

GUIA

**PRIMEROS PASOS**

**VENTAS INTRACOMUNITARIAS**

**Y EXPORTACIÓN A TERCEROS**

**PAÍSES**



Plan Internacional de Navarra  
Nafarroako Nazioarteko Plana



Gobierno de Navarra  
Nafarroako Gobernua

**Cámara**  
Navarra



# ÍNDICE

## **GUÍA OPERACIONES INTRACOMUNITARIAS..... 4**

1. DEFINICIÓN DE OPERACIÓN INTRACOMUNITARIA.....	4
2. DIFERENCIA RESPECTO A IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES.....	5
3. LIBERTAD DE CIRCULACIÓN DE MERCANCÍAS: ARMONIZACIÓN TÉCNICA Y PRINCIPIO DE RECONOCIMIENTO MUTUO .....	6
4. REQUISITOS PARA REALIZAR UNA OPERACIÓN INTRACOMUNITARIA.....	7
5. DOCUMENTOS OPERACIONES INTRACOMUNITARIAS.....	11
6. PRESTACIÓN DE SERVICIOS INTRACOMUNITARIOS.....	12
7. EJEMPLO OPERACIÓN INTRACOMUNITARIA .....	15

## **GUÍA PARA LA EXPORTACIÓN A TERCEROS PAÍSES.....23**

1. PLANTEAMIENTO PREVIO A LA EXPORTACIÓN.....	23
2. RÉGIMENES COMERCIALES DE EXPORTACIÓN .....	25
3. CLASIFICACIÓN ARANCELARIA .....	26
4. NÚMERO DE REGISTRO E IDENTIFICACIÓN DE OPERADORES ECONÓMICOS (NÚMERO EORI).....	29
5. DOCUMENTOS BÁSICOS EN UNA OPERACIÓN DE EXPORTACIÓN.....	29



6. OTROS DOCUMENTOS UTILIZADOS HABITUALMENTE EN LAS EXPORTACIONES .....	31
7. INCOTERMS 2020 .....	34
8. MEDIOS DE PAGO Y COBRO EN COMERCIO INTERNACIONAL .....	37
9. SEGURO DE CRÉDITO A LA EXPORTACIÓN .....	43
10. DETERMINACIÓN DEL PRECIO DE EXPORTACIÓN.....	45
11. PRESTACIÓN INTERNACIONAL DE SERVICIOS .....	48
12. EJEMPLO DE OPERACIÓN EXPORTACIÓN.....	51
13. ORGANISMOS DE APOYO A LA INTERNACIONALIZACIÓN (NAVARRA Y ESPAÑA) .....	54
14. AYUDAS A LA INTERNACIONALIZACIÓN.....	56
15. FUENTES DE INFORMACIÓN.....	61

# GUÍA OPERACIONES INTRACOMUNITARIAS

## 1. DEFINICIÓN DE OPERACIÓN INTRACOMUNITARIA

Las operaciones intracomunitarias son todas aquellas actividades comerciales realizadas entre empresarios o profesionales pertenecientes a países miembros de la Unión Europea, cuyas respectivas administraciones estén conectadas para intercambiar y verificar información.

Se pueden distinguir dos tipos de operaciones intracomunitarias, según el tipo de transacción que se realice:

– Entrega intracomunitaria de bienes o servicios: cuando la empresa de un determinado país de la UE (ej España) es quien remite sus productos o presta sus servicios a otro Estado miembro de la Unión Europea. Se consideran también entregas intracomunitarias las siguientes operaciones:

- Las entregas de medios de transporte destinados a otro Estado miembro.
- Las transferencias de bienes del propio empresario para afectarlo a su actividad en otro Estado miembro.

Por su parte, las ventas a distancia no se consideran entregas intracomunitarias como tales, ya que sus destinatarios son particulares, principalmente.

– Adquisición intracomunitaria de bienes o servicios: cuando dicha empresa es quien realiza la compra de un producto, o contrata algún servicio, a un proveedor establecido en otro país miembro. No se incluyen aquí las siguientes operaciones:

- Las compras efectuadas en un Estado miembro que tributen por un régimen especial (objetos de arte, antigüedades, objetos de colección, etc.), ya que estas operaciones se tributan en el estado de origen.
- Las compras efectuadas a un empresario que se beneficie del régimen de franquicia en el Estado miembro desde el que se inicia el transporte.
- Las ventas a distancia
- Las compras llevadas a cabo en un Estado miembro de bienes que son instalados en la Península o Baleares antes de su entrega. Estas operaciones sí tributan por el IVA español.

En las adquisiciones intracomunitarias se produce la inversión del sujeto pasivo y, por tanto, es el empresario español quien deberá repercutirse el impuesto del IVA a sí mismo.

## 2. DIFERENCIA RESPECTO A IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES

La principal y más importante diferencia entre las operaciones intracomunitarias y las importaciones/exportaciones con terceros países es que las primeras gozan del derecho a la libre circulación de mercancías. Este principio está fundamentado en la supresión de los derechos de aduana y las restricciones cuantitativas, además de la prohibición de aquellas medidas de consecuencias equivalentes. Para fomentar la consolidación del mercado interior europeo se introdujeron los principios de reconocimiento mutuo, eliminación de barreras físicas y técnicas, así como la promoción de las reglas de normalización. De este modo, se pretende asegurar el correcto funcionamiento de un “mercado único” intracomunitario (una unión aduanera donde existe libre circulación de personas, mercancías, servicios y capitales).

### 3. LIBERTAD DE CIRCULACIÓN DE MERCANCÍAS: ARMONIZACIÓN TÉCNICA Y PRINCIPIO DE RECONOCIMIENTO MUTUO

La libertad de circulación de mercancías está fundamentada en dos pilares básicos: la armonización técnica y el principio de reconocimiento mutuo.

La “armonización técnica” hace referencia a aquellos productos industriales cuya comercialización dentro de la UE está sujeta a una serie de Directivas europeas, las cuales desde 1985 siguen los principios del “Nuevo Enfoque”. Sus principales características son las siguientes:

- La UE se reserva la tarea de definir o armonizar, mediante directivas, los requisitos más esenciales de seguridad y salud que deben cumplir los productos industriales para poder ser comercializados en todo el territorio de la Comunidad.
- Se deja a los organismos de normalización europeos (ej CEN, CENELEC) la tarea de concretar las soluciones técnicas (normas armonizadas) para alcanzar estos objetivos. También se armonizan los procedimientos de certificación (procedimientos de la evaluación de la conformidad).

Los productos afectados por una directiva de “Nuevo Enfoque” deben llevar, generalmente, el marcado CE para poder ser comercializados en el territorio de la UE, cuyo símbolo indica la conformidad de los productos y el cumplimiento, por parte de los fabricantes/importadores de todas las obligaciones contenidas en las directivas comunitarias.

Por otro lado, la comercialización dentro de la UE de aquellos productos que no están sujetos a las Directivas de “Nuevo Enfoque” se rigen bajo el principio de

“Reconocimiento Mutuo”, establecido en 1979 tras la famosa sentencia “Cassis de Dijon”, según la cual a todo producto legalmente fabricado o comercializado en un Estado miembro debe serle permitido el acceso libre a la entrada y comercialización en cualquier otro de la Unión Europea.

La única excepción que los Estados miembros pueden esgrimir para justificar una medida restrictiva a la comercialización de un producto es cuando sea imprescindible para la protección de un interés público, como el de la protección de la salud pública o el de los consumidores.

## **4. REQUISITOS PARA REALIZAR UNA OPERACIÓN INTRACOMUNITARIA**

Como se ha comentado anteriormente, la comercialización de productos y servicios dentro de la UE se rige por el principio de “Libertad de Circulación” (basados en la Armonización Técnica y Principio de Reconocimiento Mutuo, pilares del mercado único comunitario). No obstante, existen una serie de requisitos que los operadores intracomunitarios tienen que tener en cuenta a la hora de realizar sus operaciones comerciales:

### **Registro de Operadores Intracomunitarios (NIF-IVA / Censo VIES)**

El Registro de Operadores Intracomunitarios (ROI) es un Registro de la Agencia Tributaria donde se inscriben las empresas y profesionales para obtener el NIF intracomunitario y así poder operar, comerciar y facturar con empresas de otros países de la Unión Europea bajo las normas del IVA intracomunitario.

Las entregas intracomunitarias de mercancía están exentas de IVA en el país de origen, condicionada a que la recepción de la mercancía queda gravada en el

país de destino. Las condiciones necesarias para que la entrega intracomunitaria quede exenta son las siguientes:

- 1) Que la mercancía sea expedida o transportada al territorio de otro Estado Miembro por cuenta del vendedor, del comprador o por un tercero en nombre y por cuenta de cualquiera de ellos (se puede acreditar dicho transporte, por ejemplo, mediante la correspondiente Carta de porte por carretera -CMR-).
- 2) Que quien haya de recibir la mercancía esté identificado a efectos de IVA en otro Estado Miembro y que sea sujeto pasivo del IVA.
- 3) Que el proveedor haya incluido la operación en la declaración recapitulativa de operaciones intracomunitarias (modelo 349), para así demostrar que la empresa compradora recibió el envío.

Los sujetos que intervienen en estas operaciones deben quedar identificados de forma específica con el número de Operador Intracomunitario y estar dados de alta en el censo VIES (Sistema de Intercambio de Información sobre el IVA - VAT Information Exchange System).

Por ello, las facturas emitidas en operaciones intracomunitarias deberán contener el número de identificación a efectos del IVA del vendedor y del comprador. Es responsabilidad del vendedor asegurarse de que el destinatario está registrado como operador intracomunitario.

También han de disponer de NIF-IVA aquellos empresarios o profesionales prestatarios de servicios que, por aplicación de las reglas de localización de los mismos, se entiendan prestados en otro Estado miembro distinto de España, cuando el sujeto pasivo sea el destinatario de los mismos.



*NOTA: en el caso de Irlanda del Norte, y aunque tras el Brexit este territorio no forma parte del territorio de la UE, sí que continúa perteneciendo al mercado europeo común y, por lo tanto, sus empresas deben estar registradas en dicho censo.*

## **Declaración de Intrastat**

La declaración Intrastat es una declaración estadística que se realiza con el fin de detallar las ventas y compras de mercancías entre países intracomunitarios. En la Península y Baleares sólo se debe cumplimentar en el caso de introducciones de mercancías de importe facturado acumulado en el ejercicio precedente, o en el corriente, mayor o igual a 400.000€. En el caso de expediciones desde la Península y Baleares, el umbral es el mismo, a partir de 400.000€ debe realizarse la declaración del Intrastat.

El responsable de proporcionar la información es la persona física o jurídica que hace frente al pago del impuesto sobre el valor añadido (IVA). Sin embargo, esta persona física o jurídica podrá delegar dicha presentación en un tercero, conocido como "tercero declarante", sin que ello le exima de su responsabilidad. Para ello, deberá otorgar al tercero declarante la representación conforme establece la normativa aplicable.

Respecto al momento en el que se debe cumplimentar el Intrastat, y con carácter general, el período de referencia será el mes en el que tiene lugar el cobro de la entrega/adquisición intracomunitaria de bienes en el Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA). No obstante, existen excepciones en los que el periodo de referencia puede cambiar (mercancías exentas de declaración por su condición de uso temporal, supuestos en los que no se devenga el IVA en la operación de adquisición/entrega de bienes, o envíos fraccionados).

El plazo de presentación de la declaración se extiende hasta el día 12 del mes siguiente al periodo de referencia o, hasta el primer día hábil siguiente si este coincide en sábado, domingo o festivo.

## **Declaración recapitulativa de operaciones intracomunitarias**

Tiene como finalidad verificar la correcta aplicación de la tributación en el IVA en las operaciones intracomunitarias, para lo cual es necesaria la existencia de un adecuado intercambio de información entre los Estados miembros.

La declaración se realiza mediante el modelo 349 y debe ser presentada por todo empresario o profesional que realice entregas o adquisiciones intracomunitarias de bienes y servicios, cualquiera que sea su régimen de tributación a efectos del IVA, de acuerdo a lo establecido en la Orden EHA/769/2010, de 18 de marzo, por la que se aprueba el modelo 349 de declaración recapitulativa de operaciones intracomunitarias.

Asimismo, las empresas deberán presentar también la correspondiente Declaración Resumen Anual de IVA (modelo 390).

## **Régimen ventas intracomunitarias a distancia de bienes**

Este término hace referencia, de manera general, a las operaciones que se realizan entre diferentes estados miembros, cuando el destinatario es un particular (o personas jurídicas, o entidades, que no realizan actividades empresariales o profesionales).

