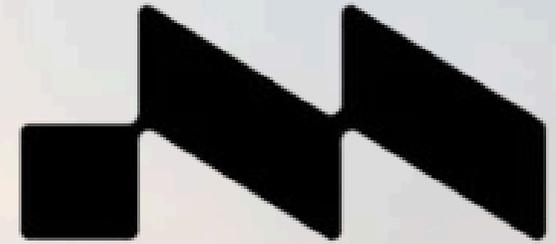


GUÍA PARA EXPORTAR

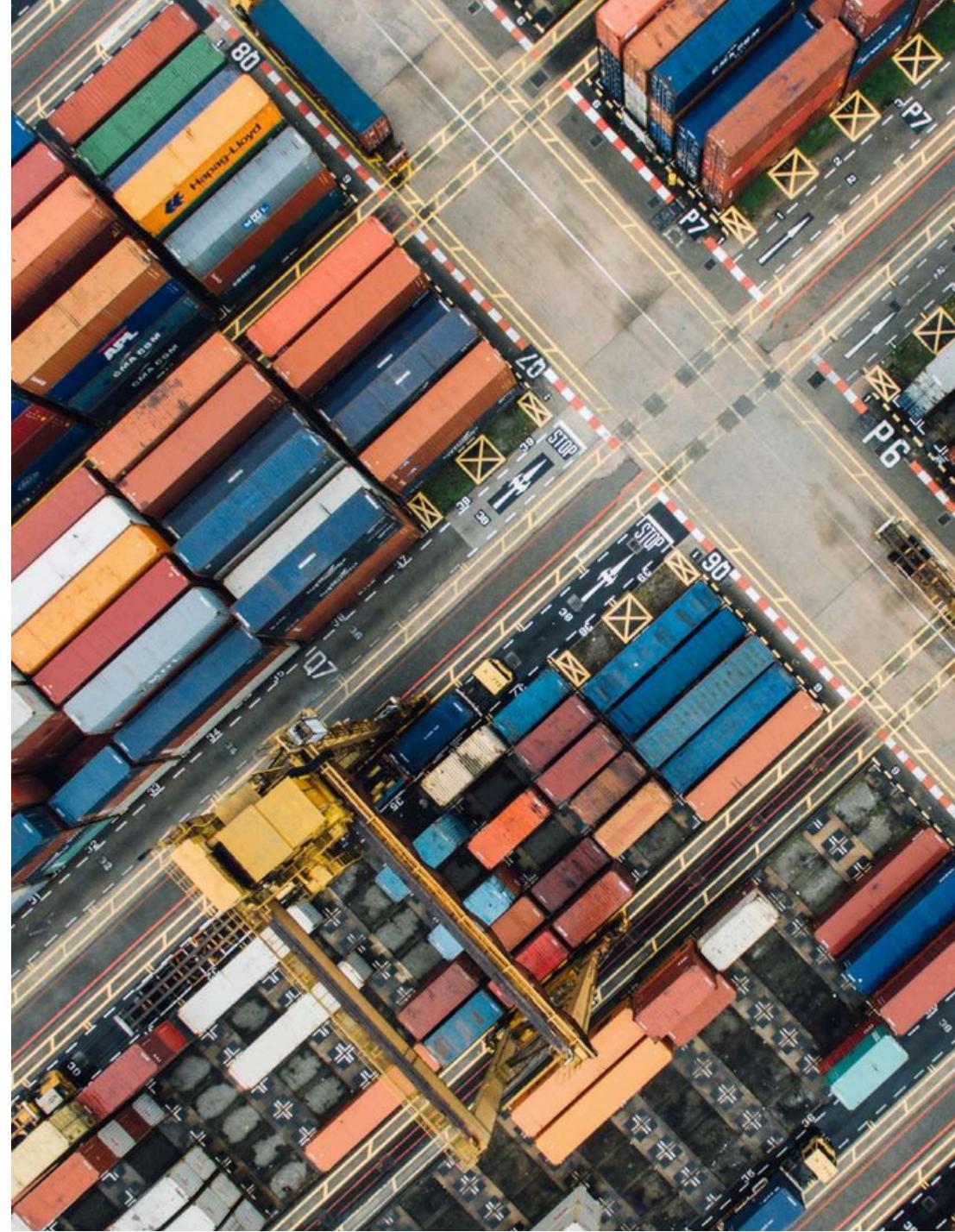


EL PLAN DE EXPORTACIÓN

En el marco de un proceso de internacionalización empresarial, el objetivo de una operación de comercio internacional es obtener resultados positivos para las partes vendedora y compradora. Para ello, resulta imprescindible disponer de algunos requisitos, como son:

- Información suficiente sobre el mercado de destino.
- Conocimiento de los clientes objetivos.
- Un plan de exportación.

Se puede disponer de información de los mercados de destino y de los clientes potenciales a través de los organismos de comercio exterior que existen en todos los países, encargados de promover sus relaciones económicas internacionales.



EL PLAN DE EXPORTACIÓN

Estas informaciones son básicas para elaborar un plan de exportación compatible con los objetivos de internacionalización a largo plazo que tenga la empresa. Aunque no existe una estructura predeterminada ya que varía en función de los productos, servicios y características particulares de cada empresa, un plan de exportación ha de contener, entre otros elementos:



Propuesta de valor.



Enumeración de las ventajas competitivas.



Planificación de la gestión comercial.



Previsiones de financiación.



Política de precios.



Sistemas de cobro.



Posibilidad de realizar operaciones triangulares.



Análisis de los riesgos que entraña la operación.



Garantías internacionales previstas.



Tipos de seguro para las operaciones proyectadas.



Planificación global del proceso logístico.



Regla Incoterms que debe aplicarse en las condiciones de entrega.

EL PLAN DE EXPORTACIÓN

Para facilitar la comprensión de los contenidos del plan, es importante que se utilicen fotografías, mapas, esquemas o gráficos, así como que se inicie con un resumen ejecutivo que permita una rápida visión del alcance de la operación.

El plan de exportación también debe incluir las **regulaciones sobre el producto** en el país de destino:



Posibles barreras administrativas.



Imposiciones arancelarias.



Si es objeto de cuotas o restricciones.



Documentación especial que deba aportarse.



Normativas sobre etiquetaje de envases o embalajes.



Tipos de seguro para las operaciones proyectadas.

La dinámica que genera un proceso de exportación hace necesario que el plan incluya técnicas de mejora continua, con procedimientos que faciliten el seguimiento de las operaciones y que permitan revisarlo, corregirlo y realizar ajustes y evaluaciones de sus previsiones.

Finalmente, el plan de exportación debe prever las posibles diferencias culturales que puedan existir entre los países de las empresas vendedora y compradora, y que deben tenerse en cuenta para facilitar el proceso de negociación del contrato de compraventa internacional.

