



Don  
I.E.S. BOSCO



# GUÍA BÁSICA DE COMERCIO EXTERIOR



## ÍNDICE:

### 1.-OPERACIONES INTERNACIONALES

- ¿Qué es un contrato de compraventa internacional?
- Adaptación a la normativa
- Adaptación al mercado
- El pago
- Empresas de transporte y transitarios
- Bancos y compañías de seguros
- La aduana
- Flujo de documentación

### 2.- BARRERAS Y RIESGOS DE LA EXPORTACIÓN.

- Tipos de barreras
- Riesgos en las operaciones internacionales

### 3.- INFORMACIÓN DE MERCADOS EXTERIORES

- Fuentes de información

### 4.- GESTIÓN DE PEDIDOS

### 5.-LOS INCOTERMS

### 6.- DOCUMENTOS DE TRANSPORTE Y CERTIFICADOS

- Documentos y convenios internacionales de transporte.

### 7.- ¿QUÉ HACER SI NO HAS EXPORTADO NUNCA?

### 8.- BIBLIOGRAFÍA

## 1.- OPERACIONES INTERNACIONALES

### ¿Qué es un contrato de compraventa internacional?

Se trata del contrato para la compraventa de mercancías que se produce entre partes que se encuentran establecidas en estados diferentes.

Los elementos fundamentales de este contrato son los siguientes:

- Consentimiento de ambas partes.
- Cosa determinada o determinable.
- Precio cierto en dinero o signo que lo represente.

La Convención de Viena no regula todos los aspectos derivados de la formación del contrato, sólo se ocupa de la oferta, la aceptación y el concurso de estas, así como de ciertas reglas sobre la modificación del contrato.

Según la Convención de Viena de 1980, la compraventa es el contrato por el cual el vendedor transmite y entrega la propiedad de las mercaderías a cambio de un precio. La definición de la expresión "mercaderías" comúnmente aceptada es la de "bienes muebles corporales" utilizada en las Convenciones de La Haya de 1964.

Esto excluye las ventas de bienes inmuebles y de bienes incorpóreos, como los derechos de patente, copyrights, marcas o licencias de know-how.

La internacionalidad viene determinada por el hecho de tener las partes sus establecimientos en Estados diferentes.

La Convención de Viena no se aplica cuando la compraventa tiene por objeto ciertos bienes:

- A las compraventas de consumo (para uso personal, familiar y directo), salvo que el vendedor no hubiera sabido ni debiera haber sabido que las mercaderías se compraban con esa finalidad.
- A las realizadas en subastas.
- A las judiciales.
- A las de valores mobiliarios, títulos o efectos de comercio y dinero.
- A las de buques, embarcaciones, aerodeslizadores y aeronaves.
- A las de electricidad.
- Asimismo, ésta tampoco se aplicará a determinados tipos de compraventa, que constituyen contratos complejos:
  - En los casos en que la parte que encargue la operación suministre una parte sustancial de los materiales necesarios para tal operación.
  - En los casos en que la parte principal de las obligaciones consista en suministrar mano de obra o prestar otros servicios.

### Obligaciones de las partes que intervienen en el contrato:

A) Las principales obligaciones del vendedor son las siguientes:

1. Entregar las mercaderías.
2. Transmitir su propiedad
3. Entregar los documentos relacionados con aquéllas

B) Las principales obligaciones del comprador son las siguientes:

1. Pagar el precio de las mercaderías.
2. Recibir las en las condiciones fijadas en el contrato y en la Convención.

C) Junto a las obligaciones específicas de cada parte, existen otras que son comunes a las dos:

1. Por un lado, la obligación de conservar las mercaderías, en las situaciones en que la parte que dispone de ellas no corre con los riesgos.
2. Por otro, la obligación de pagar intereses por cualquier suma adeudada, independiente de la acción de indemnización de daños y perjuicios.
3. Finalmente, es necesario mencionar la posibilidad de diferir el cumplimiento de las obligaciones en los casos en que el incumplimiento de la otra parte sea previsible. El régimen de la compraventa internacional viene determinado por dos tipos de normas:

La Convención de Viena de 11 de abril de 1980, que regula los contratos de compraventa de mercaderías, se ha integrado en el ordenamiento jurídico español, constituyendo el derecho interno de la compraventa internacional aplicable a los supuestos que se incluyen dentro de su campo de aplicación. El régimen de los Códigos de Comercio y Civil (según el tipo de compraventa) para los casos en que deba aplicarse el Derecho español.

