

# 11

## INTEGRACIÓN ENTRE ESTRATEGIA DIGITAL Y ESTRATEGIA DE EXPORTACIÓN / IMPORTACIÓN TRADICIONAL

“THE VALLEY ES EL HUB DONDE EL CONOCIMIENTO SE  
CONVIERTE EN EL DRIVER QUE TRANSFORMA LA SOCIEDAD”



### 11. INTEGRACIÓN ENTRE ESTRATEGIA DIGITAL Y ESTRATEGIA DE EXPORTACIÓN / IMPORTACIÓN TRADICIONAL

- Integración con la estrategia de exportación / importación tradicional
- Conceptos básicos del Comercio Internacional
  - Contratación Internacional: aspectos clave y técnicas de negociación internacional
  - La logística del Comercio Internacional
  - Incoterms 2020: por qué son necesarios
  - Medios de Pago y Financiación del Comercio Internacional
  - Aseguramiento de las operaciones del Comercio Internacional:
    - Seguros de crédito y caución: qué son y para qué sirven.
  - Normativa aduanera: principios básicos y conceptos clave.
- Algunos ejemplos reales

Los contratos sirven para establecer las reglas del juego y minimizar riesgos en los negocios.

Estos riesgos pueden estar relacionados con el transporte, el crédito o impago, la calidad de la mercancía, el tipo de cambio, las circunstancias imprevistas (fuerza mayor), así como con aspectos jurídicos, culturales y lingüísticos.



Negocio de carácter bilateral cuyo efecto consiste en crear, modificar o extinguir una relación jurídica patrimonial (onerosa) y que constituye un acto de empresa, estando presente un elemento extranjero como una de las partes o en el lugar de la firma.



Es el resultado de la voluntad de dos o más personas en obligarse respecto a otra/otras a prestar un servicio o entregar un producto.

Bilaterales (obligaciones recíprocas) vs Unilaterales

Gratuitos vs Onerosos

Conmutativos (prestaciones sin riesgo de pérdida o ganancia) vs Aleatorios

Consensuales (comprar en una tienda) vs Formales/o Solemnes (hipoteca) y Reales (depósitos).

De tracto único vs de Tracto sucesivo (suministro, arrendamiento)

Forzosos (fianza en un concesión pública) vs Normados (arrendamiento)

Precontrato (las partes se obligan a realizar en el futuro un nuevo contrato).

De opción (tipo de precontrato que da derecho a comprar/vender. Una parte le da a la otra el derecho a decidir la eficacia del contrato).

Condiciones generales de contratación (CGC) (se parecen a contratos pero no lo son, son mucho más peligrosos ya que una parte lo redacta de forma unilateral).

Adhesión (contratos cuyas condiciones son innegociables, te adhieres o no).

### **CONSENTIMIENTO:**

autonomía de la voluntad, declaración consciente de la obligación a cumplir con lo pactado en el contrato. Para que el consentimiento sea válido las partes deben tener capacidad de obrar y que la voluntad no esté viciada.

### **OBJETO:**

conducta que consiste en el cumplimiento: dar, hacer o no hacer. Tiene que ser lícito, posible y determinado o determinable.

### **CAUSA:**

fin empírico perseguido por las partes al celebrar el contrato, no todos los ordenamientos jurídicos la reconocen.

Constituye un **acto de empresa**: acto que realiza el empresario con el designio de servir o realizar la finalidad peculiar de la empresa que ejercita.