La expedición o el transporte de los bienes debe efectuarse por el vendedor, o por cuenta de éste. Por ejemplo, en las ventas por comercio electrónico, es el

vendedor el que se encarga de transportar la mercancía hasta el domicilio del adquirente.

A partir del 1 de julio de 2021, siguiendo la Directiva UE 2017/2455 del Consejo, se suprimieron los umbrales existentes en ese momento (35.000 o 100.000 euros, según el Estado miembro), sustituyéndose por un nuevo umbral conjunto de 10.000 euros para toda la Unión Europea. Si las ventas intracomunitarias a distancia de bienes superan este umbral, la empresa estará obligada a facturar el IVA en el Estado miembro donde se encuentren sus compradores.

No obstante, para facilitar los trámites, la empresa podrá registrarse simplificada en la "Ventanilla Única (OSS)", gestionada por la Agencia Tributaria española, desde donde declarará y pagará el IVA adeudado en otros Estados miembros.

## 5. DOCUMENTOS OPERACIONES INTRACOMUNITARIAS

Los documentos básicos que la empresa debe preparar incluyen:

- **Factura comercial:** Documento que debe emitir el vendedor, una vez confirmada la operación de venta, para que el comprador realice el pago de los productos y servicios que se proporcionan.
- **Documento de transporte:** El tipo de documento de transporte depende del medio/s de transporte que se vaya a utilizar para llevar a cabo el envío. Podemos encontrar:
  - Carta de porte ferroviario CIM
  - Carta de porte por carretera CMR (el más habitual en los envíos intracomunitarios de mercancías).
  - Conocimiento de Embarque Aéreo
  - Conocimiento de Embarque Marítimo

- Conocimiento de Embarque Multimodal FIATA
- Lista de contenido o "packing list": En este documento deben detallarse todos los bultos, cajas o paquetes que conforman un envío, además del peso y contenido de cada uno.

*NOTA: en ocasiones, los clientes intracomunitarios pueden exigir otros certificados (ej BCR, IFS, ISO, etc), pero estos requisitos (normalmente referidos a la calidad de los productos) son solicitados generalmente a título particular por el adquirente de los productos, no constituyendo una obligación como tal por parte de las autoridades del país de destino donde se van a comercializar los mismos.*

## 6. PRESTACIÓN DE SERVICIOS INTRACOMUNITARIOS

Como regla general, y de acuerdo a lo establecido en la Directiva de Servicios de la UE (The Services Directive -2006/123/EC-), la libre prestación de servicios transfronteriza otorga a los prestadores de servicios (ya sean empresas o particulares) establecidos en un Estado miembro el derecho a desarrollar una actividad económica en otro Estado miembro sin necesidad de establecerse en el mismo (no obstante, puede estar obligada a notificar a las autoridades correspondientes de aquel país su intención de ofrecer servicios allí). Del mismo modo, otorga a los beneficiarios de los servicios, que pueden ser tanto empresas como consumidores, el derecho a recibir libremente los servicios de prestadores establecidos en otro Estado miembro.

Por otro lado, existen una serie de servicios a los que no aplica la Directiva, como son:

- servicios financieros (tales como los servicios bancarios, de crédito, de seguros, de valores, de fondos de inversión)
- servicios de telecomunicaciones (por ejemplo, servicios de telefonía y servicios de conexión a Internet)
- servicios de transporte

- servicios sanitarios (quedan excluidos de la Directiva los servicios médicos y farmacéuticos destinados al cuidado de la salud de las personas y reservados a las profesiones reguladas, pero no otros servicios tales como los de veterinaria o los no reservados a las profesiones reguladas)
- juegos de azar (tales como juegos de lotería, casinos, apuestas deportivas).
- servicios prestados por notarios y agentes judiciales

La Directiva de servicios exige a los Estados miembros que simplifiquen los procedimientos y trámites administrativos a que están sujetos las empresas. En particular, los Estados miembros tendrán que reducir las obligaciones de los prestadores de servicios en lo que atañe al tipo de documentos justificativos y al número de documentos exigidos.

Los países miembros de la UE pueden imponer ciertos requisitos nacionales a los prestadores de servicios de otros países comunitarios, pero sólo en algunas circunstancias limitadas y contempladas por la Directiva, y siempre que se cumplan las siguientes condiciones:

- que tales requisitos no sean discriminatorios (esto es, no comporten, directa o indirectamente, un trato diferente para los prestadores nacionales y los de otros Estados miembros);
- que estén justificados por razones de orden público, seguridad pública, salud pública o protección del medio ambiente.
- que resulten necesarios y proporcionados (esto es, que el requisito permita garantizar el logro del objetivo buscado y no existan medios menos restrictivos de alcanzar ese mismo objetivo)

Para ayudar a las empresas proveedores de servicios de la UE, los diferentes países miembros cuentan con "Ventanillas Únicas" ("Points of Single Contact"), a

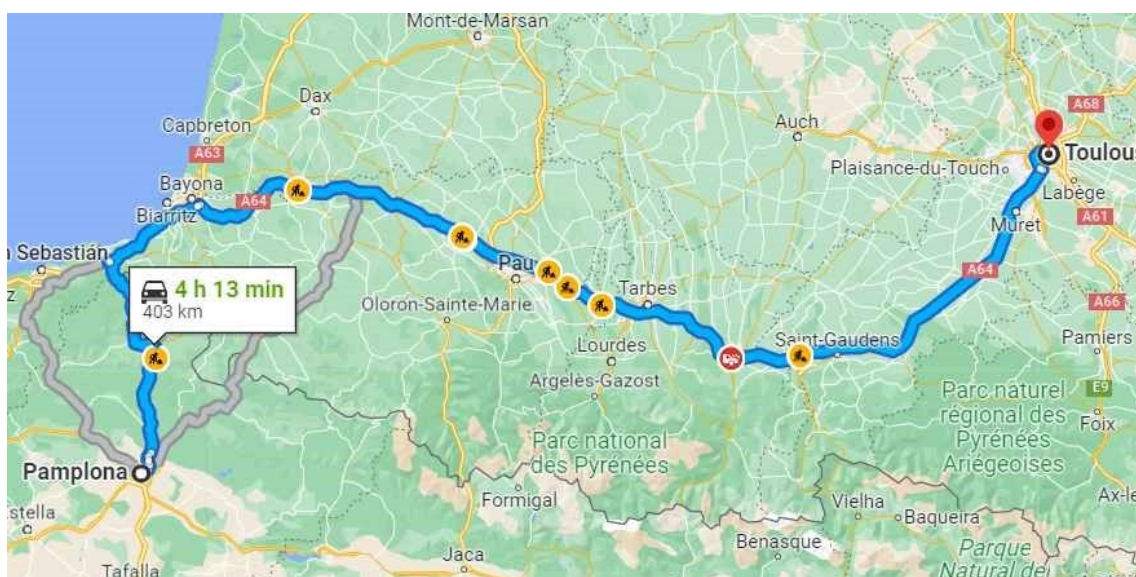


donde dichas empresas pueden acudir para obtener información precisa acerca de los procedimientos y requisitos administrativos que deben cumplir para poder prestar sus servicios en el país comunitario de interés.

## 7. EJEMPLO OPERACIÓN INTRACOMUNITARIA

Francia es el principal mercado de destino de las exportaciones navarras, siendo las verduras y hortalizas congeladas uno de los productos más vendidos desde la Comunidad Foral a este mercado. Por ello, estos son el producto y país elegidos para el ejemplo práctico que se presenta a continuación con el fin de ilustrar los puntos anteriores.

Una empresa navarra situada en Pamplona, productora de alimentos congelados, quiere hacer un envío de judías verdes congeladas a una empresa que opera como intermediaria en Francia, concretamente en la ciudad de Toulouse.



El primer paso a seguir para realizar la operación intracomunitaria sería confirmar que la empresa vendedora cumple con los requisitos exigidos para la comercialización de los productos mencionados en Francia. Para ello, y como veíamos anteriormente, hay que tener en cuenta los dos pilares en los que se basa la libertad de circulación de mercancías dentro de la UE: "armonización técnica" y "principio de reconocimiento mutuo". En el caso de las judías verdes

congeladas, al no ser productos sujetos al primero de estos principios (los cuales aplican principalmente a productos industriales), aplicaría el principio de “reconocimiento mutuo”, según el cual, si la empresa navarra cumple con todos los requisitos necesarios para poder comercializar sus productos en nuestro país, no deberían serle exigidos requisitos adicionales para la venta de sus productos en Francia –u otros estado miembros– (en el caso del etiquetado, la normativa comunitaria establece que el mismo debe figurar en un idioma fácilmente entendible en el país donde se van a consumir los productos, por lo que como norma general el idioma de dicho etiquetado será el del país de destino).

En el caso de las empresas españolas del sector agroalimentario, en el Portal de la Agencia Española de Seguridad Alimentaria y de Nutrición, perteneciente al Ministerio de Sanidad, Consumo y Bienestar Social, se puede consultar el Registro General Sanitario de Empresas Alimentarias y Alimentos (RGSEAA) y verificar que la empresa vendedora de los productos está correctamente registrada y autorizada para la venta de sus productos.

Hay que tener en cuenta que el cliente francés sí que podría exigir a la empresa navarra, a título particular, que cumpliera con otra serie de requisitos de calidad, como por ejemplo la IFS –International Food Estándar–, ISO, etc..

Una vez cumplido el paso anterior, vendedor y comprador tendrán que establecer las condiciones para el envío de la mercancía desde Pamplona hasta Toulouse. Para ello, se recomienda el uso de los “Incoterms”\*, herramienta utilizada habitualmente en el comercio internacional y que permite establecer de forma clara el lugar exacto dónde se considera entregada una mercancía, así como cuáles son las obligaciones y riesgos de vendedor y comprador hasta ese momento. Los Incoterms más utilizados en operaciones intracomunitarias son “Ex Works” (EXW) y “Delivery Duty Paid” (DDP).



**RULES FOR ANY MODE OR MODES OF TRANSPORT**

	Seller	Buyer
<b>EXW</b> Ex Works (Does not name place of delivery) Incoterms® 2020		
<b>FCA</b> Free Carrier (Does not name place of delivery) Incoterms® 2020		
<b>CPT</b> Carriage Paid To (Does not name place of destination) Incoterms® 2020		
<b>CIP</b> Carriage and Insurance Paid To (Does not name place of destination) Incoterms® 2020		
<b>DAP</b> Delivered at Place (Does not name place of destination) Incoterms® 2020		

**RULES FOR SEA AND INLAND WATERWAY TRANSPORT**

	Seller	Buyer
<b>FAS</b> Free Alongside Ship (Does not name port of shipment) Incoterms® 2020		
<b>FOB</b> Free on Board (Does not name port of shipment) Incoterms® 2020		
<b>CFR</b> Cost and Freight (Does not name place of destination) Incoterms® 2020		
<b>CFI</b> Cost, Insurance and Freight (Does not name place of destination) Incoterms® 2020		

**ICC** INTERNATIONAL CHAMBER OF COMMERCE  
ICC Publications: 2010  
ISBN 978-3-319-02323-2  
ICC Knowledge 2 for Smart Learning

**WARNING:** This chart is not intended to be used alone, and should always be used in conjunction with the Incoterms® 2020 rule texts.

© 2010 International Chamber of Commerce (ICC)  
All rights reserved. No part of this work may be reproduced, stored in a retrieval system, or transmitted, in any form or by any means, electronic, mechanical, photocopying, recording, or otherwise, without the prior written permission of the ICC (International Chamber of Commerce).  
Incoterms® is a registered trademark of the International Chamber of Commerce.

*\*En el punto 7 de la Guía para la Exportación a Terceros Países se puede consultar la información completa acerca de los INCOTERMS 2020.*

En el caso del incoterm "Ex Works", la obligación del vendedor se limita a poner la mercancía a disposición del comprador en la puerta de su almacén o fábrica, ya preparada y embalada para su transporte, así como en la fecha acordada, siendo el comprador quien asume los riesgos y costes desde ese momento.

Por su parte, el incoterm "DDP" establece que el vendedor debe poner las mercancías a disposición del comprador en el lugar de destino acordado por ambas partes (ej instalaciones del comprador), además de cubrir todos los gastos asociados que se puedan aplicar hasta ese momento y encargarse de los procedimientos y costes aduaneros correspondientes (en el caso de los envíos intracomunitarios no aplicaría esta parte de procedimientos aduaneros, pero sí el transporte hasta el país de destino).

Además de estos dos Incoterms, existen otros que se adecúan a las distintas condiciones que pueden ser pactadas entre vendedor y comprador (también pueden establecerse condiciones personalizadas). Es importante que ambas

partes conozcan bien las características de cada Incoterm para utilizar aquel que mejor refleje dichas condiciones pactadas y que queden claras las obligaciones y responsabilidades correspondientes, tanto al vendedor como al comprador de los productos.