Para llevar a cabo la venta internacional, la empresa exportadora necesitará contar con la ayuda de otras empresas y organismos que participen directamente en la operación. Entre ellos:

- La empresa de transportes y los transitarios.
- Los bancos y compañías de seguros
- La Administración

#### Adaptación a la normativa:

Hay que cumplir las normas vigentes, que suelen ser de carácter técnico. Es necesario conocer esas normas antes de realizar la gestión de ventas, para incorporarlas al proceso de diseño y fabricación del producto. Si bien el objetivo de las exigencias técnicas es la protección de los consumidores, a veces son usadas por los gobiernos como barreras artificiales a la importación de productos. En este sentido, la UE ha puesto en marcha el llamado "Principio de reconocimiento Mutuo", y por otra parte va armonizando las normas técnicas de los diferentes estados miembros.

#### Adaptación al mercado:

La empresa deberá adaptarse a las características de la demanda de sus productos en el exterior: Composición, calidad, diseño, envase, embalaje, etiqueta, marca, garantía...

### El pago:

El pago en las operaciones internacionales presenta tres diferencias básicas respecto al mercado nacional: la divisa de pago, la fecha de pago, y el medio de pago.

¿Deberemos pagar en euros, dólares o la divisa del país de que se trate? En principio, será necesario adaptarse a las preferencias del importador.

En aquellos sectores en los que se ha impuesto una divisa (por ejemplo el dólar en el mercado de materias primas) el exportador deberá utilizarla de manera obligada.

En el comercio exterior la fecha de pago se establece en función de la entrega de las mercancías: pago anticipado, pago al contado, pago a crédito.

De menor a mayor seguridad en el cobro, se pueden distinguir cuatro grupos de medios de pago internacionales:

- Pago directo: por medio de un cheque o una transferencia bancaria. Se usa cuando las partes se conocen.
- Pago contra reembolso (cash on delivery): una empresa de transporte actúa como intermediario.
- Pago electrónico: por Internet con tarjeta de crédito, Paypal...
- Remesa documentaria: el exportador envía a través de los bancos los documentos necesarios para tomar posesión de las mercancías, que son entregados al importador contra el pago o aceptación de una letra.
- Crédito documentario: el banco del importador se compromete a pagar al beneficiario. Es el método más usada ya que ofrece seguridad para ambas partes.

### Empresas de transportes y transitarios:

Toda compraventa internacional exige utilizar un transporte. La gestión del transporte exige seleccionar el medio y realizar un contrato con la empresa transportista. Se suele usar el barco, el ferrocarril, el camión o el avión. Puede ser que se necesite usar varios medios de transporte, lo que se conoce como transporte multimodal.

El exportador puede realizar tres tipos de contratación con el transportista:

- Contratación libre( arrendamiento de vehículos completos para grandes volúmenes de mercancía)
- Línea regular (itinerarios establecidos, con frecuencias fijas y tarifas públicas)
- Consolidación o "grupaje" ( mercancías compatibles de distintos exportadores)

### Bancos y compañías de seguros:

La gestión de las operaciones de comercio exterior exige la participación de entidades financieras que ofrecen servicios como: transferencias, órdenes de pago, confirmación de créditos, descuentos de efectos...

Las compañías de seguros también participan al asegurar dos tipos de riesgo: El riesgo de transporte, y el riesgo de impago.

### La aduana:

La función de la aduana es la de controlar las entradas y salidas de mercancías y gestionar el pago de impuestos. A partir de la entrada en vigor del Acta única Europea la circulación entre estados miembros de la UE está liberalizada. No obstante, existe un control estadístico a través de los formularios INTRASTAT.

Para identificar y controlar la entrada y salida de mercancías del territorio aduanero de la UE se utiliza el formulario DUA (documento único administrativo). Este documento debe acompañarse de otros como: DV1 (declaración de valor), factura comercial, lista de contenidos, certificados y documentos de transporte.

Las exportaciones a terceros países están exentas de IVA. En todas las facturas a clientes comunitarios deberá mencionarse el código de identificación fiscal de comprador y vendedor.

### Flujo de documentación:

La gestión de una operación de comercio exterior exige elaborar una serie de documentos, algunos internamente por la empresa- como la factura comercial- y otros externamente por la Administración (licencias, certificados...). Para el buen desarrollo de la operación no sólo es necesario conocer los documentos, sino también el orden en el que deben cumplimentarse. Los documentos son los siguientes:

- Contrato/ orden de pedido.
- Factura pro forma.
- Notificación previa/ autorización administrativa/ licencia de exportación.
- Factura comercial.
- Lista de contenido.
- Certificados: certificado de origen, certificado de circulación EUR 1 y EUR, certificado SOIVRE, certificado de sanidad, certificado fitosanitario, certificado de calidad/inspección/peso.
- Documentos aduaneros: DUA e INTRASTAT principalmente.
- Carta de instrucciones.