Los contratos mercantiles se rigen por:

- Autonomía de la voluntad: consentimiento
- El Código de Comercio y leyes mercantiles especiales.
- Usos de comercio: costumbres reconocidas por los comerciantes.
- Principios generales del derecho.
- Código Civil

### CONTRATO DE COMISION MERCANTIL

Conste por el presente documento, el contrato de Intermediación Mercantil que al amparo del Código de Comercio suscriben, de una parte como comitente, la empresa \_\_\_\_\_ con R.U.C. Nº \_\_\_\_\_, con domicilio en \_\_\_\_\_, debidamente representada por su Gerente General, \_\_\_\_\_, con D.N.I. \_\_\_\_\_, según facultades que corren inscritas en la Partida Electrónica Nº \_\_\_\_\_ del Registro de Personas Jurídicas de la Oficina Registral de Lima y Callao, a quien en adelante se denominará **LA COMITENTE** y de la otra parte \_\_\_\_\_, con R.U.C. Nº \_\_\_\_\_ y D.N.I. Nº \_\_\_\_\_, con domicilio en \_\_\_\_\_, a quien en adelante se le llamará **EL COMISIONISTA**, en los términos y condiciones siguientes:

#### PRIMERO

**LA COMITENTE** es una empresa dedicada a la importación y venta de \_\_\_\_\_.

#### SEGUNDO

**EL COMISIONISTA** es una persona natural que se dedica a la intermediación en la colocación de productos que constituyen la línea de comercialización de **LA COMITENTE**.

#### TERCERO

Por el presente documento **EL COMISIONISTA** y **LA COMITENTE** convienen en celebrar un contrato de comisión mercantil en virtud del cual **EL COMISIONISTA** brindará sus servicios de intermediación mercantil a **LA COMITENTE**, por un periodo anual que se inicia el \_\_\_\_\_ y concluye el \_\_\_\_\_, pudiendo ser renovado según lo acuerden expresamente las partes.

#### CUARTO

**EL COMISIONISTA** se obliga en virtud del presente contrato a:

- Ofrecer y consolidar ventas por cuenta de **LA COMITENTE** de los productos que constituyen la línea de comercialización de esta última; observando rigurosamente la zona territorial que le ha sido asignada.
- Asumir a título personal cualquier responsabilidad por suministrar información que no corresponde con las políticas de venta de **LA COMITENTE**.
- No ofrecer derechos o beneficios que **LA COMITENTE** no contempla.
- Responder frente a **LA COMITENTE** por la veracidad de la documentación que presente.
- Las demás que están establecidas en las normativas internas de **LA COMITENTE**, que le sean formalmente comunicadas.

#### QUINTO

**LA COMITENTE** en virtud del presente contrato se obliga a:

- Permitir que **EL COMISIONISTA** ofrezca a sus clientes, los productos que constituyen su línea de comercialización.
- Otorgarle una comisión a **EL COMISIONISTA** de acuerdo con la escala de comisiones vigente. Queda claramente establecido que las comisiones serán otorgadas sobre las ventas efectivamente realizadas por **EL COMISIONISTA**.

No existe una definición legal de contrato mercantil internacional, por lo que este se resume con el concepto anterior sumado a un elemento extranjero, ya sea este el lugar de celebración del contrato, el domicilio de una de las partes, el lugar de ejecución de la prestación o la ley aplicable y tribunales competentes.





Surge como consecuencia de la necesidad de internacionalización del Derecho Mercantil.

Siempre, la primera fuente de obligaciones será lo que acuerden las partes en el contrato. Las partes **deben establecer en el contrato la ley que rige los aspectos no acordados contractualmente (ley aplicable)** que será la utilizada en caso de conflicto.



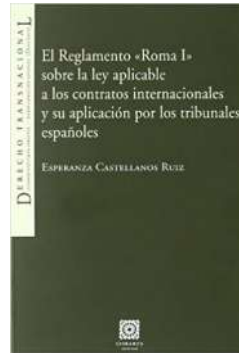
Si no es así, los ordenamientos jurídicos de los Estados a los que estas pertenecen la determinan por su cuenta mediante normas de conflicto:

- Ley nacional común de las partes.
- Residencia habitual común.
- Ley del lugar de celebración del contrato

En **España**, las normas de conflicto han sido desplazadas por el Reglamento de Roma I, y son inaplicables salvo en contratos internacionales excluidos en el propio Reglamento Roma I o en caso de conflictos interregionales.