Para continuar con nuestro ejemplo, las partes eligen el incoterm DDP y el envío se realizará por carretera, ya que el vendedor de Pamplona trabaja con una empresa de transportes de confianza y prefiere encargarse del envío en su totalidad.

Una vez establecido el medio de transporte, la empresa vendedora puede comenzar a gestionar la factura comercial, la lista de contenido o "packing list", así como el correspondiente documento de transporte con su transportista. Estos tres documentos son los más comunes en este tipo de operaciones y su contenido ha sido descrito anteriormente en la guía. En lo que respecta al documento de transporte, y al ser éste por carretera, el documento que se utilizará en este caso es la "Carta de Porte por Carretera" (CMR).

A continuación, se presentan distintos ejemplos de factura comercial, documento de transporte y "packing list":

## FACTURA

**Fecha de factura:** XX/XX/XXXX  
**Número de factura:** 0000-A  
**Fecha de vencimiento:** XX/XX/XXXX

### Nombre de empresa

### Nombre del cliente

*Dirección:*  
*NIF/CIF*  
*CP y ciudad*  
*email*

*Dirección:*  
*NIF/CIF*  
*CP y ciudad*  
*email*

Descripción	Unidades	Precio Unitario	Precio
Producto 1	2	€100,00	€200,00
Producto 2	4	€150,00	€600,00
Producto 3	7	€93,00	€651,00

### Comentarios

**SUBTOTAL:** €1.451,00

**TOTAL** €1.451,00

Factura exenta de IVA por aplicación de la Directiva  
2006/112/CE y el art. 25 de la Ley 37/1992.



1 Exemple de l'expéditeur  
Copy for sender

LETTRE DE VOITURE INTERNATIONALE  
INTERNATIONAL CONSIGNMENT NOTE

U

17627

CMR

<b>1</b> Expéditeur (nom, adresse, pays) Sender (name, address, country)		Ce transport est soumis, nonobstant toute clause contraire, à la Convention relative au Contrat de Transport International de marchandises par route (CMR).		This carriage is subject, notwithstanding any clause to the contrary, to the Convention on the Contract for the International Carriage of goods by road (CMR).		
<b>2</b> Destinataire (nom, adresse, pays) Consignee (name, address, country)		<b>16</b> Transporteur (nom, adresse, pays) Carrier (name, address, country)		N° Intracommunautaire VAT Number		
<b>3</b> Lieu prévu pour la livraison de la marchandise (lieu, pays) Place of delivery of the goods (place, country)		<b>17</b> Transporteurs successifs (nom, adresse, pays) Successive Carrier (name, address, country)				
<b>4</b> Lieu et date de la prise en charge de la marchandise (lieu, pays, date) Place and date of taking over the goods (place, country, date)		<b>18</b> Réserves et observations du transporteur Carrier's reservations and observations				
<b>5</b> Documents annexés Documents attached						
<b>6</b> Marques et numéros Marks and Nos	<b>7</b> Nombre des colis Number of packages	<b>8</b> Mode d'emballage Method of packing	<b>9</b> Nature de la marchandise Nature of the goods	<b>10</b> N° statistique Statistical number	<b>11</b> Poids brut kg Gross weight in kg	<b>12</b> Cubage m³ Volume in m³
Classe Class		Numéro d'Étiquette Label Number		Sous température dirigée Controlled temperature		<input type="checkbox"/> degré degree
<b>25</b> Réalisation du chargement Loading		Réalisation de la livraison Delivery				
Arrivée : le ... à ... h Arrival: date at hour		Départ : le ... à ... h Departure: date at hour				
Livraison demandée Delivery requested on		Prestations annexes réalisées Related services				
<b>13</b> Instructions de l'expéditeur Sender's instructions		<b>19</b> Conventions particulières Special agreements				
<b>PALETTES/PALLETS</b> Europe/Europe type <input type="checkbox"/> Autres/Other types <input type="checkbox"/>		<b>20</b> A payer par To be paid by :		Expéditeur Sender	Monnaie/Currency	Destinataire Consignee
CHARGÉES CHEZ L'EXPÉDITEUR LOADED BY SENDER	REMISES AU DESTINATAIRE RETURNED TO SENDER	LIVRÉES AU DESTINATAIRE DELIVERED TO CONSIGNEE	REMISES PAR LE DESTINATAIRE RETURNED BY THE CONSIGNEE	NON REMISES A REPRENDRE UNDELIVERED TO BE COLLECTED	RESTITUTION FINALE FINAL RETURN	
<b>14</b> Prescriptions d'affranchissement Instructions as to payment for carriage		VEHICULE N° : LORRY N°:		Solde / Balance		
<input type="checkbox"/> Franco / Carriage paid		REMORQUE/SR N° : TRAILER/SEMI TRAILER N°:		Suppléments Supplem charges :		
<input type="checkbox"/> Non franco / Carriage forward				Frais accessoires Other charges : +		
<b>21</b> Etablie à Established in		le on		<b>15</b> Remboursement / Cash on delivery		200
<b>22</b>		<b>23</b>		<b>24</b> Marchandises reçues / Goods received		Lieu Place
Signature et timbre de l'expéditeur Signature and stamp of the sender		Signature et timbre du transporteur Signature and stamp of the Carrier		le on		200
				Signature et timbre du destinataire Signature and stamp of the consignee		



### PACKING LIST

Exporter		Invoice No. & Date		Exporter Ref.	
		Buyer's Order No. & Date			
		Other reference(s)			
		Buyer ( If other than consignee )			
Consignee		Country of origin of goods		Country of final destination	
		Handling information if any:			
Pre-Carriage by	Place of Receipt by pre-carrier				
Vessel / Flight No.	Port of Loading				
NA	Mumbai ( BOM )				
Port of Discharge	Final Destination				
		Net weight:		Gross weight :	
Marks & Numbers.	No. & kind of	Description of Goods		Quantity	Remarks
Container No.	Packages				
Carton No.					
Box No.	** L X B X H cms3 / 6000 =				
	L ( cms )	X	B ( cms )	X	H ( cms )
1)				Volumetric weight:	Kgs
2)				Actual weight:	Kgs
3)				Total Net weight	Kgs
4)				Total Gross weight	Kgs
5)					
6)					
7)					
8)					
9)					
10)					
					Signature / Date / Co stamp.



En lo que respecta a la parte fiscal, y tal como se explicaba en el punto 4 de esta guía, la facturación entre empresas localizadas en distintos países de la Unión Europea está exenta de IVA si se cumplen los requisitos correspondientes. En nuestro ejemplo, la empresa instalada en Pamplona y la empresa de Toulouse se inscribieron en el Censo VIES desde el momento en el que comenzaron a realizar envíos a otros países de la UE. Además, acreditaron el transporte de la mercancía de Pamplona a Francia mediante el documento CMR y un recibo firmado por la empresa francesa al recibir la mercancía en sus instalaciones.

Por otro lado, no sería necesario realizar declaración de Intrastat, ya que el valor de los envíos intracomunitarios de la empresa navarra durante el año en curso, y el anterior, ha sido menor de 400.000€. Lo que sí que deberá hacer la empresa navarra es incluir esta operación en la declaración recapitulativa de operaciones intracomunitarias (modelo 349).

# GUÍA PARA LA EXPORTACIÓN A TERCEROS PAÍSES

## 1. PLANTEAMIENTO PREVIO A LA EXPORTACIÓN

### A. ¿Está la empresa preparada para exportar?

Antes de comenzar a exportar, la empresa ha de considerar distintas cuestiones para decidir si se encuentra preparada y tiene las condiciones para operar en mercados ajenos a la Unión Europea de manera óptima y eficaz. Una empresa tendrá muchas más opciones de tener éxito en sus exportaciones cuando:

- El producto que se desea exportar ya ha sido testado en su mercado nacional o en otros países de la UE.
- La empresa dispone de personal, tiempo, recursos financieros y jurídicos suficientes, así como del apoyo de la dirección para expandirse fuera de la UE.
- Además, cuenta con un plan financiero/comercial/empresarial global con objetivos claramente definidos en apoyo de la exportación a mercados fuera de la UE.
- Por otra parte, se ha definido una estrategia concreta para exportar el producto a su mercado de exportación (por ejemplo, haciéndolo de modo directo al comprador en destino, o hacerlo a través de un agente o distribuidor allí). Las plataformas de comercio electrónico también pueden apoyar la exportación directa e indirecta.
- La empresa ha protegido la propiedad intelectual relacionada con su producto en su mercado de exportación, no solo en el nacional o intracomunitario.
- La empresa tiene la capacidad y la experiencia necesarias para adaptar su producto a las preferencias culturales o a diferentes normas técnicas en países no pertenecientes a la UE.



## B. ¿Dónde exportar?

Una vez que la empresa está decidida a empezar las operaciones en el exterior, es preciso establecer una estrategia de internacionalización mediante la que se seleccionen y prioricen los mercados exteriores a los que se va a dirigir. Para hacerlo existen diferentes herramientas que pueden ser de utilidad, tales como:

- Estadísticas comerciales de exportaciones/importaciones que nos permitirán conocer cuáles son los principales países que importan nuestros productos, tendencias de crecimiento/decrecimiento en dichos mercados, evolución de las exportaciones españolas de nuestros productos, etc
- Estudios de mercado: para conocer con más detalle la situación de nuestro sector en un determinado país (canales de distribución, precios, potenciales compradores, etc)
- Noticias e información de mercado: esta información puede provenir de diferentes fuentes, como pueden ser asociaciones de exportadores nacionales, asociaciones sectoriales en el país de destino, publicaciones especializadas de comercio exterior, ferias internacionales, etc.

Por otro lado, también existen instituciones que pueden ser muy útiles a la hora de escoger el mercado en el que exportar o invertir, así como identificar oportunidades de mercado. Algunos ejemplos son:

- Cámaras de Comercio Oficiales
- ICEX y Red de Oficinas Económicas y Comerciales de España en el exterior.
- Gobiernos autonómicos y organismos de promoción exterior autonómicos.
- Organismos de promoción de la inversión extranjera en los mercados de interés.



Asimismo, existen otros agentes privados que pueden ayudar a la empresa en su proceso de inicio a la internacionalización (empresas de consultoría, departamentos dedicados a la internacionalización de empresas en la banca privada, proveedores de información comercial, etc).

## 2. RÉGIMENES COMERCIALES DE EXPORTACIÓN

Con carácter general, la exportación y expedición de mercancías desde la UE a terceros países se realiza en régimen de libertad comercial. No obstante, como excepción a este principio básico, la normativa comunitaria contempla tres posibles situaciones:

### A. Régimen de autorización

Bajo este régimen, el despacho aduanero de mercancías está condicionado a la presentación de una Licencia de Exportación/Importación, que debe ser autorizada por las autoridades competentes de los Estados miembros. Los principales productos sujetos a este régimen son el material de defensa, así como los productos o tecnologías que puedan tener doble uso.

### B. Régimen de vigilancia

Las mercancías sometidas a vigilancia previa requieren para su exportación la tramitación de un documento previo: la Notificación Previa de Exportación (NOPE), si la medida de vigilancia es nacional; y el documento comunitario pertinente, si la vigilancia es comunitaria.

### C. Régimen de certificación

El despacho aduanero de las mercancías acogidas a este régimen está supeditado a la presentación de un Certificado de Exportación. Se utiliza, generalmente, en el caso de ciertos productos agrícolas.

En nuestro país, el organismo competente en esta materia es la Dirección General de Comercio Internacional y de Inversiones, perteneciente a la Secretaría General de Comercio Exterior.

Esta información se puede ampliar en la Circular de 26 de mayo de 2017, de la Dirección General de Comercio Internacional e Inversiones, relativa al procedimiento y tramitación de las exportaciones y expediciones de mercancías y sus regímenes comerciales.

### 3. CLASIFICACIÓN ARANCELARIA

Clasificar arancelariamente una mercancía es asignarle uno de los códigos según la nomenclatura anexa al Convenio Internacional del Sistema Armonizado de designación y codificación de mercancías, de la Organización Mundial de Aduanas, o del Arancel Aduanero Común de la Unión Europea. El código arancelario completo de un producto en la UE puede llegar hasta los 10 dígitos, los cuales se estructuran de la siguiente manera:

- La nomenclatura del "Sistema Armonizado" (SA en español o HS e inglés) está dividida en secciones, capítulos (dos primeros dígitos), partidas (cuatro primeros dígitos) y subpartidas (seis primeros dígitos).
- La "nomenclatura combinada" (NC) incluye la nomenclatura del sistema armonizado y las subdivisiones comunitarias de dicha nomenclatura, denominadas "subpartidas NC". Cada subpartida NC está acompañada de un código numérico compuesto de ocho cifras: a) las seis primeras cifras serán los códigos numéricos atribuidos a las partidas y subpartidas de la nomenclatura del "Sistema Armonizado"; las cifras séptima y octava identificarán las subpartidas NC
- El "Arancel integrado de las Comunidades Europeas" (denominado "TARIC") incluye subdivisiones comunitarias complementarias, denominadas

«subpartidas Taric». Las subpartidas del Taric se identifican mediante un noveno y décimo dígitos que, junto con los números de código NC forman los números del código Taric. En ausencia de una subdivisión comunitaria, los dígitos noveno y décimo serán "00".