## **2.- BARRERAS Y RIESGOS DE LA EXPORTACIÓN**

### Tipos de barreras:

A pesar de los acuerdos multilaterales que liberalizan el comercio exterior y de la integración de países en bloques económicos, todavía persisten distintas barreras que dificultan, o incluso, impiden la entrada y salida de mercancías por las aduanas. Los tipos de barreras son:

**Barreras fiscales:** son los derechos de aduana (aranceles) que constituyen un impuesto a la importación de productos. El montante depende de: el origen del producto, el tipo de producto, el tipo de derecho y el valor en aduana.

**Barreras cuantitativas:** existen contingencias o cupos que suponen la asignación de una determinada cantidad para la importación de ciertos productos.

Barreras técnicas: existe una abundante normativa técnica sobre seguridad, salud y calidad que se exige en la mayoría de los países desarrollados.

Barreras medioambientales: son básicamente normas sobre gestión de residuos y envases.

#### Riesgos en las operaciones internacionales:

Riesgo de cobro: es el riesgo más habitual y grave.

Riesgos de transporte: para cubrir este riesgo existe el seguro de transporte.

Riesgos contractuales: los contratos internacionales deben incluir cláusulas sobre condiciones de entrega, de pago, responsabilidad por incumplimiento, legislación aplicable, arbitraje...

### **3.- INFORMACIÓN DE MERCADOS EXTERIORES**

#### Fuentes de información:

-ICEX ([www.icex.es](http://www.icex.es)) Instituto Español de Comercio Exterior. Contiene estadísticas, información de países, estudios de mercado, asesorías especializadas...

-Oficinas Económicas y Comerciales de España en el exterior.

-Secretaría de Estado de Turismo y Comercio de España. ( [www.mcx.es](http://www.mcx.es) )

-Cámaras de Comercio en España ( [www.camaras.org](http://www.camaras.org), [www.plancameral.org](http://www.plancameral.org),)

-Entidades de promoción exterior de las Comunidades Autónomas (IPEX en Castilla la Mancha)

-Delegaciones comerciales de países extranjeros en España

-Asociaciones de exportadores.

- [www.globalmarketing.es](http://www.globalmarketing.es) enlaces a webs de 500 negocios internacionales clasificados por temas.

- [www.reexporta.com](http://www.reexporta.com) Portal de comercio exterior con documentación y recursos clasificados por temas.

- Página de la Cámara de Comercio internacional (CCI) [www.incoterms.org](http://www.incoterms.org)

-Principal directorio mundial de empresas ( [www.kompass.com](http://www.kompass.com) )

-Página con valoración riesgo-país ( [www.trading-safely.com](http://www.trading-safely.com) )

- Convertidor de 164 divisas con tipos de cambio actualizados ( [www.oanda.com](http://www.oanda.com) )

- Bancos.
- Internet, etc.

#### **4.-GESTIÓN DE PEDIDOS**

Desde que un cliente se interesa por la compra de un producto o servicio, hasta que recibe y paga la mercancía o la prestación contratada, la operación comercial pasa por distintas fases: demanda, oferta, pedido, y expedición. Un pedido de un cliente internacional deberá ajustarse a la oferta que la empresa le ha enviado, sin cambiar ninguna de las condiciones.

El éxito de las operaciones internacionales requiere rigor en las gestiones cotidianas. La información básica que debe figurar en la oferta explícitamente es:

- nombre y descripción del producto, envase y embalaje.
- la cantidad mínima de pedido
- las condiciones de entrega
- precio por unidad y precio total
- la validez de la oferta

Todos los documentos concernientes a la expedición de mercancías, tales como albarán, documentos de transportes, seguros...deben haber sido revisados. Es conveniente que se redacten en español y en el idioma de país de destino. En caso de no conocerse éste último en inglés.

#### **5.- LOS INCOTERMS**

Las leyes de cada país no son de aplicación fuera del mismo, por lo cual se crean problemas acerca de la legislación aplicable a cada contrato. Para solventar esa dificultad, los propios exportadores, en el marco de la Cámara de Comercio, crearon una normativa que ha sido sometida a distintas revisiones.

*Incoterms* (acrónimo del inglés *international commercial terms*, 'términos internacionales de comercio') son términos, de tres letras cada uno, que reflejan las normas de aceptación voluntaria por las dos partes —compradora y vendedora—, acerca de las condiciones de entrega de las mercancías y/o productos. Se usan para aclarar los costes de las transacciones comerciales internacionales, delimitando las responsabilidades entre el comprador y el vendedor, y reflejan la práctica actual en el transporte internacional de mercancías

Los Incoterms son un total de 13 términos, que definen las condiciones de entrega de la mercancía en las operaciones de compra venta internacional. Delimitan. Los gastos, el lugar de entrega, documentos y los riesgos de la mercancía.