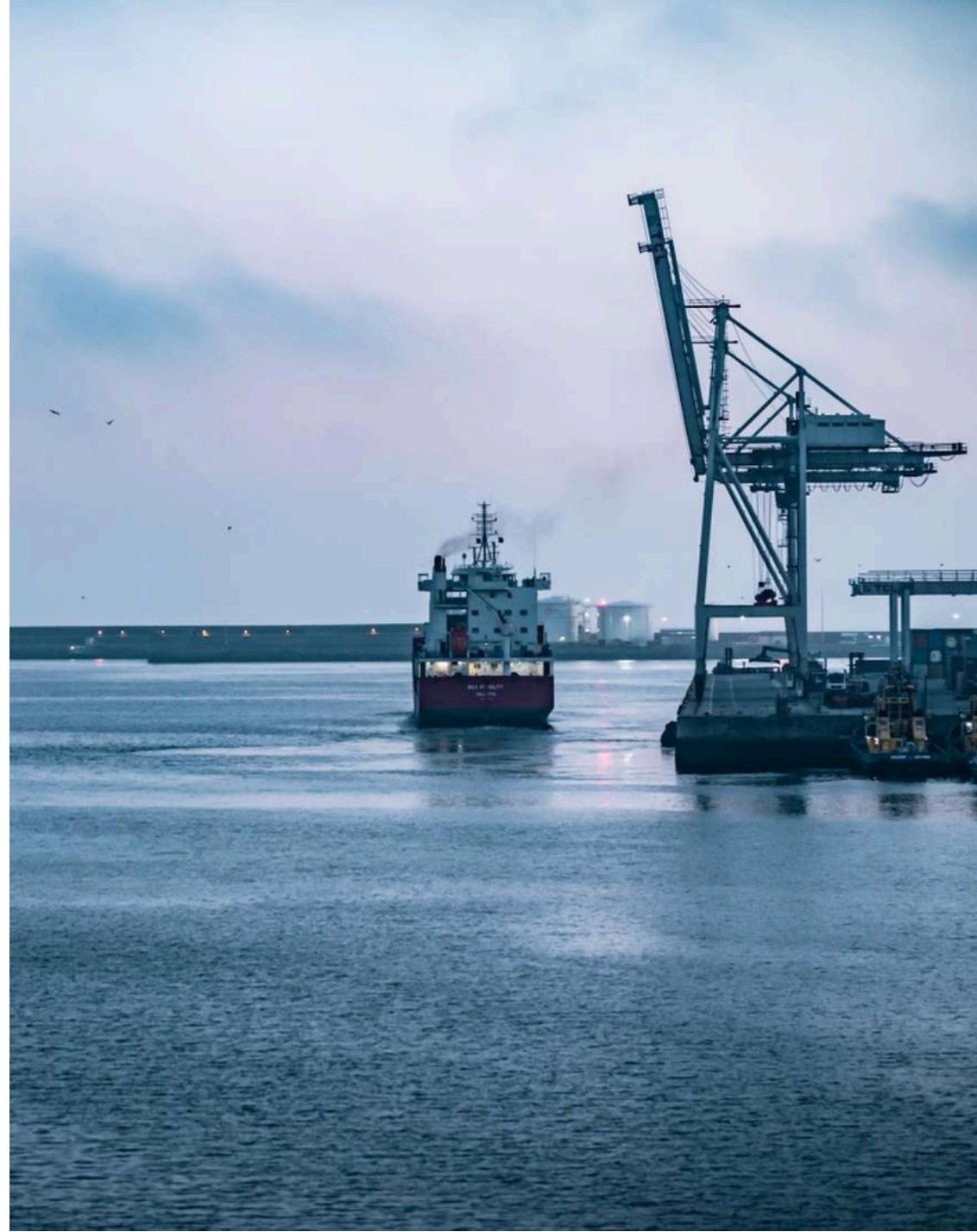
Cargo Flores es el operador logístico internacional que puede contribuir a elaborar su plan de exportación, aportando nuestra experiencia en operaciones de comercio exterior, y asesorarle sobre la planificación integral del proceso logístico que hará llegar la mercancía a su destino.



TIPOLOGÍA DE RIESGOS EN LA EXPORTACIÓN

La búsqueda de beneficio razonable implica asumir algún riesgo, que será distinto para cada proyecto, en función de sus características. Aunque no es posible tomar un modelo único de análisis de riesgos que sirva para todos los proyectos, se puede efectuar dicho análisis de manera ordenada, siguiendo unas etapas:

- 1.** Identificar los posibles riesgos del proyecto.
- 2.** Analizar cada uno de los riesgos identificados para determinar su importancia y su duración en el tiempo.
- 3.** Posibles coberturas, totales o parciales, para cada riesgo, mediante formación adecuada y compañías aseguradoras o de operaciones financieras.
- 4.** Costos de cada cobertura.



TIPOLOGÍA DE RIESGOS EN LA EXPORTACIÓN

Los riesgos que pueden aparecer en un proceso de exportación son en gran medida distintos a los que se dan en el mercado interno. Entre otros, destacan los siguientes:

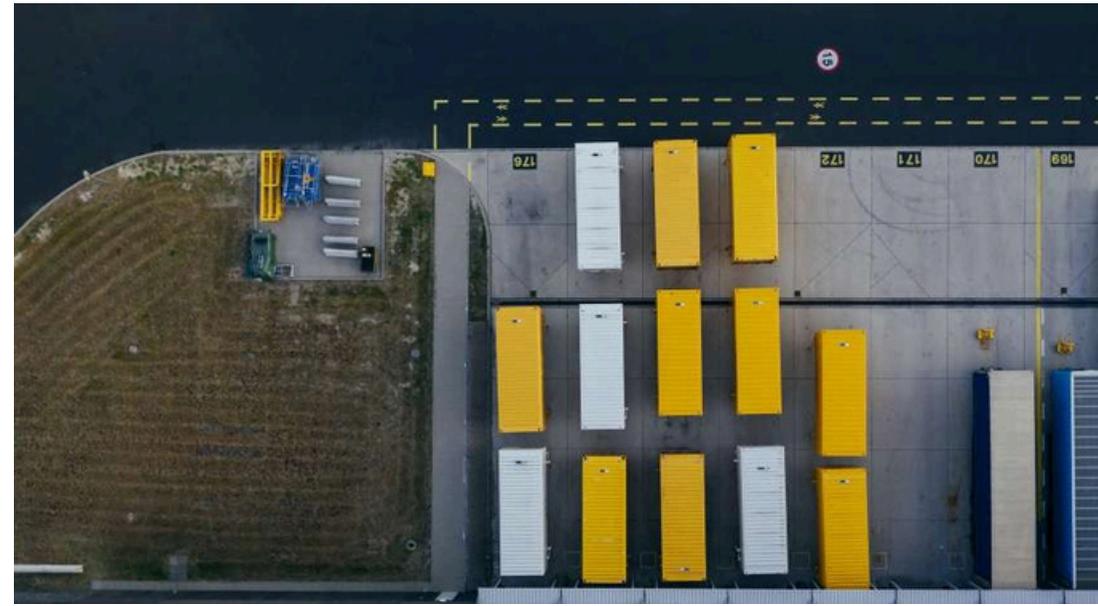
- + **Riesgo país**, que puede ser “riesgo soberano” referido al riesgo de impago cuando el deudor es el propio Estado, y el “riesgo de transferencia”, determinado por la suspensión de pagos en divisas en un país a causa de un descenso de sus reservas de divisas.
- + **Riesgo contractual**, derivado de defectos de fondo o de forma en el contrato de compraventa, especialmente en cuanto a las cláusulas de penalización o rescisión en caso de incumplimiento.