Excepcionalmente, podrán utilizarse códigos TARIC adicionales de cuatro caracteres para la aplicación de medidas comunitarias específicas no codificadas, o no enteramente codificadas en la posición del noveno y décimo dígitos.

**Ejemplo: CAPÍTULO 61 PRENDAS Y COMPLEMENTOS (ACCESORIOS), DE VESTIR, DE PUNTO**

- **6102 Abrigos, chaquetones ,capas, anorak, cazadoras y artículos similares, de punto, para mujeres o niñas**
  - 6102.10 – De lana o pelo fino (SA)
    - 6102.10.10 / Abrigos, chaquetones, capas y similares (NC)
      - 6102.10.10.10 --- Ponchos de pelo fino, hechos a mano (TARIC)
      - 6102.10.10.90 --- Los demás (TARIC)

El responsable legal de que la clasificación de sus mercancías sea correcta es el importador o exportador, aun cuando utilice a un agente de aduanas como representante suyo ante la Aduana. Se puede consultar el código arancelario de las mercancías en la base de datos TARIC, perteneciente a la Dirección General de Fiscalidad y Unión Aduanera de la Comisión Europea:

[https://ec.europa.eu/taxation\\_customs/dds2/taric/taric\\_consultation.jsp](https://ec.europa.eu/taxation_customs/dds2/taric/taric_consultation.jsp)

Asimismo, en caso de dudas sobre la partida arancelaria de un producto en concreto, la Comisión Europea dispone también de una base de datos sobre Información Arancelaria Europea Vinculante (IAV), donde se pueden consultar

las respuestas vinculantes ofrecidas por las distintas administraciones tributarias de los estos miembros de la UE, en el caso de que hubiera alguna similar al del producto en cuestión:

[https://ec.europa.eu/taxation\\_customs/dds2/ebti/ebti\\_home.jsp?Lang=es](https://ec.europa.eu/taxation_customs/dds2/ebti/ebti_home.jsp?Lang=es)

Por último, si la empresa necesita confirmar definitivamente el código arancelario de sus mercancías, puede dirigirse a la Subdirección General de Gestión Aduanera del Departamento de Aduanas e II.EE de la AEAT y solicitar vía electrónica información arancelaria vinculante (IAV).

<https://sede.agenciatributaria.gob.es/Sede/aduanas/deuda-aduanera-garantias-elementos/clasificacion-mercancia-taric/iav-concepto.html>

Una vez confirmada la partida arancelaria de los productos, la empresa podrá consultar tanto los requisitos, como los aranceles, aplicables a sus productos en terceros países en el portal ACCESS2MARKETS, de la Comisión Europea: <https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/es/home>

La búsqueda se realiza introduciendo la partida arancelaria del producto, seleccionando el país de origen de la mercancía (ej España) y el país de destino.

En el apartado "Procedimientos y Trámites" se pueden consultar tanto los requisitos generales exigidos por el país de destino a todos los productos exportados a dicho país (sección "General"), como los específicos de la partida arancelaria seleccionada (sección "Específicos"), en el caso de que los haya.

## 4. NÚMERO DE REGISTRO E IDENTIFICACIÓN DE OPERADORES ECONÓMICOS (NÚMERO EORI)

Es un requisito básico para que una empresa pueda realizar operaciones de exportación e importación con terceros países.

El EORI es un número único en la Unión Europea, asignado al interesado de forma gratuita por las autoridades aduaneras competentes de los Estados Miembros, y que debe ser utilizado como referencia común en las relaciones de éstos con las autoridades aduaneras de toda la Comunidad.

El EORI está previsto para operadores económicos, es decir, aquellas personas físicas o jurídicas o entidades que, en el marco de una actividad empresarial o profesional, realicen actividades relacionadas con la aduana. Los particulares, salvo excepciones, no tienen la necesidad de estar inscritos en el Registro.

Para más información:

[https://www.agenciatributaria.es/static\\_files/AEAT/Aduanas/Contenidos\\_Privados/Procedimientos\\_aduaneros/Num\\_Reg\\_EORI/Guiaeori.pdf](https://www.agenciatributaria.es/static_files/AEAT/Aduanas/Contenidos_Privados/Procedimientos_aduaneros/Num_Reg_EORI/Guiaeori.pdf)

## 5. DOCUMENTOS BÁSICOS EN UNA OPERACIÓN DE EXPORTACIÓN

De manera general, los documentos básicos necesarios para cualquier operación de exportación son los siguientes:

- **Factura comercial:** Se trata del documento comercial más importante. Lo emite el exportador, una vez confirmada la operación de venta, para que el comprador satisfaga el importe de los productos y servicios que se suministran. Asimismo, es el documento contable que se utiliza, normalmente, como base

para aplicar los derechos arancelarios al paso de las mercancías por las aduanas (valoración en aduana “ad valorem”).

Los requisitos que deben contener las facturas están recogidos en el Real Decreto 1619/2012, de 30 de noviembre, por el que se aprueba el Reglamento por el que se regulan las obligaciones de facturación.

Igualmente, hay que tener en cuenta que, en las operaciones de comercio internacional, la factura comercial debe ser conforme también con lo estipulado en la normativa en el país de destino (contenido, idioma, obligación de legalizar, etc.)

• **Documento de transporte:** El tipo de documento de transporte depende del medio o medios de transporte que se van a utilizar para llevar a cabo el envío. Podemos encontrar:

- Carta de porte ferroviario CIM
- Carta de porte por carretera CMR
- Conocimiento de Embarque Aéreo
- Conocimiento de Embarque Marítimo
- Conocimiento de Embarque Multimodal FIATA

• **Lista de contenido o “packing list”:** Documento de control, emitido por el exportador, para detallar todos los bultos, cajas o paquetes que componen una expedición, así como el peso y contenido de cada uno.

Uno de los objetivos de este documento es facilitar la labor de inspección y reconocimiento de los bultos que comprenden el embarque y que figuran en la factura comercial. También se conoce como lista de bultos, lista de empaque o “packing list”.

• **Documento Único de Exportación (DUA):** Se trata de un documento que ha de cumplimentarse obligatoriamente ante la Aduana para poder realizar

cualquier operación de exportación/importación entre los miembros comunitarios y terceros países. Proporciona información sobre el producto y sirve de base para la correspondiente declaración tributaria. El DUA debe acompañar en todo momento a la mercancía para cumplir con las formalidades aduaneras. Además, tiene a todos los efectos, carácter de declaración tributaria.

El declarante de un DUA debe rellenar de forma precisa los campos del documento relativos a la mercancía (valor, cantidad, clase...), origen y destino de ésta, peso, tipo de cambio, etc. Pueden actuar como declarantes:

- Las personas para las cuales vayan consignadas las mercancías.
- Las personas que, con poder de representación, las presenten en nombre y por cuenta de los anteriores.
- Las personas que las presenten en nombre propio y por cuenta ajena.

## 6. OTROS DOCUMENTOS UTILIZADOS HABITUALMENTE EN LAS EXPORTACIONES

• **Factura Proforma:** documento provisional emitido por el exportador con la finalidad de que el comprador disponga de información completa sobre los elementos que componen la operación. También se utiliza en otras tres situaciones principalmente:

- Acompañar el envío de muestras que no tienen valor comercial
- Para que el comprador tramite una licencia de importación.
- Para solicitar la apertura de un crédito ante entidades bancarias.

- **Seguro de transporte:** Se trata de un documento que emiten las compañías aseguradoras para acreditar la cobertura de riesgos derivados del transporte de la mercancía desde el lugar de expedición hasta el de destino. En el Seguro de Transportes también puede aparecer la figura del "tomador", que es quién contrata el seguro por cuenta de otro. Por ejemplo, un transitario que contrata un seguro de mercancías por cuenta de la empresa exportadora.
- **Certificado de Origen (no preferencial):** documento destinado a probar el origen de las mercancías, con vistas a satisfacer las exigencias de la aduana de destino, del importador/cliente, o de la entidad financiera a través de la cual se instrumenta la operación de exportación. Las Cámaras de Comercio están habilitadas explícitamente para expedir certificados de origen no preferenciales para mercancías destinadas a la exportación (Artículo 5 de la Ley 4/2014, de 1 de abril, Básica de las Cámaras Oficiales de Comercio, Industria, Servicios y Navegación).
- **Certificado de Circulación de Mercancías EUR 1/ Declaración en factura:** El certificado EUR1 permite un tratamiento arancelario preferencial en la exportación de mercancías de la UE a aquellos terceros países con los que tenemos acuerdos comerciales firmados y en los que está acordada esta prueba de origen.

Como norma general existen dos formas alternativas de probar el origen de mercancías:

- Certificado de circulación de mercancías EUR.1: Debe obtenerse para cada embarque y solicitarse por escrito a la aduana española desde la que vaya a efectuarse el envío (la gestión puede ser efectuada por el propio exportador o por su representante autorizado). Posteriormente, este certificado EUR.1 deberá ser presentado en la aduana de destino, dentro de ciertos plazos. Si el valor del envío no supera los 6.000€, no será necesario presentar el EUR 1, sino simplemente realizar una



declaración en factura indicando que los productos exportados son de origen comunitario.

- Número de Exportador Autorizado: Conveniente para empresas que exportan habitualmente a países que cuenta con acuerdos comerciales con la UE. Lo concede la Agencia Tributaria, a petición del exportador, y sirve para sustituir al Certificado EUR 1 en dichos envíos (el exportador indica dicho Nº de Exportador Autorizado en la factura comercial, lo que sirve como comprobante del origen comunitario de las mercancías).
- **Sistema de Registro de Exportadores (Sistema REX):** se trata de un sistema de "autocertificación" del origen preferencial de las mercancías, realizado por los propios exportadores (ej en factura). El operador económico debe estar registrado en una base de datos gestionada por las autoridades competentes del país en el que reside el exportador, convirtiéndose así en exportador registrado. Se espera que el sistema REX reemplace, progresiva y completamente, al actual sistema de certificación de origen (ej Acuerdos Comerciales de la UE con Canadá, Japón o Reino Unido).
- **Cuaderno ATA:** Documento de Admisión Temporal de mercancías, válido en los países firmantes del Convenio ATA, y que sustituye a los documentos nacionales de exportación e importación temporal, en ciertos supuestos y cumpliendo determinados requisitos. Las Cámaras de Comercio son las encargadas de emitir esta documentación. El cuaderno ATA sirve para que cualquier tipo de mercancía, que no sea de naturaleza perecedera, o que requiera una elaboración o reparación, pueda viajar fuera de sus fronteras para: ser mostradas en Ferias y Exposiciones, ser presentadas como muestras comerciales por representantes, o ser utilizadas para la realización de trabajos o servicios de tipo profesional.

Además de estos documentos, dependiendo del tipo de producto del que se trate (alimentos, maquinaria, etc) y del país de destino, podrán ser necesarios otros certificados, tales como: certificados sanitarios, certificados fitosanitarios, declaraciones de conformidad, etc. Se recomienda siempre verificar esta información antes de proceder a realizar la operación de exportación. Para ello, el exportador se puede apoyar en diversas figuras: entidades públicas (Cámaras de Comercio o ICEX, por ejemplo), empresas transitorias, importadores, agentes de aduanas, consultores de comercio exterior, etc.

## 7. INCOTERMS 2020

Otro aspecto muy relevante a la hora de preparar una operación de exportación es concretar cuáles serán las condiciones de entrega de los productos. Para ayudar al exportador e importador en esta tarea, la Cámara de Comercio Internacional (CCI) publicó por primera vez en 1936 los denominados “Incoterms” -INternational COMmercial TERMS-, que se han ido actualizando periódicamente hasta la actualidad.

Los Incoterms son una serie de reglas internacionales que responden a una pregunta recurrente en el comercio exterior: en qué momento de la operación de compraventa internacional se considera que queda entregada la mercancía por parte del exportador al importador, así como cuáles son los riesgos y costes de ambas partes hasta ese momento.