Existen algunos Incoterms que sólo pueden usarse cuando existe transporte marítimo (como FOB o CIF) y otros de uso general, para cualquier tipo de transporte (como FCA o CIP)

Por lo tanto, los Incoterms son normas establecidas por la Cámara de Comercio Internacional cuyo uso no es obligatorio pero sí recomendable en cualquier operación de compraventa internacional, pues establece claramente el reparto de obligaciones entre vendedor y comprador en cuanto a costes y riesgos de transporte.

En la web del ICEX encontrarás un enlace para la descarga de una app con todos los Incoterms ([/www.icex.es/icex/es/navegacion-principal/que-es-icex/que-es-icex/apps-icex/index.html](http://www.icex.es/icex/es/navegacion-principal/que-es-icex/que-es-icex/apps-icex/index.html))

|                                                                                   | Modalidad   | Indicador       | Embalaje<br>verificación<br>documentación | Carga | Transporte<br>interior | Formalidades<br>aduaneras<br>exportación | Costos<br>manipulación | Transporte<br>principal | Seguros | Costos<br>manipulación | Formalidades<br>aduaneras<br>importación | Transporte<br>interior | Entrega |
|-----------------------------------------------------------------------------------|-------------|-----------------|-------------------------------------------|-------|------------------------|------------------------------------------|------------------------|-------------------------|---------|------------------------|------------------------------------------|------------------------|---------|
| <b>EXW</b><br>Ex works<br>Ex works                                                | Polivalente | Coste<br>Riesgo |                                           |       |                        |                                          |                        |                         |         |                        |                                          |                        |         |
| <b>FAS</b> Franco al costado<br>del buque.<br>Free alongside ship                 | Marítimo    | Coste<br>Riesgo |                                           |       |                        |                                          |                        |                         |         |                        |                                          |                        |         |
| <b>FCA</b> Franco transportista.<br>Free carrier                                  | Polivalente | Coste<br>Riesgo |                                           |       |                        |                                          |                        |                         |         |                        |                                          |                        |         |
| <b>FOB</b> Franco a bordo.<br>Free on board                                       | Marítimo    | Coste<br>Riesgo |                                           |       |                        |                                          |                        |                         |         |                        |                                          |                        |         |
| <b>CFR</b> Coste y flete.<br>Cost and freight                                     | Marítimo    | Coste<br>Riesgo |                                           |       |                        |                                          |                        |                         |         |                        |                                          |                        |         |
| <b>CIF</b> Coste seguro y flete.<br>Cost, insurance and freight                   | Marítimo    | Coste<br>Riesgo |                                           |       |                        |                                          |                        |                         | *       |                        |                                          |                        |         |
| <b>CPT</b> Transporte pagado hasta.<br>Carriage paid to                           | Polivalente | Coste<br>Riesgo |                                           |       |                        |                                          |                        |                         |         |                        |                                          |                        |         |
| <b>CIP</b> Transporte y seguro<br>pagado hasta.<br>Carriage and insurance paid to | Polivalente | Coste<br>Riesgo |                                           |       |                        |                                          |                        |                         | *       |                        |                                          |                        |         |
| <b>DAF</b> Entrega en frontera.<br>Delivered at frontier                          | Polivalente | Coste<br>Riesgo |                                           |       |                        |                                          |                        |                         |         |                        |                                          |                        |         |
| <b>DES</b> Franco fábrica.<br>Delivered Ex Ship                                   | Marítimo    | Coste<br>Riesgo |                                           |       |                        |                                          |                        |                         |         |                        |                                          |                        |         |
| <b>DEQ</b> Entrega sobre muelle.<br>Delivered Ex Quay                             | Marítimo    | Coste<br>Riesgo |                                           |       |                        |                                          |                        |                         |         |                        |                                          |                        |         |
| <b>DDU</b> Entrega<br>derechos no pagados.<br>Delivered Duty Unpaid               | Polivalente | Coste<br>Riesgo |                                           |       |                        |                                          |                        |                         |         |                        |                                          |                        |         |
| <b>DDU</b> Entrega<br>derechos pagados.<br>Delivered Duty Paid                    | Polivalente | Coste<br>Riesgo |                                           |       |                        |                                          |                        |                         |         |                        |                                          |                        |         |

■ Vendedor ■ Comprador ■ ■ Vendedor/Comprador ■ ■ Se pueden pactar diferentes puntos (lugares de entrega) \* Obligatorio

Así por ejemplo el Incoterm EXW significa Ex Works/ en fábrica. Admite transporte terrestre, ferrocarril, marítimo o aéreo. El exportador se obliga a entregar en sus propios almacenes la mercancía debidamente embalada y verificada (control de calidad, medida, peso...) según las instrucciones del comprador. El exportador debe aportar la factura comercial.