- + **Riesgo logístico o riesgo físico** sobre la mercancía, resultantes de procesos logísticos inadecuados o de deficiencias en las unidades de carga (embalajes defectuosos o peso excesivo, por ejemplo.)

- + **Riesgos catastróficos**, derivados de huelgas, inundaciones, terremotos, conflictos bélicos, etc.

- + **Riesgo fiscal**, a consecuencia de eventuales modificaciones desfavorables en la legislación fiscal o impositiva.

- + **Riesgo comercial**, que puede derivar de estrategias de mercadotecnia deficientes, de pedidos anulados, de demoras en los cobros o de impagos, etc.



TIPOLOGÍA DE RIESGOS EN LA EXPORTACIÓN

- + **Riesgos de mercado financiero**, por fluctuaciones en los tipos de cambio o de interés.
- + **Riesgo de liquidez**, que dificulte o impida la financiación y el desarrollo de operaciones en curso.
- + **Riesgo aduanero en destino**, por imprecisiones en el “hs code” de partida arancelaria de las mercancías
- + **Riesgo de volatilidad**, por la pérdida de valor de productos que pueden experimentar variaciones significativas en el mercado
- + **Riesgos medioambientales**, derivados de la naturaleza de la mercancía objeto de compraventa.

- + **Riesgo tecnológico**, por emplear sistemas informáticos inadecuados o a causa de la acción de hackers.

- + **Riesgos interculturales**, por la interacción con personas y organizaciones de culturas distintas de la propia, que pueden derivar en situaciones de incomprensión o de tensión contraproducentes.



GARANTÍAS INTERNACIONALES A PRIMER REQUERIMIENTO



Las entidades financieras, entre otras funciones, formalizan avales y garantías para sus clientes. En operaciones de comercio internacional, se utilizan unas garantías conocidas como a primer requerimiento, en las que la entidad garante debe pagar al primer requerimiento que se le haga, con lo que se evitan pleitos en distintos países y con legislaciones distintas.

Con la firma de un contrato de compraventa se suele exigir una garantía o aval que ampare los respectivos derechos de las partes: la importadora, de recibir la mercancía en el tiempo y la forma debidos (obligación de la exportadora), y la exportadora, de cobrar la operación (obligación de la importadora). Y es aquí donde, para asegurar sus derechos, las partes exigen recabar de una entidad financiera (garante) que cumpla con las obligaciones de la otra parte si esta no lo hiciera.

Las garantías pueden tener un carácter técnico o económico. Se puede exigir una garantía a la empresa exportadora como compensación por el eventual incumplimiento en la fecha de entrega o en la calidad de un producto que se hayan pactado contractualmente. Del mismo modo, se puede exigir a la importadora una garantía de que se efectuarán los pagos en la forma y los plazos convenidos; de no hacerlo, se ejecutaría la garantía y el garante estaría obligado a efectuar dichos pagos.

Dado que las partes intervinientes se encuentran en diferentes países, se hace necesario contar con el recurso de dos entidades financieras, una que actuará como garante en el país de la parte beneficiaria y otra como contragarante en el país de la empresa ordenante, que ha de aportar la garantía.

GARANTÍAS INTERNACIONALES A PRIMER REQUERIMIENTO

Las garantías más comunes a primer requerimiento son:



Garantía de pago anticipado, con la que se trata de garantizar que la empresa importadora recuperará los pagos anticipados que haya tenido que efectuar a la exportadora en el caso de que esta incumpla el plazo pactado para el envío de los productos.



Garantía de cumplimiento, que ha de cubrir a la empresa importadora posibles incumplimientos en cuanto a fechas de entrega, calidad de los productos, embalajes, etc. por parte de la exportadora.



Garantía de pago, mediante la que la parte vendedora asegura el cobro si la compradora incumpliese los plazos previstos.



Garantía de mantenimiento, que puede exigir una importadora de maquinaria para asegurar que podrá contar con el servicio técnico adecuado para el funcionamiento y mantenimiento de dicha maquinaria. En este caso, se trataría de una compensación económica que recibiría la empresa importadora en caso de incumplimiento por parte de la vendedora.

EL CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL

Las operaciones de comercio internacional deben sustentarse en documentos que eviten posibles controversias y ofrezcan garantía comercial y jurídica a las partes que los suscriben.

En primer lugar, debe existir una oferta comercial previa de la parte vendedora, y ser aceptada esta por la compradora para formalizar finalmente un contrato de compraventa internacional, del que existen distintos modelos para los diferentes tipos de mercancía y circunstancias. El contrato debe especificar todas las condiciones de la compraventa y el marco legal al que se someten ambas partes.

Si se trata de una relación comercial que se va a sostener en el tiempo, es común establecer un contrato marco que dé cobertura al conjunto de operaciones que se vayan a desarrollar, sustentadas siempre en órdenes de pedido, facturas, etc., aceptadas por las partes.

Si no existe ningún tipo de contrato, pueden ejercer esta función una orden de pedido, una factura pro forma o la propia factura comercial, siempre que estén firmadas por las partes vendedora y compradora, aunque no pueden ofrecer las mismas garantías comerciales y jurídicas.



EL CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL

En todos los casos, en el contrato deben figurar el conjunto de **circunstancias de la operación**:



Identificación de las partes que intervienen en la compraventa.



Objeto del contrato y descripción de las mercancías.



Precio, medios y plazo de pago, impuestos, tasas y aranceles, etc.



Posibles actuaciones en caso incumplimiento por alguna de las partes y jurisdicción a la que se someten ambas (entidad, país y ciudad).



Fecha y lugar de entrega, tipo de transporte, seguros y garantías.



Condiciones de envío y entrega, con indicación de la regla Incoterms que se acuerde



Documentos comerciales, aduaneros y financieros requeridos por la parte compradora.

LOS MEDIOS DE PAGO

En función de la relación de confianza que exista entre las partes vendedora y compradora, del riesgo comercial de la operación y del riesgo de país desde donde se emitirá el pago, en el contrato de compraventa se puede pactar un medio de pago con mayores o menores garantías y que ofrezca una mayor o menor rapidez en la recepción de los fondos.

El riesgo de impago puede soslayarse por la parte vendedora mediante estos sistemas:



Cobranco por adelantado.



Contratando una póliza de seguro.

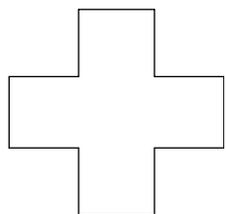


Con un medio de pago con garantías bancarias.

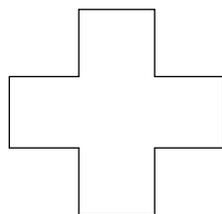


LOS MEDIOS DE PAGO

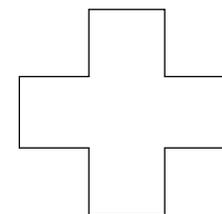
MEDIOS DE PAGO SIMPLES



Cheque personal. Lo extiende a la vista la empresa importadora y debe ser comprobado en firma y saldo por el banco expedidor. No supone para ella ningún costo apreciable, aunque puede representar un gran riesgo si se obliga a emitirlo por anticipado, ya que habrá pagado antes de recibir las mercancías. Si se emite a la recepción de estas, es la parte exportadora quien soporta todos los riesgos: el comercial, el de país, la posibilidad de extravío, el de falsificación o defectos de forma y, adicionalmente, la demora en el cobro.