Es importante, asimismo, tener en cuenta que son normas de aceptación voluntaria, tanto por el comprador como por el vendedor, por lo que deben ser acordados de forma conjunta por ambas partes. Por el contrario, los Incoterms no se ocupan de regular otros aspectos de las operaciones de exportación/importación, tales como: si existe o no un contrato de

compraventa, transmisión de la propiedad de la mercancía vendida, asuntos de propiedad intelectual, etc.

En la última versión publicada en 2020, se recogen un total de once Incoterms. De ellos, siete pueden ser utilizados para cualquier medio de transporte (o varios):

- **EXW** - EX WORKS (EN FÁBRICA)
- **FCA** - FREE CARRIER (FRANCO PORTEADOR)
- **CPT** - CARRIAGE PAID TO (TRANSPORTE PAGADO HASTA)
- **CIP** - CARRIAGE AND INSURANCE PAID TO (TRANSPORTE Y SEGURO PAGADO HASTA)
- **DAP** - DELIVERED AT PLACE (ENTREGADA EN LUGAR)
- **DPU** - DELIVERED AT PLACE UNLOADED (ENTREGADA EN LUGAR DESCARGADA)
- **DDP** - DELIVERED DUTY PAID (ENTREGADA DERECHOS PAGADOS)

Por otra parte, cuatro de ellos sólo pueden ser utilizados para envíos por transporte marítimo o fluvial:

- **FAS** - FREE ALONGSIDE SHIP (FRANCO AL COSTADO DEL BUQUE)
- **FOB** - FREE ON BOARD (FRANCO A BORDO)
- **CFR** - COST AND FREIGHT (COSTO Y FLETE)
- **CIF** - COST INSURANCE AND FREIGHT (COSTO, SEGURO Y FLETE)

Asimismo, desde el punto de vista de los Incoterms que suponen menores y mayores obligaciones para el exportador (Incoterms "cortos" o "largos",

respectivamente), se pueden clasificar los mismos en cuatro grupos, según la letra de comienzo de cada uno de ellos:

- Incoterms grupo "E" (EXW): el vendedor sólo está obligado a poner las mercancías a disposición del comprador en las instalaciones del primero, preparadas y embaladas para su transporte. Es el único incoterm dentro de este grupo. Es importante tener en cuenta que, en este caso, el exportador no se encarga del despacho de exportación, por lo que no tendrá control sobre el DUA de exportación (necesario para justificar la factura sin IVA a su cliente), por lo que deberá solicitar copia del mismo al importador.
- Incoterms grupo "F" (FCA, FAS y FOB): el vendedor está obligado a entregar las mercancías al transportista designado por el comprador en el lugar acordado previamente en el país de origen. El exportador no se encarga de la contratación del transporte principal hasta destino, pero sí del despacho de exportación de la mercancía.
- Incoterms grupo "C" (CFR, CIF, CPT y CIP): el vendedor contrata el transporte internacional hasta destino, y realiza el despacho de exportación, pero sin asumir los riesgos de pérdida o daños a las mercancías que puedan ocurrir una vez realizada la entrega en el transporte principal contratado.
- Incoterms grupo "D" (DAP, DPU y DDP): el vendedor tiene que soportar los costes y riesgos necesarios para llevar la mercancía al lugar de destino y, en el caso del Incoterm DDP, será el encargado también de realizar el correspondiente despacho de importación en destino (es el único Incoterm en el que el exportador asume esta gestión).

Para más información al respecto se puede adquirir la publicación "[Incoterms 2020](#)", donde se explica detalladamente cada uno de ellos, junto a las correspondientes notas aclaratorias para los operadores internacionales.

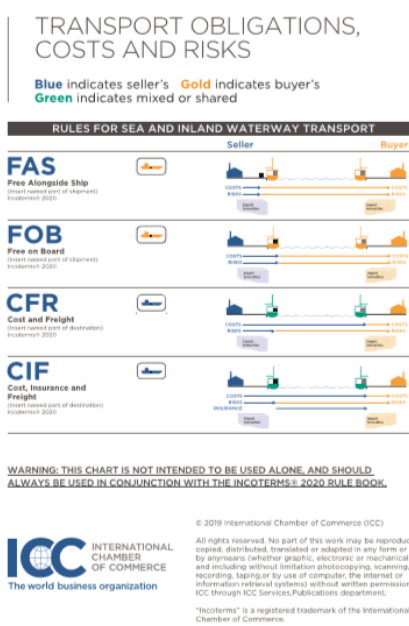
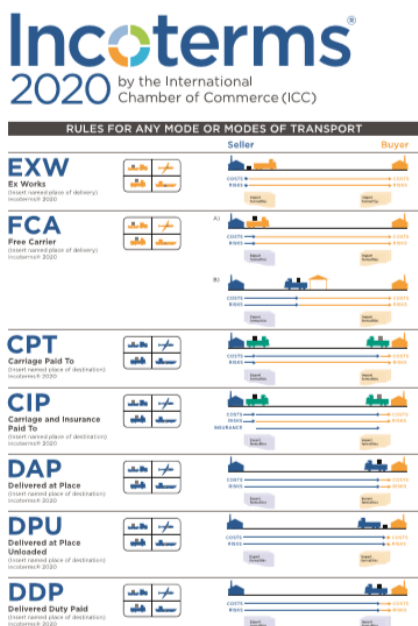
## 8. MEDIOS DE PAGO Y COBRO EN COMERCIO INTERNACIONAL

Toda operación de comercio internacional tiene una vertiente comercial y una vertiente financiera. La vertiente financiera consiste en conseguir el cobro por parte del vendedor.

A la hora de elegir un medio de pago u otro existen varios aspectos a tener en cuenta: grado de confianza, cuantía de la operación, posición negociadora de las partes, la lejanía de los países implicados, el tipo de producto, etc.

En relación con el momento de envío de la mercancía, el cobro puede ser:

- **Anticipado:** normalmente denota una posición negociadora fuerte por parte del vendedor. También suele ser habitual en la venta de mercancías/servicios realizados a la medida del comprador, o cuando tienen un valor importante.
- **Simultáneo:** suele darse cuando existe una posición negociadora equilibrada entre comprador y vendedor, sin que ninguno de ellos se termine de fiar completamente del otro.



- **Posterior:** posición de confianza del vendedor hacia el comprador, o situación negociadora fuerte del comprador. Si el acuerdo es que el comprador vaya pagando regularmente, en plazos establecidos, se habla de "crédito abierto" (open account). Ej: bienes de equipo de gran valor.

Asimismo, se puede distinguir también entre:

- **Medios de cobro simples o no documentarios:** los documentos comerciales de la operación los envía directamente el exportador al comprador. Son más ágiles y más baratos, pero también más inseguros. Ejemplo:

- *Orden de pago o transferencia:* el comprador ordena a su banco realizar el pago al banco y a la cuenta del vendedor, por medio de una comunicación interbancaria.
- *Cheque personal:* el comprador emite directamente un compromiso de pago sobre su cuenta bancaria, plasmado en un documento físico legalmente regulado por cada país (el cheque). El comprador lo envía directamente al vendedor, que lo presenta al cobro a través de su banco.
- *Cheque bancario:* el comprador solicita a su banco que emita un compromiso de pago a favor del vendedor, plasmado en un cheque. El comprador envía el cheque al vendedor, que lo cobra a través de su banco. El compromiso de pago del cheque bancario es del banco emisor que, previamente, habrá adeudado el importe al comprador.
- *Remesa simple:* el exportador emite y envía una letra de cambio al comprador, para que éste la pague. El envío se realiza a través de los bancos respectivos. La letra de cambio es un documento financiero, legalmente regulado, que representa un mandato unilateral de un vendedor a un comprador para que le pague (o acepte el pago y después, pague) una determinada cantidad de dinero que le adeuda.
- *Adeudos directos SEPA (Single Euro Payments Area-),* de aplicación en los 36 países del ámbito SEPA (los veintisiete estados de la Unión

Europea más Liechtenstein, Islandia, Noruega, Andorra, Mónaco, San Marino, Suiza, Reino Unido y Ciudad del Vaticano): Se trata de giros de recibos domiciliados iniciados por el banco del exportador, previo acuerdo (mandato) entre importador y exportador. Existen dos modalidades diferentes, dependiendo de los intervinientes y los plazos de devolución de los mismos: CORE y B2B.

- ✓ Adicionalmente, hay dos mercados (Francia e Italia) donde siguen coexistiendo, con los adeudos directos SEPA, otros dos productos nicho:
  - Francia: LCR (lettre de change relevé) -letra de cambio electrónica.
  - Italia : RIBA (ricevuta bancaria) -recibo electrónico-

• **Medios de cobro documentarios:** los documentos comerciales los envía el exportador al comprador a través del banco. Son más lentos e implican un mayor coste, pero son también más seguros (para alguna de las partes, o para ambas, según los casos). Ejemplo:

- *Remesa documentaria contra pago:* el exportador remite al comprador los documentos comerciales de la operación, a través de sus respectivos bancos. Los documentos van acompañados de instrucciones de que el banco del comprador solo entregará los documentos al importador contra el pago del importe de la operación. En este caso, el exportador mejora claramente su posición respecto a los medios de cobro simples, pero el riesgo no desaparece por completo (ej: el comprador podría no retirar la mercancía).
- *Remesa documentaria contra aceptación:* similar al anterior, pero el pago no se realiza al presentar los documentos correspondientes, sino que el vendedor los acompaña de una letra de cambio (a cargo del comprador) y pagadera a un cierto plazo. La entrega de los documentos se realiza contra la aceptación, por parte del comprador, de dicha letra de cambio. En este caso, al riesgo de la remesa documentaria contra pago, habría que sumar el hecho de que el comprador puede aceptar la letra de

cambio, pero no pagarla a su vencimiento. Por ello, se recomienda al exportador añadir un aval bancario, además de la aceptación de la letra por el comprador.

- *Crédito documentario*: constituye un compromiso irrevocable del banco del comprador de pagar al vendedor cuando éste entregue los documentos acordados de la operación, en los plazos establecidos. Al ser irrevocable, el banco emisor no puede cambiarlo sin el consentimiento del exportador (beneficiario del mismo).

Las características principales de los créditos documentarios son las siguientes:

- ✓ El exportador no envía la mercancía al comprador hasta recibir el crédito documentario (premisa), plasmado en un mensaje SWIFT dirigido por el banco emisor al banco avisador. La comunicación del condicionado la recibe el exportador a través de su banco (banco avisador). Generalmente solo intervienen un banco emisor y un banco avisador, aunque puede haber bancos intermediarios.
- ✓ Es el medio de cobro más seguro para el exportador, pero también el más complejo y costoso. Su regulación internacional es privada, según las Reglas y usos uniformes relativos a los créditos documentarios, publicación 600 de la CCI.

La regulación internacional permite una gran cantidad de posibilidades de aplicación. Algunas de las principales son:

- ✓ Crédito documentario confirmado (negociable entre las partes): al compromiso del banco emisor se añade el de otro banco (banco confirmador), que generalmente, será el del exportador.
- ✓ Plazo de vencimiento: fecha máxima para cumplir con lo solicitado. Obligatorio.
- ✓ Fecha máxima de embarque de la mercancía. No obligatoria.
- ✓ Fecha máxima para la presentación de los documentos al banco tras el embarque. No obligatoria, aunque si no se indica un número de días



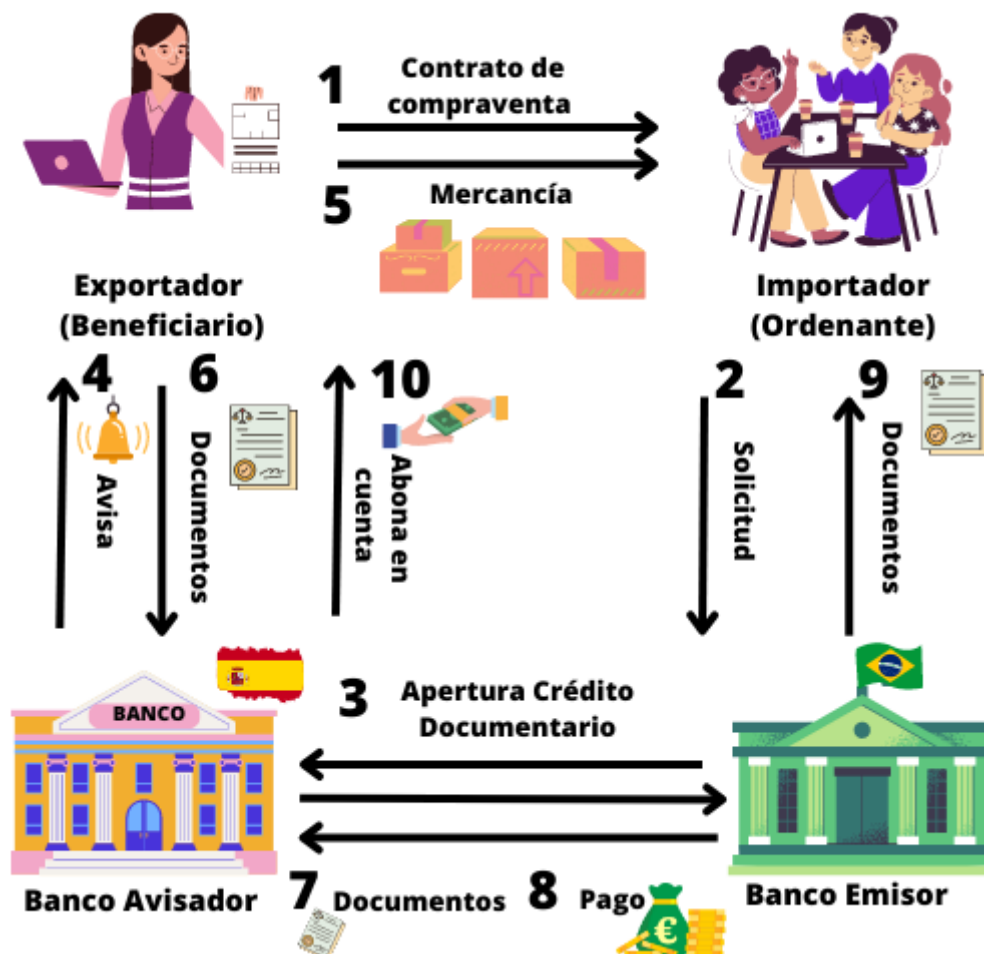


concreto, no se podrán superar los 21 días naturales después del embarque.