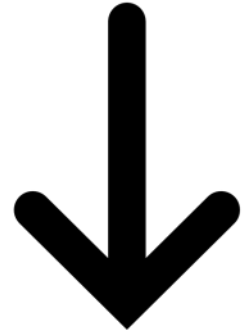
La UE (excepto para el caso de Dinamarca) establece desde finales de 2019, el Reglamento de Roma I como reglamento regulador de la **ley aplicable** a relaciones contractuales.



Se trata de un Reglamento europeo de aplicación universal. Basta con que una de las partes sea de la UE para que este aplique. Si es así y estamos ante uno de los 8 tipos de contrato que el Reglamento regula, se aplica la ley que en él se indique.

Así, la ley aplicable será:

1. La ley designada en el contrato por las partes.
2. Si no se ha elegido, habrá que comprobar si el contrato pertenece a uno de los 8 donde el Reglamento Roma I designa la ley aplicable.
3. Si no es uno de esos 8, o es una combinación, la ley aplicable será aquella del país de residencia habitual del que realiza la prestación característica del contrato, así como la *lex mercatoria*.
4. Si no es posible determinar la prestación característica del contrato (por ejemplo en colaboraciones) , será la le del país que presente vínculos más estrechos (esto es, el que más aparezca en el contrato).



Independientemente de las normas de conflicto, los Estados tienen firmados **Convenios Internacionales**:

Normas directamente aplicables en los territorios de los estados firmantes iguales para ambos ordenamientos jurídicos. Así pues, cuando los Estados Soberanos ratifican estos acuerdos quedan obligados al consentimiento del mismo, pasando a formar parte del ordenamiento interno.



- **Convención de Viena (o de Naciones Unidas):** sobre contratos de compra venta internacionales de mercaderías, suscrito en viena el 11 Abril de 1980.
- **Convenio de Nueva York:** sobre reconocimiento y ejecución de sentencias arbitrales (laudos) extranjeras, suscrito el 10 de junio de 1958.
- **Convenio de Ginebra:** convenio europeo sobre arbitraje comercial internacional. Ginebra 21 abril 1961.



La *lex mercatoria* es el conjunto de usos y costumbres internacionales, ampliamente conocidos y regularmente observados en el tráfico mercantil del que se trate. No son ley inmediata, como sí lo son los reglamentos antes mencionados.



## CUERPOS QUE COMPONEN LA LEX MERCATORIA:

- ❖ **Principios UNIDROIT:** son los principios generales de contratación unificados por el Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado.
- ❖ **Usos y costumbres internacionales:** hábito comerciales de uso repetido, son fuente de derecho con carácter supletorio de la norma escrita, salvo pacto en contrario se consideran tácitamente aceptados. Ejemplos: Incoterms, Reglas Uniformes (RR.UU) elaboradas por la CCI para regular cobros, créditos documentarios y garantías contractuales.



Si ninguno de los eventos anteriores vincula (contrato, ley aplicable, lex mercatoria), se puede recurrir a **contratos tipo** y las **condiciones generales de contratación** recurrentes en el sector.



- Evitar disputas:** Es la mejor opción, existen dos soluciones: a través de **negociación**, donde las partes por sí mismas llegan a un acuerdo extrajudicial, o a través de la **mediación**, donde se produce una negociación asistida por un tercero.
  
- Resolución de disputas:** de nuevo dos soluciones: el **arbitraje**, donde un árbitro (juez privado) resuelve la disputa; y los **procedimientos judiciales**, donde el que resuelve las disputas es un juez.

Los jueces o **tribunales competentes** serán:

1. Los que indiquen las partes (sumisión expresa).
2. Sumisión tácita (al comparecer ante un juez aunque no sea el designado).
3. Los del país del domicilio del demandado.

En caso de que ambas empresas tengan domicilio en la UE y/o sean demandadas dentro de la UE, aplicará el **Reglamento de Bruselas I bis**.