El Incoterm FOB significa Free on board/ franco a bordo. Se usa en transporte marítimo. El exportador debe entregar la mercancía suspendida al costado del buque, y debe aportar como documentos la factura comercial, DUA y conocimiento de embarque.

Los Incoterms se agrupan en cuatro categorías: E, F, C, D.

- **Término en E:** EXW

El vendedor pone las mercancías a disposición del comprador en los propios locales del vendedor; esto es, una entrega directa a la salida.

- **Términos en F:** FCA, FAS y FOB

Al vendedor se le encarga que entregue la mercancía a un medio de transporte elegido por el comprador; esto es, una entrega indirecta sin pago del transporte principal.

- **Términos en C:** CFR, CIF, CPT y CIP

El vendedor contrata el transporte, pero sin asumir el riesgo de pérdida o daño de la mercancía o de costes adicionales por los hechos acaecidos después de la carga y despacho; esto es, una entrega indirecta con pago del transporte principal.

- **Términos en D:** DAT, DAP y DDP

El vendedor soporta todos los gastos y riesgos necesarios para llevar la mercancía al país de destino; esto es una entrega directa a la llegada. Los costes y los riesgos se transmiten en el mismo punto, como los términos en E y los términos en F.

Los términos en D no se proponen cuando el pago de la transacción se realiza a través de un crédito documentario, básicamente porque las entidades financieras no lo aceptan.

DAP es un Incoterm polivalente "flexible" y se puede usar en cualquier medio de transporte y en la combinación de todos ellos

#### *Definiciones de los incoterms*

Grupo E – Entrega directa a la salida

##### EXW

Artículo principal: Ex works

*Ex Works (named place)* → 'en fábrica (lugar convenido)'.

El vendedor pone la mercancía a disposición del comprador en sus propias instalaciones: fábrica, almacén, etc. Todos los gastos a partir de ese momento son por cuenta del comprador.

El incoterm EXW se puede utilizar con cualquier tipo de transporte o con una combinación de ellos (conocido como transporte multimodal). Es decir el proveedor se encarga de la logística y el traslado necesario para que el comprador tenga el suministro del producto en el mismo lugar donde desempeña la tarea productiva. Este Incoterm no sufrió modificación en relación a los Incoterms año 2000.

Grupo F – Entrega indirecta, sin pago del transporte principal

### FAS

Artículo principal: Free alongside ship

*Free Alongside Ship (named loading port)* → ‘Libre al costado del buque (puerto de carga convenido)’.

-El vendedor entrega la mercancía en el muelle pactado del puerto de carga convenido; esto es, al lado del barco. El incoterm FAS es propio de mercancías de carga a granel o de carga voluminosa porque se depositan en terminales del puerto especializadas, que están situadas en el muelle.

El vendedor es responsable de las gestiones y costes de la aduana de exportación (en las versiones anteriores a Incoterms 2000, el comprador organizaba el despacho aduanero de exportación).

### FOB

Artículo principal: Free on board

*Free On Board (named loading port)* → ‘Libre a bordo (puerto de carga convenido)’

El vendedor entrega la mercancía sobre el buque. El comprador se hace cargo de designar y reservar el transporte principal (buque)

El incoterm FOB es uno de los más usados en el comercio internacional. Se debe utilizar para carga general (bidones, bobinas, contenedores, etc.) de mercancías, no utilizable para granel.

El incoterm FOB se utiliza exclusivamente para transporte en barco, ya sea marítimo o fluvial.

### FCA

Artículo principal: Free carrier

*Free Carrier (named place)* → ‘Libre transportista (lugar convenido)’.

El vendedor se compromete a entregar la mercancía en un punto acordado dentro del país de origen, que pueden ser los locales de un transitario, una estación ferroviaria... (este lugar convenido para entregar la mercancía suele estar relacionado con los espacios del transportista). Se hace cargo de los costes hasta que la mercancía está situada en ese punto convenido.

El incoterm FCA se puede utilizar con cualquier tipo de transporte: transporte aéreo, ferroviario, por carretera y en contenedores/transporte multimodal. Sin embargo, es un incoterm poco usado.<sup>6</sup>

Grupo C – Entrega indirecta, con pago del transporte principal

### CFR

Artículo principal: Cost and freight

*Cost and Freight (named destination port)* → 'coste y flete (puerto de destino convenido)'.