- ✓ Plazo para la revisión de los documentos: período máximo para que los bancos revisen los documentos y decidan si son correctos o no. Establecido en cinco días hábiles bancarios, desde el siguiente a la entrega de los documentos.
- ✓ Plazo para el pago (negociables entre las partes). Puede ser:
  - A la vista: el banco pagará inmediatamente una vez comprobado el cumplimiento exacto del condicionado del crédito documentario.
  - A plazo: el banco pagará al plazo establecido, siempre que se haya cumplido el condicionado. Suele establecerse a partir del embarque de la mercancía (60 días fecha de embarque, p. ej.).
  - Mixto: combinación de las dos anteriores.

Otros aspectos importantes a tener en cuenta:

- ✓ El crédito documentario no es igual al contrato de compraventa. Son contratos diferentes que deben cumplirse en sus propios términos.
- ✓ Los bancos revisan con enorme rigor el cumplimiento del condicionado del crédito documentario.



### Comisiones de Cobro

En todos los medios de cobro/pago intervienen al menos dos bancos, el del exportador y el del comprador. Ambos bancos prestan servicios y cargarán comisiones por ello. ¿Quién debe pagarlas? Es un aspecto negociable entre las partes. No obstante, en el comercio internacional lo más habitual es que cada cual afronte, de modo directo, las comisiones de su banco (aunque el vendedor las repercuta en el precio).

En las órdenes de pago, la atribución de comisiones entre las partes la debe comunicar el comprador a su banco, mediante las siguientes indicaciones:

- SHA: el comprador paga las comisiones de su banco y el exportador cualquier otra.
- OUR: el comprador paga todas las comisiones que se generen en el proceso de pago.
- BEN: el vendedor paga todas las comisiones que se generen en el proceso de pago

*Nota: en las órdenes de pago a través de sistema SEPA el reglamento obliga a condiciones SHA.*

## 9. SEGURO DE CRÉDITO A LA EXPORTACIÓN

El seguro de crédito a la exportación se utiliza en las operaciones de comercio exterior para facilitar cobertura tanto a las empresas exportadoras o inversoras, como a los bancos, frente a posibles riesgos comerciales, políticos o extraordinarios que se pueden derivar de dicha operación. Sirven, de este modo, para asegurar las operaciones comerciales, facilitando así la internacionalización de las empresas.

Existen diferentes modalidades de seguro a la exportación, en función del contratante del seguro, las características de la operación y la naturaleza de los riesgos a cubrir. Entre otros, podemos destacar los siguientes tipos de modalidades de seguro en los que el exportador es el asegurado:

- **Cobertura de avales:** cuando el exportador deba prestar alguna fianza derivada de un contrato de exportación ante un comprador extranjero o autoridades del país de destino, la póliza de Fianzas a Exportadores asegura al Exportador frente a los riesgos de ejecución indebida de las fianzas por parte del contratante extranjero.

- **Riesgo de impago o de resolución indebida de un contrato de exportación:** a través de las que se cubre al exportador tanto del posible impago de un

contrato de exportación (o de obras en el extranjero), como del riesgo de la resolución anticipada del contrato.

- **Seguros de inversiones en el exterior:** Los seguros de inversiones en el exterior ofrecen cobertura frente a los riesgos políticos derivados de las inversiones en el exterior mediante la creación de una empresa extranjera, la adquisición total o parcial de una empresa extranjera ya existente o la participación en la ampliación de capital de la empresa extranjera o en su dotación patrimonial.

- **Póliza de inversiones para inversores:** cubre los riesgos de expropiación, confiscación, nacionalización o medidas equivalentes, así como los de violencia política, transferencia y falta de convertibilidad o incumplimiento de compromisos por parte de las autoridades y entidades públicas extranjeras.

Asimismo, existen otras modalidades de seguro a la exportación en las que las entidades financieras son las aseguradas (pólizas de ejecución de avales, de créditos circulantes, financiación de inversiones en el exterior o de confirmación de créditos documentarios, etc).

Entre las principales ventajas de los seguros de crédito a la exportación, se pueden destacar los siguientes:

- El seguro de crédito puede garantizar el conjunto de operaciones de comercio exterior de la empresa, sin limitarse sólo operaciones concretas.
- Los costes del seguro de crédito son más reducidos, e implican menos complejidad, que otras modalidades de pago, tales como el crédito documentario.
- Permite incrementar el nivel de competitividad de la empresa, flexibilizando los términos de pago, o ampliando los plazos y líneas de crédito.

- Reduce la exposición o concentración de riesgos de la empresa en sus operaciones en el exterior, lo que le permite mejorar también su perfil crediticio de cara a las entidades financieras (por ejemplo, a la hora de solicitar préstamos, u otros productos bancarios).

Algunas de las principales compañías de seguro de crédito a la exportación en nuestro país son las siguientes:

- CESCE (gestiona en exclusiva el seguro de crédito a la exportación y de inversiones por cuenta del Estado en España). El 50,25% del capital de la compañía es del Estado.
- Crédito y Caución
- Mapfre Caución y Crédito
- COFACE Ibérica
- Euler Hermes

## 10. DETERMINACIÓN DEL PRECIO DE EXPORTACIÓN

El cálculo del precio de venta de los productos del exportador, así como la adecuada elección de los términos de venta y de pago, son partes esenciales para abordar con éxito los mercados internacionales.

Establecer el precio de exportación a partir del precio en el mercado nacional no es acertado, en la mayoría de los casos, sino que hay que tener en cuenta otros aspectos, tales como:

- Localización de precios de referencia en el mercado de interés: bien a nivel del consumidor final, bien a nivel de precios de importador o de distribuidor.
- Costumbres comerciales: cada sector y cada país concreto tiene unos modos establecidos de pago (instrumento financiero, plazo de pago, condiciones de financiación, incoterm más utilizado, etc).

- Relación calidad-precio: relación entre los precios ofertados en el mercado por los competidores y nuestra calidad relativa a ellos (influye la percepción de los productos de procedencia europea/española).
- Imposición indirecta: pueden existir impuestos indirectos o tasas en destino que afecten a los productos que deseamos exportar y que habrá que considerar para el cálculo de los precios.
- Construcción de la cadena de precios: es conveniente realizar el ejercicio de construcción del precio de exportación para cada país destino en concreto al que vayamos a vender nuestros productos (partiendo del cálculo del coste EXW e ir sumando los diferentes conceptos hasta llegar al precio final). Esto nos permitirá conocer mejor el margen de contribución y nuestra capacidad de maniobra.
- Distribución y logística: es imprescindible que la empresa analice los aspectos de logística que le afecten, tanto en almacenamiento como en la organización del transporte de origen a destino.
- Comunicación y promoción: conviene analizar las políticas de promoción y comunicación de la competencia en destino para ayudarnos a elegir la estrategia más adecuada (ej localizar y conocer las revistas del sector, portales y páginas web, o foros que puedan ser utilizados para la comunicación en el sector). Será necesario definir qué queremos comunicar, a quién, cómo, cuándo y dónde.
- Diferenciación: es habitual que un mismo producto tenga diferentes precios en función del comprador, del momento en que se compra o del volumen adquirido, pero hay que ser cuidadosos al respecto.
- Adaptación: Cuando hablamos del cálculo del precio de exportación nos referimos a un mercado y a unas condiciones de entrega concretas, lo que hace necesario adaptarlo en cada operación.

Asimismo, existen diferentes métodos para fijar los precios tomando como referencia, entre otros, los siguientes aspectos:

- Fijación de precios basada en el costo.
- Fijación de precios basada en el valor.
- Fijación de precios basada en la competencia.

El método de fijación de precio dependerá de la estrategia elegida, en la que normalmente interviene una o varias de estas cuatro claves:

- Costes
- Mercado
- Demanda
- Competencia

Lo recomendable es utilizar un sistema que nos permita calcular el precio teniendo en cuenta los criterios anteriormente mencionados, así como el Incoterm utilizado en la operación de compra-venta internacional.

Ejemplo de "escandallo" de exportación:

CNTR 40'	unidades	precio/unidad	totales	
8500 kgs	producto A	1	25.000,00 €	25.000,00 €
3500 kgs	producto B	10	1.500,00 €	15.000,00 €
				producto A    producto B
<b>VALOR EXW/FCA</b>			<b>40.000,00 €</b>	<b>25.000,00 €    15.000,00 €</b>
<b>GASTOS FOB</b>	TRANSPORTE INTERNO			650,00 €
	DESPACHO ADUANAS export.			30,05 €
	THC			195,00 €
	T3 Tasa entrada puerto por Tn mercancía			48,00 €
	Tara contenedor (cuando coticen separado)			6,24 €
	ISPS			15,00 €
	SRC			8,00 €
	Gestión operativa o trámites			30,00 €
	Precinto			- €
	VGM			20,00 €
B/L			70,00 €	
<b>TOTAL GASTOS FOB:</b>				<b>1.052,29 €</b>
<b>VALOR FOB TOTAL:</b>				<b>41.052,29 €</b>
<b>PRECIO FOB BARCELONA:</b>			<b>2,63%</b>	<b>25.657,68 €    15.394,61 €</b>

<b>GASTOS CFR</b>	FLETE		1.900,00 USD	1.805,00 €
	0,95 cambio divisa			0,00 €
	Recargos BAF		350,00 USD	332,50 €
	Recargos CAF		0,00 USD	0,00 €
		Carrier Security Fee	10,00 USD	9,50 €
	EIS	250,00 USD	237,50 €	

	Otros recargos AMS, EBS, Canal Suez, Panamá...	Low Sulphur Contribution	200,00 USD	190,00 €
		Canal Adén		0,00 €
		Canal Suez	40,00 USD	38,00 €
		otros recargos	0,00 USD	0,00 €
		1% OBTENCIÓN DIVISAS	27,50 USD	26,13 €
<b>GASTOS FLETE</b>			2.777,50 USD	2.638,63 €
TOTAL GASTOS CFR (GASTOS FOB + GASTOS FLETE):				3.690,92 €
<b>VALOR CFR TOTAL:</b>				<b>43.690,92 €</b>
<b>PRECIO CFR CHENNAI</b>			<b>9,23%</b>	<b>27.306,82 €</b>
				<b>16.384,09 €</b>

<b>GASTOS CIF</b>	Seguro a todo riesgo mercancía	Base calculo seguro 1	48.060,01 €	
		Prima seguro	0,35%	
		Total seguro	168,21 €	168,21 €
		Mínimo		
TOTAL GASTOS CIF (GASTOS CFR + GASTOS SEGURO):				3.859,13 €
<b>VALOR CIF:</b>				<b>43.859,13 €</b>
<b>PRECIO CIF CHENNAI</b>			<b>9,65%</b>	<b>27.411,95 €</b>
				<b>16.447,17 €</b>