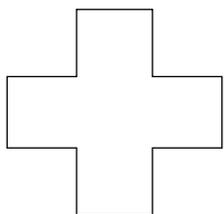
Cheque bancario. Lo emite a la vista una entidad bancaria con cargo a la empresa importadora, que lo adeuda de la cuenta de esta en el mismo momento de la emisión. Para la parte exportadora supone una mayor garantía porque es un banco el librado, aunque si se emite a la recepción de las mercancías supone los mismos riesgos descritos para el cheque personal.



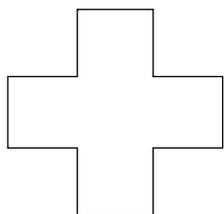
Pagaré. Título de crédito mediante el que un emisor se compromete a pagar una cantidad de dinero a un beneficiario a cuya orden hay que pagar dicha cantidad antes de una fecha de vencimiento que se especifica. Puede utilizarse como instrumento público, y el tenedor puede exigir el cumplimiento del pago en los términos que se hayan acordado. El pagaré puede estar avalado por una tercera persona que garantice su pago.

LOS MEDIOS DE PAGO

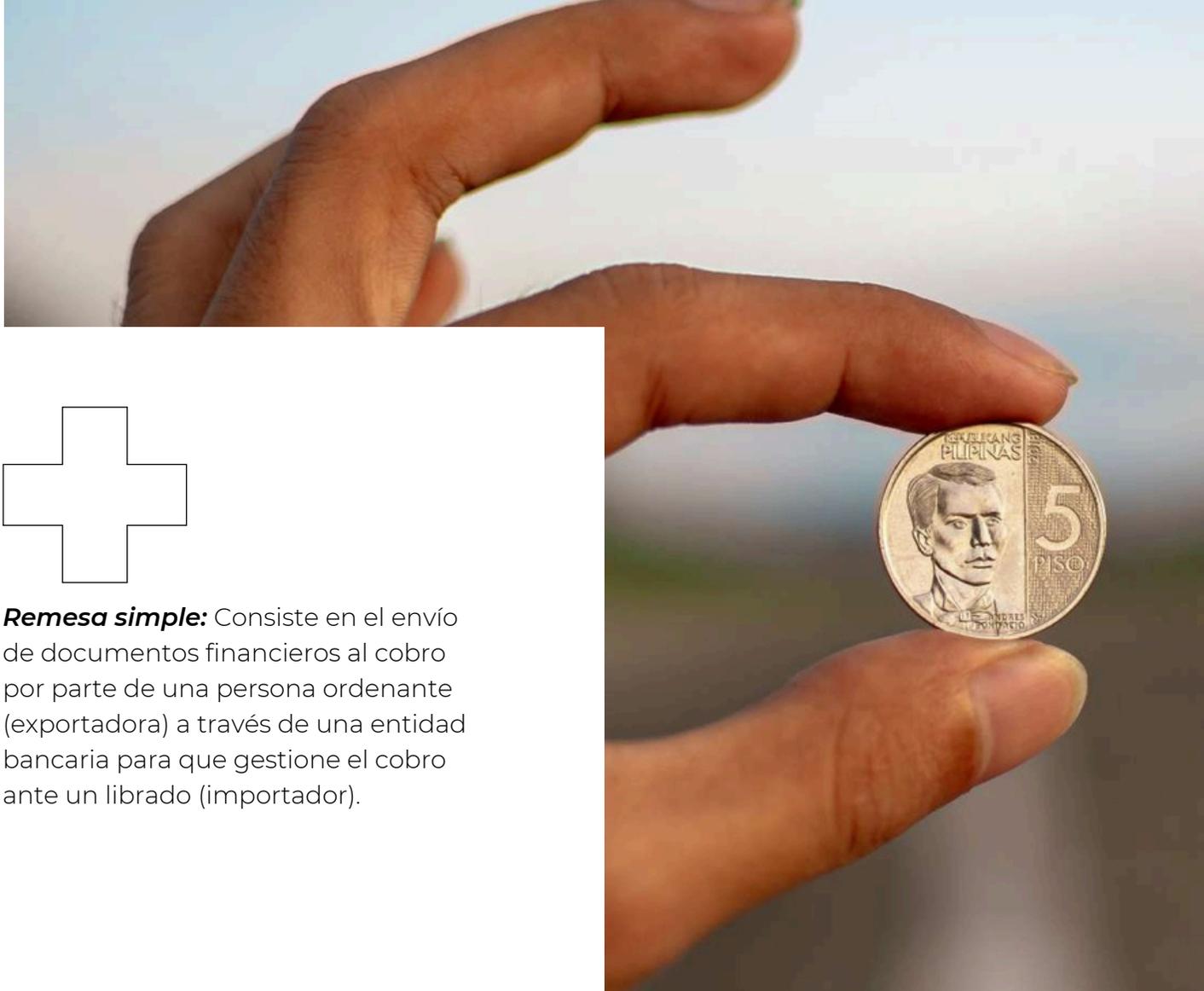
MEDIOS DE PAGO SIMPLES



Orden de pago simple: Encargo que realiza la parte importadora (ordenante) a su banco (emisor) para que, de manera directa o a través de otro banco (orden de pago simple indirecta), ponga a disposición de la parte exportadora (beneficiaria) una determinada cantidad económica.

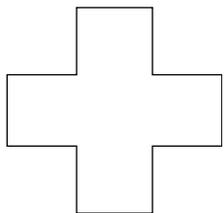


Remesa simple: Consiste en el envío de documentos financieros al cobro por parte de una persona ordenante (exportadora) a través de una entidad bancaria para que gestione el cobro ante un librado (importador).

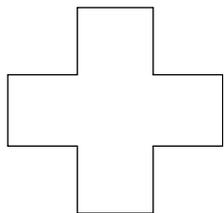


LOS MEDIOS DE PAGO

MEDIOS DE PAGO SIMPLES MEDIOS DE PAGO DOCUMENTARIOS



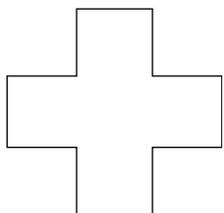
Orden de pago documentaria: Mandato de iguales características que la orden de pago simple, al que se añade que el pago se realice contra la presentación por la beneficiaria de unos determinados documentos.



Remesa documentaria. En este medio de pago, la parte exportadora entrega a su banco los documentos comerciales de la exportación o los financieros con el objeto de obtener la aceptación de un efecto financiero o el pago. A su vez, este banco los remite al de la parte importadora, con las indicaciones respecto al pago o la aceptación. Siendo un medio que permite a la empresa exportadora mantener el control de la mercancía porque posee los documentos que la importadora precisa para despacharla ante la aduana, puede suceder que esta renuncie a ella y sitúe a la exportadora ante el problema de no tener comprador y quedarse con la mercancía en la aduana de destino.