El vendedor se hace cargo de todos los costes, incluido el transporte principal, hasta que la mercancía llegue al puerto de destino. Sin embargo, el riesgo se transfiere al comprador en el momento que la mercancía se encuentra cargada en el buque, en el país de origen. Se debe utilizar para carga general, que no se transporta en contenedores; tampoco es apropiado para los graneles.

El incoterm CFR sólo se utiliza para transporte en barco, ya sea marítimo o fluvial.

### CIF

Artículo principal: Cost, insurance and freight

*Cost, Insurance and Freight (named destination port)* → 'coste, seguro y flete (puerto de destino convenido)'.

El vendedor se hace cargo de todos los costes, incluidos el transporte principal y el seguro, hasta que la mercancía llegue al puerto de destino. Aunque el seguro lo ha contratado el vendedor, el beneficiario del seguro es el comprador.

Como en el incoterm anterior, CFR, el riesgo se transfiere al comprador en el momento que la mercancía se encuentra cargada en el buque, en el país de origen. El incoterm CIF es uno de los más usados en el comercio internacional porque las condiciones de un precio CIF son las que marcan el valor en aduana de un producto que se importa.<sup>7</sup> Se debe utilizar para carga general o convencional.

El incoterm CIF es exclusivo del medio marítimo.

### CPT

Artículo principal: Carriage paid to

*Carriage Paid To (named place of destination)* → 'transporte pagado hasta (lugar de destino convenido)'.

El vendedor se hace cargo de todos los costes, incluido el transporte principal, hasta que la mercancía llegue al punto convenido en el país de destino. Sin embargo, el riesgo se transfiere al comprador en el momento de la entrega de la mercancía al transportista dentro del país de origen.

El incoterm CPT se puede utilizar con cualquier modo de transporte incluido el transporte multimodal (combinación de diferentes tipos de transporte para llegar a destino).

### CIP

Artículo principal: *Carriage and insurance paid*

*Carriage and Insurance Paid (To) (named place of destination)* → 'transporte y seguro pagados hasta (lugar de destino convenido)'.

El vendedor se hace cargo de todos los costes, incluidos el transporte principal y el seguro, hasta que la mercancía llegue al punto convenido en el país de destino. El riesgo se transfiere al comprador en el momento de la entrega de la mercancía al transportista dentro del país de origen. Aunque el seguro lo ha contratado el vendedor, el beneficiario del seguro es el comprador.

El incoterm CIP se puede utilizar con cualquier modo de transporte o con una combinación de ellos (transporte multimodal)

Grupo D – Entrega directa en la llegada

### DAT

*Delivered At Terminal (named port)*: 'entregado en terminal (puerto de destino convenido)'.

El incoterm DAT se utiliza para todos los tipos de transporte. Es uno de los dos nuevos Incoterms 2010 con DAP y reemplaza el incoterm DEQ.

El vendedor se hace cargo de todos los costes, incluidos el transporte principal y el seguro (que no es obligatorio), hasta que la mercancía es descargada en la terminal convenida. También asume los riesgos hasta ese momento.

El concepto terminal es bastante amplio e incluye terminales terrestres y marítimas, puertos, aeropuertos, zonas francas, etc.): por ello es importante que se especifique claramente el lugar de entrega de la mercancía y que este lugar coincida con el que se especifique en el contrato de transporte.

El Incoterm DAT se utilizaba frecuentemente en el comercio internacional de graneles porque el punto de entrega coincide con las terminales de graneles de los puertos (en las versiones anteriores a Incoterms 2000, con el Incoterm DEQ, el pago de la aduana de importación era a cargo del vendedor; en la versión actual, es por cuenta del comprador).

### DAP

*Delivered At Place (named destination place)* → 'entregado en un punto (lugar de destino convenido)'.

El Incoterm DAP se utiliza para todos los tipos de transporte. Es uno de los dos nuevos Incoterms 2010 con DAT. Reemplaza los Incoterms DAF, DDU y DES.

El vendedor se hace cargo de todos los costes, incluidos el transporte principal y el seguro (que no es obligatorio) pero no de los costes asociados a la importación, hasta que la mercancía se ponga a disposición del comprador en un vehículo listo para ser descargado. También asume los riesgos hasta ese momento.

### DDP

*Delivered Duty Paid (named destination place):* 'entregado con derechos pagados (lugar de destino convenido)'.

El vendedor paga todos los gastos hasta dejar la mercancía en el punto convenido en el país de destino. El comprador no realiza ningún tipo de trámite. Los gastos de aduana de importación son asumidos por el vendedor. El tipo de transporte es polivalente/multimodal.

