fraccionats a compte (130 i 131) i anualment la declaració de l'IRPF (model D-100).
 - Si es tributa per l'impost de societats, trimestralment s'hauran d'efectuar els pagaments fraccionats a compte (model 202) i anualment la declaració de l'impost de societats.

5. Altres fonts d'informació

www.mcx.es/polco/default.htm	Fitxes i informes de 96 països.
www.cia.gov/cia/publications/factbook	Informes de països realitzats per la CIA, dades de població, infraestructures, govern, economia, etc.
http://rru.worldbank.org/DoingBusiness	Base de dades del Banc Mundial amb indicadors comparatius de 125 països (productivitat, normatives, creixement). Per a operacions d'inversió.
www.aeat.es	Agència Tributària.
http://aduanas.camaras.org	Estadístiques d'exportació i importació espanyoles per països i codis aranzelaris.
http://mkaccdb.eu.int	Base de dades de la UE amb aranzels i documents necessaris per exportar a països fora de la UE.
www.kompass.org	Directori d'empreses, 1,6 milions de referències, recerca per sectors, països i productes.
www.europages.com	Directori de 500.000 empreses a 30 països europeus, amb 30 categories de productes i serveis.
www.shenkfairs.info	Web amb informació de 7.000 fires internacionals, per països, ciutats i sectors.
http://www.cambraterrassa.es/ct/formacio:Cos/formacio:campusvirtual	La Cambra de Comerç imparteix cursos a distància en el campus virtual, d'aquesta manera podreu aprofundir en el coneixement de la matèria tractada.
http://www.cambraterrassa.es/ct/formacio:InfoSeccio/cambraterrassa:cursosformacio	La Cambra de Comerç realitza de forma habitual cursos de màrqueting internacional. D'aquesta manera podreu aprofundir en el coneixement de la matèria tractada.
Operativa y práctica del comercio exterior. Curso básico. ISBN: 84-7811-935-3	Curs bàsic de comerç exterior, molt interessant per a les persones que s'inicien en el comerç exterior. Publicat per l'ICEX i el Consell Superior de Cambres de Comerç.
http://www.crear-empresas.com/index.html	Pàgina web per a la creació d'empreses, amb tota la informació necessària per crear una empresa tant mercantil com personal.

Conclusions

Realment, estar immersos en un procés d'internacionalització és molt positiu i estimulant, ja que podem trobar en tot el planeta productes que satisfacin les necessitats del mercat on ens trobem. Tenim l'oportunitat de reduir els costos perquè hem trobat productes a menor cost o bé perquè hem trobat productes nous o que ens diferencien de la competència. No obstant això, aquest procés d'internacionalització que ens aporta la globalització dels mercats s'ha de fer de forma correcta.

Com deveu haver vist en aquest manual, no és una tasca difícil però sí complexa, ja que hem de recórrer a informació de molts d'àmbits: estratègica, logística, fiscal, legal i operativa. No només hem de planificar estratègicament la importació sinó que hem de gestionar el procés i cobrir tots els riscos possibles.

Si llegiu aquesta guia, felicitats!, ja heu començat el vostre procés d'internacionalització. Penseu que la informació com a tal no serveix per a res, és important aplicar els coneixements. Perquè aquest procés sigui sòlid, us recomanem que realitzeu cursos de formació que us ajudin a solidificar la visió general que aquest manual us ha proporcionat.

Estic convençut que aquesta guia d'importació us ajudarà a tenir una visió global del comerç internacional en el format de les importacions. Però en qualsevol cas des de la Cambra de Comerç de Terrassa, estem a la vostra disposició per recórrer plegats aquest procés d'internacionalització.

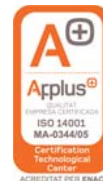


La Cambra

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

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



Amb la col·laboració de:



INICIA: per la creació
d'empreses

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