LOS MEDIOS DE PAGO

MEDIOS DE PAGO SIMPLES MEDIOS DE PAGO DOCUMENTARIOS



Crédito documentario también conocido como carta de crédito (letter of credit o L/C): Es el modo de pago que otorga mayor seguridad a las partes, ya que asegura a la empresa exportadora el cobro de la operación y a la importadora el cumplimiento de las condiciones de entrega deseadas. Se trata de una orden que la empresa compradora da a su banco (banco emisor) para que pague el valor de una operación de compraventa en el momento en que el banco de la vendedora (banco avisador) le presente la documentación que acredite la entrega o el envío de la mercancía, según sean las condiciones contractuales acordadas. Es decir, el banco emisor garantiza la operación. El proceso de pago mediante crédito documentario es básicamente el siguiente:



Apertura del crédito: la empresa importadora da instrucciones a su banco para abrir un crédito documentario, hecho que comunica a la empresa exportadora para indicarle la documentación que debe remitir a dicha entidad bancaria.



Envío de la mercancía: la empresa exportadora procede al envío o a la entrega de la mercancía según las condiciones y el lugar convenido con la importadora.



Envío de la documentación: la empresa exportadora, a través de su banco (banco confirmador), remite al de la importadora la documentación que acredita que la mercancía ha sido enviada o entregada de conformidad con lo acordado.



Revisión documental: el banco de la empresa importadora recibe la documentación y comprueba que se avenga a las cláusulas del crédito documentario.



Pago: si la documentación recibida está en regla, el banco de la empresa importadora paga el valor de la operación, con independencia de que en ese momento esta empresa disponga o no de saldo suficiente en su cuenta.

LOS MEDIOS DE PAGO

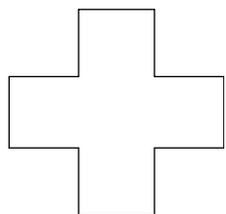
MEDIOS DE PAGO SIMPLES MEDIOS DE PAGO DOCUMENTARIOS

La documentación debe ser muy minuciosa y contener todos los documentos que se han detallado en el crédito documentario, sin que quepa la posibilidad de error, ya que cualquier fallo, aunque sea de forma, puede provocar que el banco emisor no proceda al pago, a la espera de que las eventuales discrepancias sean subsanadas.

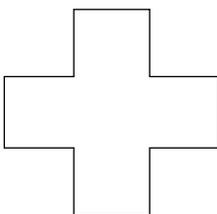
El crédito documentario es un acuerdo irrevocable y supone un compromiso en firme del banco emisor ante una presentación documental conforme, efectuando el pago a la vista, en diferido o aceptando un giro librado. Adicionalmente, está regulado por normas de la Cámara de Comercio Internacional (CCI).

LOS MEDIOS DE PAGO

COBRO Y FINANCIACIÓN



Forfaiting. Se trata de una modalidad de financiación a la exportación que consiste en el descuento sin recurso de instrumentos de crédito pagaderos a plazo: pagarés, letras de cambio, créditos documentarios, etc. por parte de una entidad financiera. Se emplea generalmente en operaciones a medio y largo plazo (entre 6 meses y 5 años).



Factoring. Es una modalidad de cobro y financiación del capital circulante en operaciones de exportación, en la que una empresa exportadora (cedente) cede a una compañía financiera (factor) los derechos de cobro de toda su facturación al exterior a corto plazo. Así, esta compañía pasa a ser la titular de la deuda frente a la empresa importadora (deudora) y se encarga de gestionar su cobro. Con la formalización del contrato de cesión, la empresa cedente se obliga a comunicarlo a la deudora. El factoring puede contratarse “con recurso”, modalidad similar al descuento comercial bancario, de modo que, si la parte deudora no paga, la entidad financiera recupera el importe que había anticipado a la cedente. En el caso de acordarse “sin recurso”, la compañía financiera añade a sus servicios el de cobertura del riesgo de insolvencia de las deudoras extranjeras.

EL TRANSPORTE INTERNACIONAL



Es el proceso que hace posible el traslado de las mercancías desde un punto determinado en un país de origen a otro lugar en un país de destino, utilizando para ello uno o varios modos de transporte (marítimo, por carretera, aéreo o ferroviario) y las infraestructuras que configuran las redes logísticas internacionales (centros logísticos, puertos, aeropuertos, terminales de mercancías, etc.).

Abarca un conjunto de operaciones de una gran complejidad, que requieren un profundo conocimiento técnico y de la legislación y normativas internacionales sobre el transporte de mercancías. Por ello, es imprescindible que estén diseñadas y coordinadas por una **empresa transitaria**, un **operador logístico integral** que aporte su experiencia y profesionalidad para que las mercancías alcancen su destino con garantías de seguridad, en el tiempo y con el costo adecuados para los intereses de la empresa cargadora que contrata sus servicios, sea esta la exportadora o la importadora.

El transporte internacional se puede segmentar en las siguientes fases:

- 1.** Suscripción del contrato de transporte entre la empresa cargadora y el operador logístico internacional.
- 2.** Diseño global de la operación, incluyendo modos de transporte a utilizar y rutas más eficientes.
- 3.** Elaboración de la documentación necesaria para el transporte, la que ha de acompañar a la mercancía y la que servirá para su despacho en las aduanas de exportación e importación.
- 4.** Carga y estiba de la mercancía en un vehículo de carretera o un contenedor en el almacén de la empresa exportadora. Su destino es la terminal de transporte (si se transporta un contenedor completo) o al almacén del operador logístico internacional (si se trata de carga fraccionada).
- 5.** Manipulación y almacenamiento de la unidad de carga en la plataforma logística del operador o la terminal de transporte.

EL TRANSPORTE INTERNACIONAL

- 6.** Embarque y estiba en el medio de transporte principal (buque, tren, camión o avión), previa tramitación aduanera en la terminal de salida.
- 7.** Transporte de la mercancía en el medio de transporte principal.
- 8.** Desestiba y desembarque en la terminal de destino y tramitación aduanera de importación.
- 9.** Manipulación y almacenamiento de la unidad de carga en la terminal de transporte o en la plataforma logística del operador logístico internacional en el país de destino.
- 10.** Traslado de la mercancía (contenedor completo) al almacén de la empresa importadora, o previa desconsolidación del contenedor si se trata de carga fraccionada.



EL TRANSPORTE INTERNACIONAL

Aunque los tráficos internacionales de mercancías se realizan mayoritariamente en buques portacontenedores de línea regular, la elección de uno u otro medio de transporte depende de factores como la urgencia en la entrega, el país de destino de la expedición, el tipo de mercancía, su valor, su tamaño o su volumen, entre otros. Así, hay mercancías que precisan un menor período de transporte y se trasladan en avión (productos refrigerados o de alto valor unitario, animales vivos, muestras, medicamentos, etc.). Por su parte, el camión y el ferrocarril se destinan a los transportes que se realizan en un mismo continente.

Para formalizar el contrato de transporte, las empresas de transporte y las transitarias emiten un tipo de documento según se emplee un modo de transporte u otro. En él se detallan las partes que intervienen en el contrato, los medios de transporte, la ruta, la mercancía y las responsabilidades que asume cada parte. Estos documentos pueden ser:



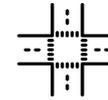
Por mar: conocimiento de embarque marítimo (bill of lading, BL).



Aéreo: carta de porte aéreo (air waybill, AWB).



Multimodal: conocimiento de embarque multimodal FIATA (Fiata bill of lading).