## **6.- DOCUMENTOS DE TRANSPORTE Y CERTIFICADOS**

La realización de un transporte supone un acuerdo entre dos partes, el que necesita el servicio (usuario) y el que está en condiciones de realizarlo (porteador). Implica un contrato que, aunque no necesariamente, suele reflejarse por escrito.

El contrato de transporte de mercancías es aquel en que una persona que dispone de ellas legalmente, encarga a otra, también legalmente habilitada para ello, de su traslado, mediante una compensación económica que es el precio. Las personas que intervienen pueden ser tanto físicas como jurídicas.

### Documentos y convenios internacionales de transporte:

- Conocimiento de embarque marítimo: regulado por el convenio de Bruselas de 1924 y modificado por las Reglas de La Haya-Visby y por las reglas de Hamburgo.
- Carta de porte internacional por carretera CMR: regulada por el convenio CMR de 1956.
- Carta de porte internacional por ferrocarril CIM: regulada por el convenio COTIF sobre transporte internacional por ferrocarril, con dos secciones, la CIP para transporte de pasajeros y la CIM para transporte de mercancías.
- Conocimiento aéreo: regulado por el convenio de Varsovia de 1929 y modificado por los protocolos de la Haya de 1955 y de Guadalajara (México) de 1961.

## **7.- ¿QUÉ HACER SI NO HAS EXPORTADO NUNCA?**

Si nunca has exportado, pero piensas que aquí tienes una salida profesional, la Cámara de Comercio ofrece una serie de consejos reflejados a continuación. Puedes encontrar mucha más información y guías en su página web ([www.camara.es](http://www.camara.es)).

La decisión de iniciarte en la exportación debe ser fruto de una reflexión interna en la empresa y debe integrarse en tu estrategia de desarrollo empresarial. Exportar no es sencillo y la empresa tiene que estar preparada para competir en los mercados internacionales. Antes de iniciarte en un proceso de Internacionalización te recomendamos seguir estos pasos:

Analiza el potencial de internacionalización de tu empresa:

El primer paso es analizar el potencial que tu empresa tiene para competir en los mercados exteriores: identificar los potenciales productos a internacionalizar, capacidad financiera, RRHH, etc.

Un buen análisis ayuda a conocer bien la situación real de tu empresa y a mejorar aquellos apartados de mayor debilidad.

El objetivo es iniciar el proceso con la mejor base posible.

Conoce qué mercados son los más adecuados:

Una de las tareas más importantes a la hora de iniciar tu proceso de exportación es seleccionar adecuadamente el mercado objetivo sobre el cual tu empresa va a desarrollar su plan de internacionalización.

Muchos aspectos inciden en esta elección del mercado objetivo: tamaño, crecimiento, riesgo, competencia, pertenecía a áreas geográficas determinadas, idioma, barreras, oportunidades, experiencia de la empresa, etc.

Qué necesitas para empezar a exportar a esos mercados:

Una vez identificado el mercado objetivo, deberás identificar clientes y definir el posicionamiento que quieres obtener. Todo esto se tiene que reflejar en el plan de internacionalización que al menos debe contener un plan de acción, objetivos, plazos y responsables y un plan económico financiero.

Inicia el proceso de internacionalización de tu empresa:

Con el plan de internacionalización finalizado es hora de ejecutar el plan de acción y empezar a trabajar en el mercado objetivo.

La Cámara de Comercio de España apoya a las empresas que quieran iniciar sus primeros pasos en los mercados internacionales.

**Para incrementar tus exportaciones:**

Cerca del 49% de las empresas españolas exportan pero tan sólo el 4% lo realizan de forma regular. El objetivo no es que la empresa venda puntualmente en el exterior sino que lo haga de forma regular y si puede ser creciente.

Si ya estás posicionado en el mercado internacional y quieres incrementar tu negocio, considera los siguientes pasos:

Analiza las actuaciones estratégicas de tu empresa:

El mundo es cada vez más globalizado y los mercados internacionales presentan grandes oportunidades para el desarrollo y crecimiento de las empresas.

Analiza los resultados de tu empresa en los mercados exteriores:

Es muy importante tener bien definido el plan de internacionalización en el mercado objetivo, con su plan de acción, plan económico financiero, objetivos, plazos y responsables. Su análisis y revisión te permitirá conocer la situación e ir realizando ajustes a medida que sea necesario, con el fin de estar lo más cerca posible de los objetivos marcados.