<b>GASTOS hasta ALMACEN CLIENTE DAP/CPT</b>		0,9%		
	gastos portuarios destino		170,00 USD	161,50 €
	THC destino		245,00 USD	232,75 €
	Tte. Interno destino		1.300,00 USD	1.235,00 €
	otros		0,00 USD	0,00 €
	otros		0,00 USD	0,00 €
	Otros			
Total gastos Inland				1.629,25 €
<b>TOTAL GASTOS HASTA DAP ALMACEN (GASTOS CIF+ GTOS INLAND D</b>				<b>5.488,38 €</b>
<b>VALOR DAP EN ALMACEN:</b>				<b>45.488,38 €</b>
<b>PRECIO DAP CHENNAI ALMACÉN</b>			<b>13,72%</b>	<b>28.430,23 €</b>
				<b>17.058,14 €</b>

<b>GASTOS HASTA ALMACEN CLIENTE DDP</b>	Despacho aduan	0,85	90,00 USD	85,50 €
	Arancel (% cif)	5,00%	2.192,96 €	2.192,96 €
	Impuestos impo	otros	0%	0,00 €
		IVA	15,00%	6.907,81 €
			0,00%	0,00 €
				0,00 €
Impuestos importación				9.100,77 €
<b>TOTAL GASTOS HASTA ALMACEN (GTOS CFR + GTOS CIF+ GTOS CPT):</b>				<b>14.589,14 €</b>
<b>VALOR EN ALMACEN DESTINO:</b>				<b>54.589,14 €</b>
<b>PRECIO DDP CHENNAI ALMACÉN</b>			<b>36,47%</b>	<b>34.118,21 €</b>
				<b>20.470,93 €</b>

<b>OTROS GASTOS A TENER EN CUENTA AL HACER PRECIOS EXPORT (Sobre el valor que vendamos, por ejemplo FOB)</b>	Gastos financieros operación	0,20%	82,10 €
	Gastos financieros medio pago	0,23%	94,42 €
	Gestión administrativa		20,00 €
	Documentación internacional		60,00 €
	Seguro de crédito a la exportació	1,00%	410,52 €
	Gastos agente internacional	0,00%	0,00 €
	Gastos embalaje	0,20%	82,10 €
	Otros		
<b>Total gastos FOB</b>			<b>1.801,44 €</b>
<b>Sobre los gastos</b>	Just in case o colchón sobre gast	10%	180,14 €

los gastos de esta última columna en rosa, son a discreción de la empresa.

## 11. PRESTACIÓN INTERNACIONAL DE SERVICIOS



Una empresa nacional que se plantea la prestación de servicios en el exterior debería tener en cuenta al menos estos tres aspectos principales:

### **Normativa del país de destino**

Es decir, cuáles son los requisitos legales que exige el mercado al que nos vamos a dirigir para poder prestar nuestros servicios allí. Como veíamos anteriormente, en el caso de los países de la UE, existe una Directiva comunitaria de Servicios (The Services Directive -2006/123/EC-), que tiene como finalidad garantizar la libre prestación de servicios transfronteriza entre los Estados miembros (con algunas excepciones, como se señalaba también en el punto 6 de la Guía de Operaciones Intracomunitarias). Asimismo, existen también una serie de “Ventanillas Únicas” en cada Estado miembro, al que las empresas comunitarias pueden acudir para informarse sobre los requisitos específicos para poder prestar sus servicios allí, o para consultar las dudas correspondientes.

En el caso de la prestación de servicios en terceros países no comunitarios, la empresa deberá informarse sobre las normativas específicas en cada país donde vaya a operar, para lo que puede consultar con las autoridades correspondientes en el país de destino, o con entidades españolas como las Cámaras de Comercio o las Oficinas Económicas y Comerciales de España en el Exterior.

### **Fiscalidad directa**

En lo referido a este punto, la empresa debe realizarse, entre otras, las siguientes preguntas:

- ¿Dispone de Establecimiento Permanente (EP) en el país donde va a prestar los servicios?. Si la empresa dispone de dicho EP en el país de destino, ya no se consideraría una prestación internacional de servicios como tal, sino una

operación nacional, sujeta a la normativa fiscal del país de destino y en las mismas condiciones que una empresa local.

- ¿Cuál es la normativa fiscal del país de destino? Una vez establecido si existe o no EP en el país de destino, habría que conocer cuál es la normativa fiscal existente allí. En el caso de las prestaciones internacionales de servicios es habitual que los diversos países tengan establecidos impuestos que gravan los beneficios obtenidos por las empresas extranjeras en sus territorios (ej impuesto denominado "Withholding Tax").

- ¿Existe Convenio para evitar la Doble Imposición? (CDI). España tiene firmados más de cien Convenios para evitar la Doble Imposición con terceros países. El objetivo de estos CDI es promover las inversiones exteriores, bien sean extranjeras en España o de capital español en el exterior, ya que dotan de seguridad jurídica a los inversores y reducen la fiscalidad de dichas inversiones. Si existe Convenio para evitar la Doble Imposición con el país de destino donde la empresa española va a prestar sus servicios, convendría asesorarse correctamente sobre el contenido del mismo para poder aprovechar las ventajas fiscales que puedan existir para la empresa (por ejemplo, en el caso de la prestación de servicios en terceros países donde la empresa no dispone de EP, los CDI suelen incluir un artículo sobre "beneficios empresariales" para evitar que dichos beneficios sean gravados en destino y sólo lo hagan en el país de origen donde la empresa prestadora del servicio está establecida).

### **Fiscalidad Indirecta**

Como regla general, la prestación internacional de servicios a terceros países se facturará sin IVA. No obstante, en caso de dudas, es conveniente que la empresa confirme con la Agencia Tributaria dónde se considera prestado el servicio (si es en "origen" o en "destino").

## 12. EJEMPLO DE OPERACIÓN EXPORTACIÓN

La empresa COOL ELECTRONICS, con sede en España, se dedica a la fabricación de productos electrónicos. Recientemente ha decidido expandir su presencia en el mercado internacional y ha identificado a Brasil como un destino potencial para sus productos.

Después de realizar investigaciones de mercado y establecer contacto con posibles importadores / distribuidores en Brasil, la empresa COOL ELECTRONICS se plantea exportar una partida de 100 unidades de videocámaras digitales a este país a una empresa de este país.

Para iniciar el proceso de exportación, la empresa ha confirmado, en primer lugar, la partida arancelaria de los productos ("*8525.89 – Las demás cámaras de televisión, cámaras digitales y videocámaras*"), realizando una Consulta Vinculante a la Aduana española. Asimismo, ha realizado las gestiones oportunas para obtener el número EORI, que le permitirá realizar operaciones de exportación e importación con terceros países.

Una vez realizado esto, y ya teniendo confirmada la clasificación arancelaria de sus productos, la empresa ha verificado cuáles son los aranceles aplicables a sus productos en destino (0%), así como los requisitos necesarios para la exportación de los mismos a Brasil (en este caso, además de los requisitos generales -factura, packing list, etc-, es necesaria una licencia de importación no automática para la entrada de los productos en Brasil, pero se trata de un requisito a cumplir por parte del importador).

El Incoterm acordado entre COOL ELECTRONICS y el importador brasileño es CIP Puerto São Francisco do Sul (Brasil), por lo que la entrega de la mercancía a la empresa brasileña se producirá a la llegada de los productos a dicho puerto,

aunque la transmisión del riesgo por parte del exportador al importador tendrá lugar cuando el primero entregue la mercancía en la terminal de contenedores indicada por el transitario en el puerto de origen.

COOL ELECTRONICS se puso en contacto con varias empresas transitarias para pedir un presupuesto para la exportación de sus productos en las condiciones indicadas. Se especificó que los productos que se iban a exportar eran videocámaras digitales, teniendo un coste unitario de 120 euros (siendo, por tanto, el valor total de la exportación 12.000 euros).

Asimismo, exportador e importador acordaron que la forma de pago se realizaría mediante crédito documentario a la vista y se negociaron también otros aspectos de la operación como precio final de los productos, plazos de entrega, condiciones y plazos de garantía, etc.

Una vez aceptada la oferta de una de las empresas transitarias contactadas para realizar la operación de exportación, se dispuso que la mercancía se transportaría por carretera desde el almacén de COOL ELECTRONICS, situado en Pamplona, hasta el puerto de Bilbao, desde donde viajaría posteriormente en barco hasta Brasil.

COOL ELECTRONICS emitió una autorización de representación al transitario para que este fuera el encargado de gestionar el despacho de exportación y le facilitó los documentos correspondientes para poder realizar dicho despacho (factura comercial, packing list, certificado de origen, etc). Posteriormente, la empresa transitaria remitió copia del DUA de exportación a COOL ELECTRONICS para que ésta la guardara en su archivo como justificante de la que la mercancía había salido de la UE y, por lo tanto, era correcta la correspondiente factura emitida sin IVA al cliente brasileño.



Una vez enviada la mercancía, y cuando COOL ELECTRONICS ya contaba con todos los documentos acordados en el crédito documentario, remitió los mismos a su banco para su revisión y posterior envío al banco del importador y cobro de la cantidad facturada por los productos.

Por último, cuando las mercancías llegaron al puerto de destino en Brasil, y de acuerdo al INCOTERM acordado, fue el importador brasileño quien se hizo cargo del despacho de importación de la mercancía allí, así como del transporte posterior de los productos hasta sus instalaciones.

## 13. ORGANISMOS DE APOYO A LA INTERNACIONALIZACIÓN (NAVARRA Y ESPAÑA)

- **SERVICIO PROYECCION INTERNACIONAL – GOBIERNO NAVARRA:** El Plan Internacional de Navarra es la herramienta de Gobierno de Navarra para impulsar la internacionalización de Navarra y de sus empresas. <http://www.planinternacionaldenavarra.es/es/quienes-somos>
- **CAMARA COMERCIO NAVARRA:** Corporación de derecho público cuya finalidad es la representación, defensa y promoción de los intereses generales del comercio, la industria y los servicios de Navarra, fomentando para ello la internacionalización del tejido empresarial navarro: <http://www.camaranavarra.com>
- **ICEX España Exportación e Inversiones (ICEX):** Organismo público estatal encargado de la promoción de la internacionalización de las empresas españolas, desde su iniciación hasta su implantación en el exterior, así como de la atracción de inversiones exteriores a España: [www.icex.es](http://www.icex.es)
- **SODENA Desarrollo de Navarra:** Instrumento de apoyo financiero del Gobierno de Navarra para la captación y desarrollo de proyectos empresariales de valor añadido para la Comunidad Foral, colaborando además en su Estrategia de Especialización Inteligente: [www.sodena.com](http://www.sodena.com)
- **ENTERPRISE EUROPE NETWORK:** Red mundial de apoyo para pymes con vocación de internacionalización, que ofrece servicios sin coste para que las empresas crezcan rápidamente y logren internacionalizarse con éxito. Los nodos de información de esta Red en Navarra son la Universidad de Navarra ([www.unav.edu/investigacion/nuestros-servicios/para-empresas/enterprise-europe-network](http://www.unav.edu/investigacion/nuestros-servicios/para-empresas/enterprise-europe-network)) y la Asociación de la Industria de Navarra –AIN– ([www.ain.es/een-enterprise-europe-network-ain](http://www.ain.es/een-enterprise-europe-network-ain))
- **CEN (CONFEDERACIÓN EMPRESARIAL NAVARRA):** representa y defiende el desarrollo socioeconómico, las empresas y empresarios, poniendo en valor su contribución a la sociedad. Formada por 49 asociaciones empresariales y en torno a 15.000 empresas y profesionales autónomos: [www.cen.es](http://www.cen.es)
- **Instituto de Crédito Oficial (ICO):** Banco público cuyas funciones son promover actividades económicas que contribuyan al desarrollo del país y la mejora de la distribución de la riqueza nacional. [www.ico.es](http://www.ico.es)



- **Compañía Española de Seguro de Crédito a la Exportación (CESCE).** Ofrece soluciones para la gestión del riesgo desde dos ámbitos: gestiona la cuenta del Estado de riesgo político y opera por cuenta propia en el mercado del riesgo comercial. [www.cesce.es](http://www.cesce.es)
- **ENIS:** Fomenta la creación, crecimiento y consolidación de la empresa española, participando en la financiación de proyectos viables e innovadores y en la dinamización del capital riesgo. [www.enisa.es](http://www.enisa.es)
- **Compañía Española de Financiación del Desarrollo (COFIDES):** Proporciona financiación a medio y largo plazo a proyectos de inversión en el exterior, viables y privados, en los que exista interés español y que contribuyan al desarrollo de los países receptores. [www.cofides.es](http://www.cofides.es)
- **Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial (CDTI):** Promueve la innovación y el desarrollo tecnológico de la empresa española y canaliza las solicitudes de financiación de proyectos de I+D+i: [www.cdti.es](http://www.cdti.es)

## 14. AYUDAS A LA INTERNACIONALIZACIÓN

### GOBIERNO DE NAVARRA

#### 1) *DIAGNÓSTICO DE EXPORTACIÓN*

Contenido: Realización de un autodiagnóstico tutorizado para detectar los puntos fuertes y débiles de la empresa para iniciar un proceso de internacionalización así como dar recomendaciones sobre pasos a seguir para empezar la internacionalización o continuarla con mayores garantías de éxito, si ya se exporta.