Por carretera: carta de porte por carretera CMR (CMR consignment note).



Por tren: carta de porte ferroviario CIM (rail road bill of lading, CIM).

LA CARGA-DESCARGA Y LA ESTIBA-DESESTIBA

Los riesgos físicos sobre la mercancía se inician con las primeras operaciones del proceso de transporte: la carga y la estiba. Los accidentes y las averías producidos en las operaciones de carga o descarga y los provocados por una estiba inadecuada son la causa de graves pérdidas económicas y lesiones sobre las personas. La prevención de riesgos y el cumplimiento de las normativas son la mejor garantía para evitarlos. Por ello, es importante contar con el recurso de la empresa transitaria para estos trabajos.

Las operaciones de carga de las mercancías a bordo de los vehículos de carretera o de contenedores de transporte, así como las de descarga de estos, son por cuenta, respectivamente, de la empresa cargadora y de la destinataria, salvo que expresamente se contraten estas operaciones con la empresa transitaria antes de la presentación efectiva del vehículo para su carga o descarga. Este mismo régimen se aplica en la estiba y desestiba de las mercancías.

La empresa cargadora y la destinataria soportarán las consecuencias de los daños que puedan derivarse de las operaciones que les corresponda realizar. Sin embargo, la compañía porteadora responderá de los daños sufridos por las mercancías a causa de una estiba inadecuada cuando esta operación se haya llevado a cabo por la cargadora siguiendo las instrucciones de la porteadora.

LA CARGA-DESCARGA Y LA ESTIBA- DESESTIBA

Cuando las operaciones de estiba y desestiba se contraten con la empresa transitaria, es imprescindible que se entregue a esta toda la información necesaria para que dichas operaciones se realicen en condiciones de máxima seguridad. La entrega de una ficha de estiba es un procedimiento muy adecuado para trasladar unas informaciones esenciales:



Pasos que se deben seguir en la carga del vehículo o del contenedor.



Distribución del peso.



Tablas con ejemplos de cálculos sobre el número o las características de los amarres.



Equipos de protección individual (EPI) recomendados.



Útiles a emplear y técnicas recomendadas para la fijación de la carga (trincaje, bloqueo, etc.).



Recomendaciones legales.

LA TRAMITACIÓN ADUANERA

La función de la aduana es controlar la entrada y salida de mercancías de un país, autorizar o denegar las exportaciones e importaciones y los tránsitos de mercancías de acuerdo con su política comercial y arancelaria.

La aduana de cada país recopila una valiosa información que se emplea para elaborar las estadísticas de comercio exterior, conocer la situación de las balanzas de pagos y facilitar la implementación de medidas que favorezcan el desarrollo económico y la protección de los sectores productivos y comerciales.

Aunque entre los países de la Unión Europea existe la libre circulación de personas y mercancías en un régimen aduanero común, el control y la fiscalización aduaneros abarca también el flujo de mercancías nacionalizadas en un mismo territorio aduanero entre zonas que tengan un régimen o tratamiento especial y otras áreas que no cuenten con ellos.

En la importación, la aduana recepciona y despacha las mercancías de acuerdo con la documentación que aporta el representante aduanero junto al documento único administrativo (DUA), y recauda los aranceles, impuestos y tasas que correspondan.

Con la presentación de la declaración de aduana, esta asigna a la expedición un canal de inspección. En la asignación de este canal influyen, entre otros factores, el riesgo que la mercancía puede representar, referentes que puedan existir sobre fraude en un determinado tipo de productos o la identidad de la empresa exportadora.

Canal verde: indica que se puede levantar la mercancía sin necesidad de ser revisada.

Canal naranja: la autoridad aduanera requiere realizar un control documental, pero no se revisará la carga físicamente. Si el control resulta positivo, se asigna el canal verde. En caso contrario, pasa al canal rojo.

Canal rojo: indica que la mercancía ha de someterse a la inspección física, para lo que hay tres procedimientos principales:

LA TRAMITACIÓN ADUANERA

En el momento de exportar una mercancía, sus posibles **destinos aduaneros** son:



Inclusión en un régimen aduanero.



Introducción en una zona franca o un depósito franco.



Reexportación fuera del territorio aduanero.



Destrucción.



Abandono en beneficio del erario público.

A su vez, una mercancía puede acogerse a un **régimen aduanero** económico. Se pueden diferenciar los regímenes aduaneros siguientes:



Libre práctica.



Tránsito.



Depósito aduanero o distinto del aduanero, almacén de depósito temporal y locales autorizados para mercancías declaradas de exportación.



Perfeccionamiento activo o pasivo.



Exportación temporal o definitiva.



Importación temporal.



Transformación bajo control aduanero.



DOCUMENTOS PARA LA EXPORTACIÓN

Junto al documento único administrativo (DUA), como declaración aduanera, según la operación y el tipo de mercancías exportadas, los documentos que generalmente deben presentarse para el despacho aduanero de exportación son:

- + Factura comercial.

- + Exportaciones a países con convenio preferencial:

- ⊞ En función del país de origen y el de destino: certificado de origen EUR-1, certificado de circulación ATR y, excepcionalmente, certificado de origen FORM A o declaraciones REX.

- ⊞ En la factura, debe indicarse el número de exportador autorizado (en cuyo caso no es necesario el EUR-1).

- ⊞ En el caso de valores inferiores a 6.000 €, tampoco es necesario el certificado EUR-1, siempre que se indique la cláusula: *"The exporter of the products covered by this document, declares that, except where otherwise clearly indicated, these products are of European Preferential Origin"*.



- + Exportaciones al resto de países: certificado de origen de las mercancías emitido por una cámara de comercio, si lo exige la empresa compradora.
- + Mercancías restringidas: licencia o autorización de exportación, o autorización de contingente.
- + Mercancías peligrosas/IMO: declaración de carga peligrosa o DGD (dangerous good declaration) y ficha de datos de seguridad o MSDS (*material safety data sheet*).
- + Destinos conflictivos: licencia o autorización de exportación.
- + Exportaciones originarias de la UE con derecho a "restitución": certificado Agrex de exportación de productos agroalimentarios. Productos sensibles: certificados de inspección o control sanitario, fitosanitario, tecnología doble uso, veterinario, análisis, farmacéutico, calidad, patrimonio, etc.
- + En el caso de una expedición formada por varios bultos: lista de carga.
- + En el caso de envíos de contenedor completo: declaración de peso verificado del contenedor o VGM (*verified gross mass*).

EL SEGURO EN LA EXPORTACIÓN

Es conveniente disponer de la cobertura que ofrecen las compañías aseguradoras frente a los riesgos derivados de las operaciones de comercio internacional. Los principales seguros de exportación son el seguro de crédito a la exportación, el seguro sobre las mercancías y el seguro de cambio de divisas.

SEGURO DE CRÉDITO A LA EXPORTACIÓN

Esta modalidad de seguro puede adaptarse a las múltiples circunstancias que se dan en la exportación de productos. En términos generales, sus principales coberturas son:

- ✦ Impagos de las facturas emitidas.
- ✦ Riesgos comerciales, como insolvencia o quiebra del importador, o resolución injustificada de un contrato.
- ✦ Ejecución indebida de avales o fianzas.
- ✦ Riesgos políticos, como guerra o terrorismo.
- ✦ Riesgos de modificaciones en reglamentos de importación o exportación. Puede consultarse la oferta de **Cesce**, que ofrece soluciones integrales para la gestión seguros de crédito a la exportación.