Si las partes están domiciliadas en la EFTA (Asociación Europea de Libre Comercio), es decir, países europeos + Islandia, Noruega, Suiza y Lichtenstein, en vez Bruselas I bis aplicaremos el **Convenio de Lugano II**.



## VENTAJAS DEL ARBITRAJE FRENTE AL PROCESO JUDICIAL:

- Rapidez
- Confidencialidad
- Especialización
- Facilidad de ejecución



El arbitraje está protegido por el **Convenio de Nueva York**, que establece que las sentencias arbitrales son válidas en cualquier país del mundo

## CARACTERÍSTICAS:

Sigue el principio de libertad formal, solo se necesita de un elemento probatorio sobre la existencia del contrato y su contenido.

La oferta quedará vinculada al vendedor cuando la recibe el comprador (principio de recepción).

La oferta vincula al comprador cuando el vendedor recibe la aceptación (principio de aceptación).

### CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL

Este contrato de COMPRAVENTA se celebra por una parte la empresa (1) representada en este acto por (2) y por la otra la empresa (3) representada por (4) a quienes en lo sucesivo se les denominará "El vendedor" y "El comprador" respectivamente de acuerdo con las siguientes declaraciones y cláusulas:

#### DECLARACIONES

##### DECLARA "EL VENDEDOR"

- I. Que es una sociedad legalmente constituida de conformidad con las leyes de la República de..... (5) según consta en la escritura (6).....
- II. Que dentro del objeto social se encuentran entre otras actividades, la fabricación, comercialización, importación y exportaciones de (7).
- III. Que cuenta con la capacidad, conocimientos, experiencia y personal adecuado para realizar las actividades a que se refiere la declaración que antecede.
- IV. Que el señor (8)... es su legítimo representante y en consecuencia se encuentra debidamente facultado para suscribir el presente instrumento y obligar a su representada en los términos del mismo.
- V. Que tiene su domicilio en (9)... mismo que señala para todos los efectos legales a que haya lugar.

##### DECLARA EL COMPRADOR:

- I. Que es una empresa constituida de acuerdo con las leyes de la República de (10)... según consta en la escritura (6)....., y que se dedica entre otras actividades a la comercialización e importación de los productos a que refiere la declaración II de "El vendedor"

OBLIGACIONES VENDEDOR	OBLIGACIONES COMPRADOR
<ul style="list-style-type: none"><li>• Entrega de las mercancías.</li><li>• Entrega de los documentos necesarios para que el producto haga el viaje</li><li>• Transmitir la propiedad</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Pagar el precio.</li><li>• Recibir las mercaderías.</li><li>• Denunciar la disconformidad de las mercancías</li></ul>

## FINALIZACIÓN DEL CONTRATO.

Las partes pueden resolver el contrato cuando:

- ❑ El incumplimiento sea esencial o existan razones suficientes para pensar que se producirá un incumplimiento esencial
- ❑ Falta entrega de las mercancías o del pago del precio.
- ❑ La otra parte declara que no cumplirá con la entrega.



## LA JOINT VENTURE:

Concepto jurídico indeterminado por el que dos empresas se juntan para un fin común.