Beneficiarios: Empresas navarras, con preferencia para pymes, que todavía no exportan o que tienen un proyecto incipiente de internacionalización y quieren valorar sus posibilidades de éxito. También útil para empresas exportadoras que quieran una valoración o análisis de su situación.

Enlace: [www.planinternacionaldenavarra.es/es/diagnostico-de-exportacion](http://www.planinternacionaldenavarra.es/es/diagnostico-de-exportacion)

#### 2) *NAEX DIGITAL*

Contenido: Programa integral de apoyo a la estrategia digital de internacionalización para PYMES navarras. Las empresas participantes recibirán asesoramiento y apoyo en 4 fases: Análisis y diagnóstico de la situación de la empresa de cara a la implementación de una estrategia de internacionalización digital, diseño de un plan digital de internacionalización, implementación del plan digital de internacionalización y evaluación de los resultados.

Beneficiarios: Pymes navarras en cualquier fase del proceso de internacionalización que cumplan los siguientes requisitos: Ser pyme conforme a la definición de la Recomendación 2003/361/CE, de 6 de mayo de 2003, de la Comisión, tener domicilio fiscal en Navarra y tener producto, servicio o marca propia.

Enlace: [www.planinternacionaldenavarra.es/es/naex-digital](http://www.planinternacionaldenavarra.es/es/naex-digital)

#### 3) *NAEX DESTINO*

Contenido: Programa que ofrece a las empresas navarras servicios especializados y personalizados prestados desde destino (Estados Unidos, México, China e India), para facilitar su internacionalización. Los servicios que se ofrecen a las empresas en los cuatro mercados del programa se diferencian



según las pymes participantes dispongan o no de conocimiento previo sobre el mercado de interés.

Beneficiarios: Pymes navarras con proyectos de internacionalización en México, India, China y Estados Unidos (en caso de que a 30 de noviembre quedaran fondos disponibles se admitirán las solicitudes de empresas que no reúnan el requisito de ser PYME).

Enlace: [www.planinternacionaldenavarra.es/es/naex-destino](http://www.planinternacionaldenavarra.es/es/naex-destino)

#### *4) PROGRAMA MENTORIA INTERNACIONAL*

Contenido: Puesta a disposición de las empresas navarras de la experiencia de personas con extensa trayectoria profesional internacional que participan en el programa de manera altruista. El proceso de mentorización podrá durar un máximo de 6 meses, en el transcurso de los cuales se mantendrán entre 4 y 6 reuniones entre la empresa y la persona mentora.

Beneficiarios: Exclusivamente a pymes en distintas fases o momentos de internacionalización. Tanto empresas con poca experiencia como otras más avanzadas que necesiten consejo u orientación. Para participar es necesario que la empresa posea o se le efectúe con carácter previo al inicio del programa un Diagnóstico de Potencial de Exportación.

Enlace: [www.planinternacionaldenavarra.es/es/programa-de-mentoría](http://www.planinternacionaldenavarra.es/es/programa-de-mentoría)

#### *5) CONSULTAS SOBRE MERCADOS*

Contenido: Desde Gobierno de Navarra se ofrecerá un servicio de consultas gratuito sobre los mercados recogidos como prioritarios en el Plan Internacional de Navarra. Se trata de atender consultas que surgen en fases iniciales y que pueden ser solventadas por las personas expertas. Para consultas o servicios más especializados, este servicio se completa con el programa NAEX Destino.

Beneficiarios: Empresas, con preferencia para pymes, que vayan a iniciarse en algunos de los mercados prioritarios del presente plan y necesiten una primera aproximación o solventar dudas concretas.

Enlace: [www.planinternacionaldenavarra.es/es/consultas-sobre-mercados](http://www.planinternacionaldenavarra.es/es/consultas-sobre-mercados)

#### *6) COMUNIDAD DE EMPRESAS INTERNACIONALIZADAS*

Contenido: La Comunidad de Empresas Internacionalizadas es una herramienta de conexión digital entre empresas navarras para compartir experiencias sobre

mercados, modelos de actuación, agentes existentes o mecanismos de implantación en el exterior. También sirve de apoyo para el diseño de políticas públicas de apoyo a la internacionalización. Una plataforma virtual, tanto en versión web como app, sirve de base a esta comunidad de empresas. En paralelo, se organizan sesiones de networking para todas las personas profesionales de la internacionalización. Puede registrarse como usuario a través de la web o descargándose la aplicación móvil.

Beneficiarios: Empresas navarras ya internacionalizadas.

Enlace: [www.planinternacionaldenavarra.es/es/comunidad-de-empresas-internacionalizadas](http://www.planinternacionaldenavarra.es/es/comunidad-de-empresas-internacionalizadas)

### 7) SUBVENCIONES

Además de los programas de ayudas mencionados anteriormente, el Servicio de Proyección Internacional del Gobierno de Navarra cuenta con diferentes subvenciones dirigidas a apoyar económicamente la internacionalización de empresas navarras, que se pueden consultar en el siguiente enlace: [www.planinternacionaldenavarra.es/es/subvenciones](http://www.planinternacionaldenavarra.es/es/subvenciones)

## ICEX ESPAÑA EXPORTACIÓN E INVERSIONES

ICEX España Exportación e Inversiones es una entidad pública empresarial de ámbito nacional que tiene como misión promover la internacionalización de las empresas españolas y la promoción de la inversión extranjera. Entre otros instrumentos de apoyo, cuenta con el programa ICEX NEXT, destinado a empresas o startups españolas que tengan marca, productos y servicios propios, así como una facturación superior a los 300.000 euros al año (salvo las startups de base tecnológica). Enlace: [www.icex.es/es/todos-nuestros-servicios/programas-y-servicios-de-apoyo/programa-icex-next/que-es](http://www.icex.es/es/todos-nuestros-servicios/programas-y-servicios-de-apoyo/programa-icex-next/que-es)

Asimismo, se pueden consultar el resto de programas de apoyo y líneas de financiación en los siguientes enlaces: [www.icex.es/content/icex/es/todos-nuestros-servicios/programas-y-servicios-de-apoyo.html](http://www.icex.es/content/icex/es/todos-nuestros-servicios/programas-y-servicios-de-apoyo.html)

y

[www.icex.es/es/todos-nuestros-servicios/financiacion-para-la-internacionalizacion/productos-financieros/Iniciativa.html](http://www.icex.es/es/todos-nuestros-servicios/financiacion-para-la-internacionalizacion/productos-financieros/Iniciativa.html)

## CÁMARA DE COMERCIO NAVARRA

La Cámara de Comercio de Navarra dispone de una amplia gama de servicios de apoyo a la internacionalización de las empresas navarras, que incluyen desde formación especializada en comercio exterior, jornadas informativas, resolución de consultas, red exterior de apoyo en la búsqueda de contactos comerciales en el exterior, servicio de traducciones, etc. Se puede consultar toda la información actualizada sobre estos servicios desde el siguiente enlace: [camaranavarra.com/](http://camaranavarra.com/) sección "Internacional".

## ENTERPRISE EUROPE NETWORK

La Universidad de Navarra y la Asociación de Industria Navarra forman parte de esta red mundial de apoyo para pymes con vocación de internacionalización, que ofrece servicios sin coste para que las empresas crezcan rápidamente y logren internacionalizarse con éxito. Entre los servicios que se ofrecen destacan los siguientes: asesoramiento, innovación y programas europeos, búsqueda de socios, o gestión de la innovación y "coaching": [www.unav.edu/investigacion/nuestros-servicios/para-empresas/enterprise-europe-network](http://www.unav.edu/investigacion/nuestros-servicios/para-empresas/enterprise-europe-network)  
[www.ain.es/een-enterprise-europe-network-ain/](http://www.ain.es/een-enterprise-europe-network-ain/)

## INVEST IN NAVARRA

INVEST IN NAVARRA es el área de captación de inversión exterior de la Sociedad de Desarrollo de Navarra (SODENA), instrumento financiero de Gobierno de Navarra para el desarrollo de proyectos empresariales sólidos, innovadores o diferenciales que generen rentabilidad económica y social en Navarra. Cuenta con servicios de asesoramiento personalizado, así como instrumentos financieros para aquellos proyectos empresariales interesados en establecerse en la Comunidad Foral: [investinnavarra.com/te-ayudamos/](http://investinnavarra.com/te-ayudamos/)

## CONFEDERACIÓN EMPRESARIAL NAVARRA (CEN)

La CEN representa y defiende el desarrollo socioeconómico, las empresas y empresarios, poniendo en valor su contribución a la sociedad y siendo la organización empresarial más representativa de Navarra. Cuenta con diferentes servicios para el desarrollo de las empresas navarras y la mejora de su competitividad: [www.cen.es/competitividad/](http://www.cen.es/competitividad/)

Por último, para ampliar la información acerca de los servicios y apoyos disponibles para impulsar la expansión en los mercados exteriores de las empresas navarras, independientemente de cuál sea su experiencia en exportación y la fase del proceso de internacionalización en que se encuentren,



se recomienda consultar la Guía de Servicios para la Internacionalización, edición Navarra, disponible en el siguiente enlace:  
[www.icex.es/content/dam/es/icex/documentos/quienes-somos/guia-de-servicios/2022/navarra.pdf](http://www.icex.es/content/dam/es/icex/documentos/quienes-somos/guia-de-servicios/2022/navarra.pdf)

## 15. FUENTES DE INFORMACIÓN

### Portal "TU EUROPA"

[europa.eu/youreurope/citizens/index\\_es.htm](http://europa.eu/youreurope/citizens/index_es.htm)

Portal oficial de la Unión Europea dónde se ofrece información práctica para las empresas interesadas en hacer negocios en Europa

### Portal "EURLEX"

[eur-lex.europa.eu](http://eur-lex.europa.eu)

Portal oficial de la Unión Europea dónde se puede consultar la síntesis de la legislación europea.

### Portal "TARIC" de la UE

[ec.europa.eu/taxation\\_customs/dds2/taric/taric\\_consultation.jsp?Lang=es](http://ec.europa.eu/taxation_customs/dds2/taric/taric_consultation.jsp?Lang=es)

Portal oficial de la UE que permite consultar la lista completa de partidas arancelarias para la clasificación de las mercancías a exportar/importar.

### Portal "ACCESS2MARKETS"

[trade.ec.europa.eu/access-to-markets/es/home](http://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/es/home)

Portal oficial de la Unión Europea donde se pueden consultar los aranceles y requisitos para la exportación/importación de mercancías con terceros países, así como información adicional sobre reglas y normas de origen, licitaciones, servicios, etc.

### Portal "BUSINESS READY" (B-READY)

[www.worldbank.org/en/businessready](http://www.worldbank.org/en/businessready)

Portal del Banco Mundial que compara el entorno empresarial y el clima de inversión en la mayoría de las economías del mundo. El informe evalúa el marco regulatorio y los servicios públicos dirigidos a las empresas, así como su eficiencia.

### Portal OMC (Acuerdos Comerciales)

[www.wto.org/english/tratop\\_e/region\\_e/region\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/region_e.htm)

Portal de la Organización Mundial de Comercio donde se pueden consultar los acuerdos comerciales regionales (ACR) firmados entre los diferentes países del mundo.

### Portal "TRADE MAP" (International Trade Center)

[www.trademap.org/Index.aspx](http://www.trademap.org/Index.aspx)

Base de datos on-line sobre estadísticas del comercio internacional, que proporciona indicadores sobre el desempeño de las exportaciones y la demanda internacional.

#### **Portal "NATLEX"**

[www.ilo.org/dyn/natlex/natlex4.home?p\\_lang=es](http://www.ilo.org/dyn/natlex/natlex4.home?p_lang=es)

Portal de la Organización Internacional del Trabajo que ofrece información sobre la legislación laboral en terceros países.

#### **Portal "FIATA" (Federation of Freight Forwarders Associations)**

[www.fiata.com](http://www.fiata.com)

Portal de la Federación Internacional de Transitarios que permite la búsqueda de empresas transitarias en los diferentes países miembros.

#### **Portal CIA, The world factbook**

Proporciona Información muy actualizada sobre todos los países del mundo

[www.cia.gov/the-world-factbook/](http://www.cia.gov/the-world-factbook/)

#### **Portal Iberglobal**

Dispone de información de países, estudios y todo tipo de información de comercio internacional

[www.iberglobal.com/](http://www.iberglobal.com/)