EL SEGURO EN LA EXPORTACIÓN

SEGURO SOBRE LAS MERCANCÍAS

Los riesgos en el transporte de mercancías se inician con su carga y estiba en el vehículo de transporte o el contenedor en las instalaciones de la empresa exportadora, y alcanzan hasta que la mercancía se encuentra descargada en las instalaciones de la importadora.

En función de la regla Incoterms que pacten las partes vendedora y compradora en el contrato de compraventa, corresponderá a una u otra la responsabilidad o la conveniencia de contratar el seguro de transporte de mercancías.

Este seguro no solo debe cubrir los riesgos de transporte, estiba y desestiba, manipulación, almacenamiento o carga y descarga de la mercancía, sino también otros menos comunes como disturbios, huelgas o actos de piratería.

Entre las pólizas de uso más habitual, las coberturas básicas se cubren mediante las «**cláusulas ICC** (Institute Cargo Clauses)», del Instituto de Aseguradores de Londres, en alguna de sus tres modalidades: A, B y C:



- + *Institute Cargo Clauses A*. Esta póliza es la que ofrece una mayor cobertura sobre pérdidas o daños a la mercancía, aunque no pueda considerarse a todo riesgo por las siguientes exclusiones a los daños producidos por:
 - ⊕ Pérdida o gastos derivados de la conducta dolosa de la empresa asegurada. (Por ejemplo mala estiba de las mercancías).
 - ⊕ Pérdida ordinaria de peso o volumen, desgaste ordinario, embalaje inadecuado o vicio inherente a la naturaleza de la mercancía.
 - ⊕ Retraso en el transporte, innavegabilidad o inadecuación de los contenedores.
 - ⊕ Insolvencia o insuficiencia financiera del operador de transporte.
 - ⊕ Uso de armas atómicas, guerra y huelga

EL SEGURO EN LA EXPORTACIÓN

SEGURO SOBRE LAS MERCANCÍAS

- ✦ *Institute Cargo Clauses B*. Esta póliza enumera los riesgos cubiertos, que comprenden:
 - ✦ Incendio o explosión.
 - ✦ Vuelco o descarrilamiento del medio de transporte terrestre, o que el buque o embarcación embarranque o quede varado, se hunda o zozobre.
 - ✦ Descarga de la mercancía en un puerto de arribada forzosa. Pérdidas o daños causados por sacrificio de avería gruesa; echazón o arrastre por las olas; entrada de agua en la bodega del buque o medio de transporte, contenedor, remolque o lugar de almacenaje.
 - ✦ Pérdida total de cualquier bulto que caiga por la borda o durante las operaciones de carga o descarga.
 - ✦ Terremoto, erupción volcánica o rayo.

En esta póliza B se excluyen los daños deliberados sobre la mercancía asegurada por parte de una tercera persona y los riesgos no contemplados en la póliza A.



- ✦ *Institute Cargo Clauses C*. Cubre los mismos riesgos que los de la póliza tipo ICC B, con exclusión de:
 - ✦ Terremoto, erupción volcánica o rayo.
 - ✦ Arrastre por las olas; entrada de agua en la bodega del buque, en el medio de transporte, contenedor, remolque o lugar de almacenaje.
 - ✦ Pérdida total de cualquier bulto por caída por la borda o durante las operaciones de carga o descarga desde el buque o en él.

Debe tenerse en cuenta que el **seguro de transporte** es diferente del **seguro de responsabilidad del transportista**, establecido en los convenios internacionales, en los que la indemnización viene limitada por el peso y el valor de la mercancía. En el contrato de seguro de transporte se dejan a discreción del titular los riesgos cubiertos, la compensación y la indemnización.

¿QUÉ SON LAS REGLAS INCOTERMS?

Las reglas Incoterms (acrónimo de international commercial terms) están definidas por la Cámara de Comercio Internacional (CCI), con la finalidad de contribuir a la seguridad jurídica en las operaciones internacionales de compraventa de mercancías y a la homogeneización de las condiciones de entrega de las mismas.

¿QUÉ REGULAN?

Las reglas Incoterms tienen por objeto delimitar los derechos y las obligaciones de las partes que intervienen en una operación de compraventa internacional de mercancías en cuanto a estos cinco aspectos:

- + Obligaciones de la parte compradora y la vendedora.
- + Costos que asume cada parte.
- + Seguro de la mercancía.
- + Despachos de aduanas.
- + Lugar y momento de entrega de la mercancía.