### Ejemplo de Alianza estratégica comercial



### Ejemplo de Alianza estratégica entre competidores



### Ejemplo de Alianza estratégica entre marcas

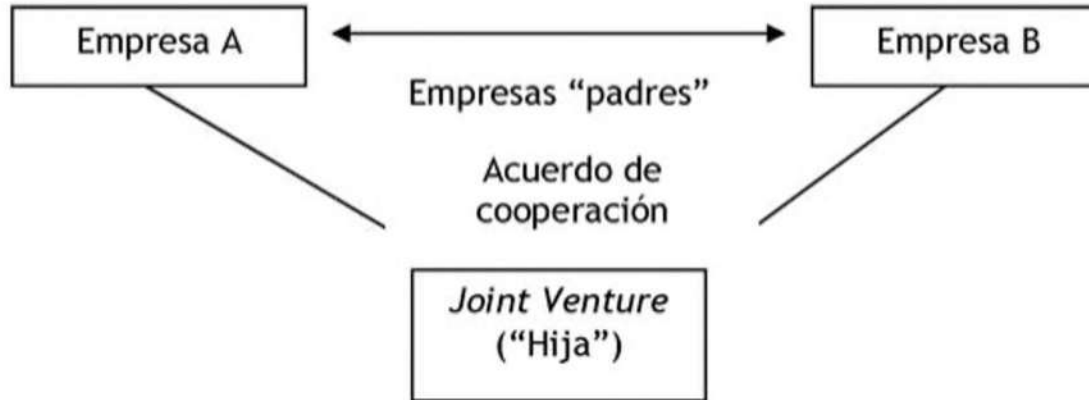




## LA JOINT VENTURE: FASES DE CONSTITUCIÓN.

- F1: Protocolo preliminar
- F2: Escritura de constitución y funcionamiento de la sociedad conjunta
- F3: Contratos satélites o comerciales

FIGURA. CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA CONJUNTA





### LA JOINT VENTURE EN LA UNIÓN EUROPEA: LA AGRUPACIÓN EUROPEA DE INTERÉS ECONÓMICO O AEIE.

- Creada por el Reglamento Europeo CEE 2137/1985
- Permite que empresas establecidas en distintos Estados Miembros (en adelante EE.MM) desarrollen algunas actividades conjuntas sin necesidad de fusión o filiales comunes.

#### TIPOS:

- Técnicos: aunar esfuerzos de I+D.
- Comerciales: venta común.
- De desarrollo: internacionalización de la actividad.
- De coordinación: representación de intereses comunes ante instancias políticas.
- De organización: intercambio de información o creación de bancos de datos.
- Financieras: economías de escala, reducción de gastos publicitarios o de representación.
- Jurídicas: instrumento transnacional, legalmente neutral respecto a las partes independientes.



### LA SOCIEDAD ANÓNIMA EUROPEA:

Permite la unión/fusión de empresas europeas creadas en distintos EE.MM para formar un grupo empresarial o una filial común, evitando las limitaciones jurídicas y prácticas de los distintos ordenamientos jurídicos que existen en la UE.

#### • CARÁCTERÍSTICAS:

- Persigue el beneficio por sí misma.
- Capital social mínimo: 120.000€
- Domicilio social: lugar donde esté la administración central
- Inscripción publicada en el DOUE.
- Registro en el país de inscripción.
- Órganos: Juntas de accionistas con dos sistemas de dirección posibles: dualista (órgano de dirección + órgano de vigilancia) o monista (órgano de administración).
- Participación de los trabajadores en los órganos de la empresa.



### LA SOCIEDAD ANÓNIMA EUROPEA:

Permite la unión/fusión de empresas europeas creadas en distintos EE.MM para formar un grupo empresarial o una filial común, evitando las limitaciones jurídicas y prácticas de los distintos ordenamientos jurídicos que existen en la UE.

- **CONSTITUCIÓN:**

- Por fusión de Sociedades Anónimas de distintos EE.MM.
- Por creación de una sociedad “holding” que está abierta a las S.A. y S.L con implantación en la Comunidad Económica Europea siempre que cumpla con: a) tener domicilios sociales en distintos Estados Miembros, b) contar con filiales y sucursales en distintos países.
- Por creación de una filial común: la constitución en forma de filial común está abierta a cualquier entidad de derecho público o privado con arreglo a los mismos criterios ya citados.
- Por transformación de una Sociedad Anónima de derecho nacional, si esta posee una filial en otro estado miembro desde hace dos años.