Analiza nuevos mercados para tu empresa:

La Cámara de Comercio de España te ayuda a identificar aquellos nuevos mercados internacionales de mayor potencial para tu empresa. Diferentes aspectos inciden en la elección de un mercado objetivo (tamaño, crecimiento, riesgo, competencia, pertenecía a áreas geográficas determinadas, idioma, barreras, oportunidades, experiencia de la empresa...)

Desarrolla tu presencia en otros mercados:

La Cámara de Comercio de España te ayuda a diseñar tu plan de internacionalización en nuevos mercados y pone a tu disposición actividades formativas y de promoción internacional para que puedas desarrollar tu presencia en ellos.

### **Para consolidarte como empresa internacional.**

La consolidación internacional de la empresa pasa por una presencia global de la misma.

Afianza la presencia internacional de tu empresa:

El objetivo es consolidar la presencia internacional de la empresa a través de unas exportaciones regulares y sostenibles en los mercados internacionales y el desarrollo de estructuras comerciales estables de las empresas en destino.

Participa en actividades de Cooperación Internacional:

La Cámara de Comercio de España te ayudará a participar en Redes Internacionales de Cooperación Empresarial que impulsan la consolidación de la empresa en el mercado globalizado.

Fomento de la marca internacional:

Para conseguir una consolidación internacional de la empresa es fundamental la inversión en marca. La Cámara de Comercio de España pone a tu disposición sus servicios para impulsar la consolidación de la Marca España en el exterior y de las marcas de las empresas españolas en los mercados internacionales.

Analiza la implantación en los mercados exteriores que te interesen:

La presencia global de la empresa implica diferentes vías de multilocalización (productiva, comercial, etc.). Para este tipo de empresas el mercado es global y la Cámara de Comercio de España pone a su disposición servicios y contactos en el exterior que le servirán de ayuda y apoyo en el desarrollo de su estrategia de multilocalización.

Participa en foros internacionales y de negocios.

La Cámara de Comercio de España es miembro de diferentes organizaciones a nivel internacional y participa en un número importante de foros internacionales. Benefíciate de las actividades de la Cámara y participa en aquellos foros internacionales y de negocio que te interesen.

Lobby.

La Cámara de Comercio de España tiene entre sus funciones defender los intereses de las empresas españolas. Traslada las necesidades y preocupaciones de tu

empresa y aprovecha los contactos que tiene la Cámara de Comercio de España en los mercados internacionales y su efecto de lobby.

La Cámara de Comercio te ofrece unos servicios dirigidos a potenciar la presencia global de las empresas españolas.

## **8.- BIBLIOGRAFÍA**

\* Curso básico “Operativa y práctica del comercio exterior”. ICEX. Cámaras Consejo Superior. ISBN 84-7811-935-3.

\* Llamazares García-Lomas, Olegario (2011). «Capítulo 4: Los Incoterms Uno a uno». *Guía Práctica de los Incoterms 2010* (1ª edición). Global Marketing Strategies, S.L. pp. 133–151. ISBN 978-84-92570-82-9.

\* Cámara de Comercio de gobernación Internacional. Comité español (1999). *Incoterms 2000. Reglas oficiales de la CCI para la interpretación de términos comerciales*. ISBN 84-89924-09-0.

\* Anaya Tejero, Julio Juan (2009). «Capítulo 4. Transporte marítimo y aéreo». *El transporte de mercancías (Enfoque logístico de la distribución)* (1ª edición). Pozuelo de Alarcón (Madrid, España): ESIC Editorial. pp. 56–61. ISBN 978-84-7356-612-4.

\* Chabert Fonts, Joan (2007). «Capítulo 3. Contratación internacional». *Manual de Comercio Exterior* (1ª edición). Barcelona (España): Ediciones Deusto. pp. 147–155. ISBN 978-84-234-2539-6.

\* Cabrera Cánovas, Alfonso (junio de 2013). *Las reglas Incoterms 2010. Manual para usarlas con eficacia* (Primera edición). Barcelona (España): Marge Books, colección Gestiona. p. 234. ISBN 978-84-15340-76-8.

\* Pardo Luna, Virtudes; Josep Antoni Valdés Calabuig y Carlos Vicient Alonso (2001). «Capítulos 5, 6, 7 y 8». *Negociación internacional* (1ª edición). Aravaca (Madrid, España): McGraw-Hill Interamericana de España, S.A.U. pp. 46–75. ISBN 84-481-3085-5.

\* Diversas páginas web como las nombradas a lo largo de esta guía, pero especialmente la del ICEX España Exportación e inversiones y la del Instituto de Promoción Exterior de Castilla la Mancha IPEX ([www.icex.es](http://www.icex.es) [www.ipex.es](http://www.ipex.es)) .