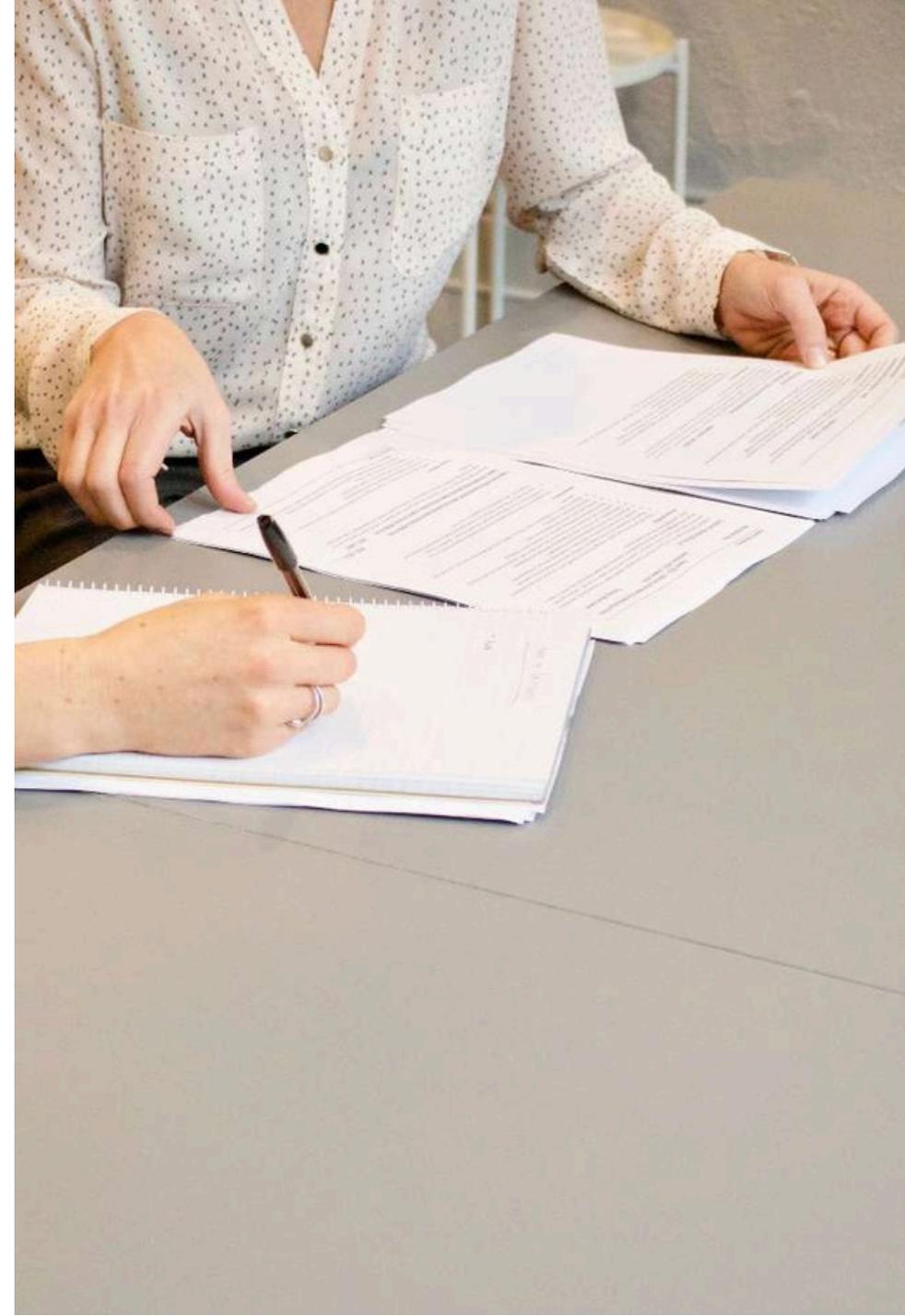


¿QUÉ SON LAS REGLAS INCOTERMS?

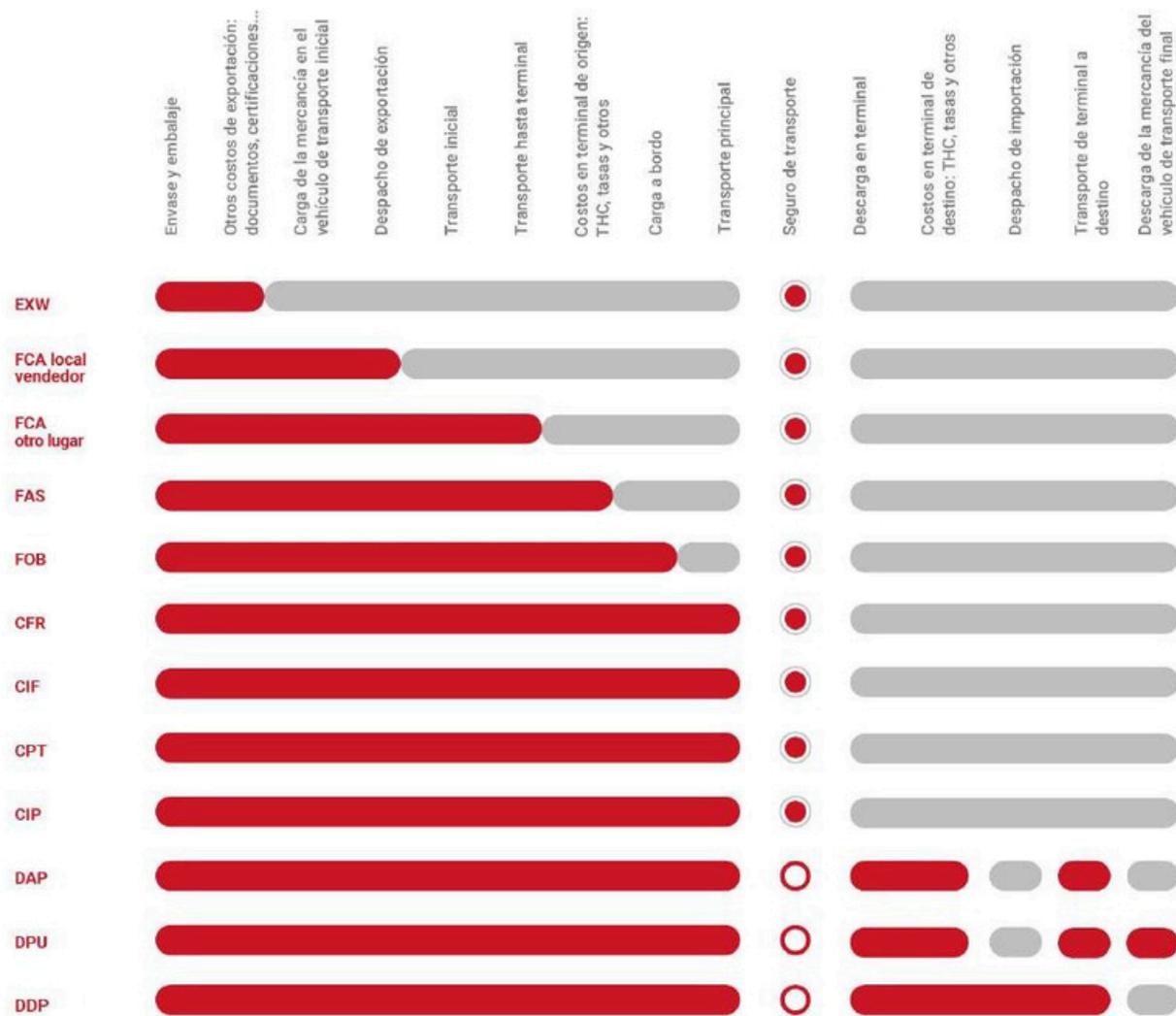
¿QUÉ NO REGULAN?

Quedan fuera del alcance de las reglas Incoterms los siguientes aspectos, si bien la negociación sobre ellos puede verse influida por las condiciones de entrega convenidas:

- ✚ Transmisión de la propiedad de la mercancía.
- ✚ Precio de la compraventa, plazo de pago y medio a utilizar para la transacción.
- ✚ Normativa aplicable en caso de incumplimiento del contrato, su resolución y jurisdicción.
- ✚ Exoneraciones de responsabilidades debidas a la mercancía.



¿QUÉ SON LAS REGLAS INCOTERMS?



Las reglas Incoterms y la cadena logística

Reglas Incoterms 2020
Asignación de gestiones y costos

- Costo a cargo de la empresa vendedora.
- Costo a cargo de la empresa compradora.
- No es obligatoria la contratación del seguro como condición de una regla Incoterms, pero se indica la parte, vendedora o compradora, a la que le conviene plantearse su contratación por soportar mayoritariamente los riesgos del transporte. En general, es conveniencia de la compradora desde EXW a CPT, mientras que convendrá mayoritariamente a la vendedora desde DAP a DDP.

Tabla 3.2 Relación de las gestiones y costos que asumen la parte vendedora y la compradora en función de las distintas reglas Incoterms que acuerden para una operación de compraventa internacional.

¿QUÉ SON LAS REGLAS INCOTERMS?

Grupo	Sigla	Descripción	
E	EXW	Ex works	En fábrica
F	FCA FAS FOB	Free carrier Free alongside ship Free on board	Franco porteador Franco al costado del buque Franco a bordo del buque
C	CFR CIF CPT CIP	Cost and freight Cost, insurance and freight Carriage paid to Carriage and insurance paid to	Costo y flete Costo, seguro y flete Transporte pagado hasta Transporte y seguro pagados hasta
D	DAP DPU DDP	Delivered at place Delivered at place unloaded Delivered duty paid	Entregada en lugar Entregada en lugar descargada Entregada derechos pagados (lugar de destino convenido)