- Las cadenas de suministro son requisito indispensable para satisfacer nuestras necesidades básicas.
- Una sólida gestión de la cadena de suministro o Supply Chain Management es un punto clave para la gestión de amenazas y oportunidades que presenta el paradigma de la internacionalización.
- Según el *Council of Supply Chain Management Professionals (CSCMP)* se entiende por **cadena de suministro**:

*Los diferentes eslabones que se suceden desde las materias primas no procesadas hasta los productos terminados que llegan al consumidor final.*



Los procesos o eslabones de la cadena de suministro se describen en la siguiente tabla:

PROCESO	DESCRIPCIÓN
Planificación	Desarrollar estrategias integradas y efectivas a corto y largo plazo, como el diseño de la red de la cadena de suministro o la predicción de demanda de los clientes.
Aprovisionamiento	Compra de materias primas, componentes y bienes necesarios mediante el correspondiente análisis de proveedores.
Producción	Fabricación de productos terminados, o ensamblaje de materiales en partes para la terminación de otros productos para que los materiales clave estén disponibles cuando sean necesarios.
Distribución	Movimiento, aquel que gestiona el flujo logístico de mercancías o bienes a lo largo de la cadena de suministro. Las compañías de transporte, empresas de logística especializadas y otras aseguran que los bienes fluyan de manera rápida y segura hacia el punto donde son requeridas.
Relación o conexión con el cliente	Planificación y satisfacción de las necesidades de los clientes, el cumplimiento perfecto de los pedidos, entre otros aspectos.

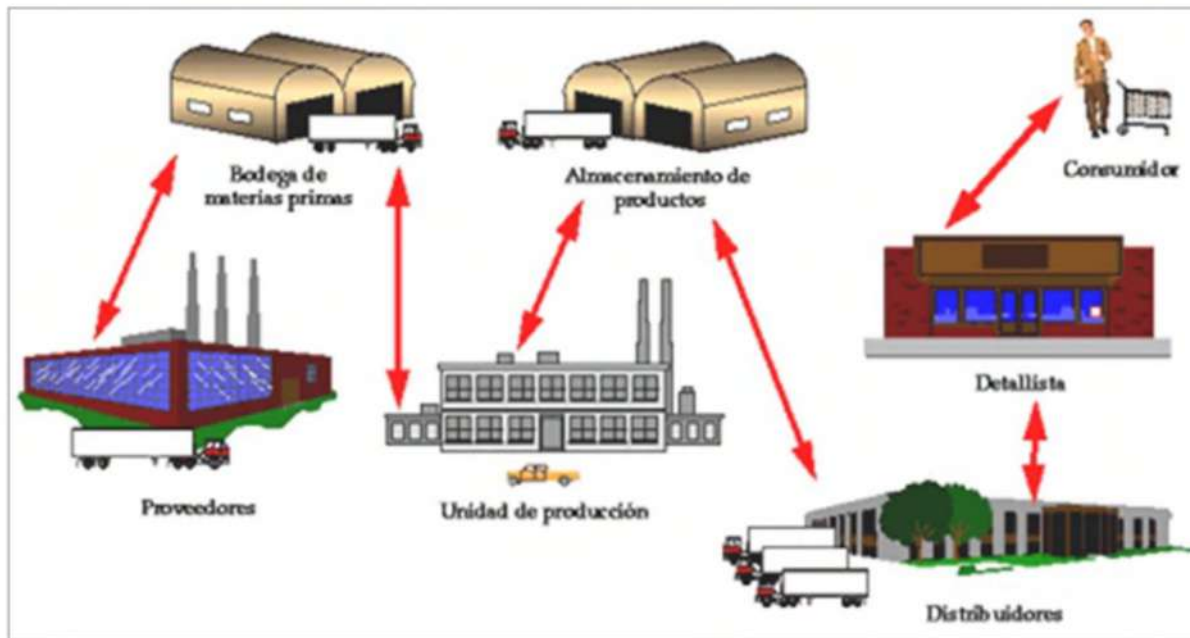
La logística trabaja de forma estratégica en la adquisición, el movimiento, el almacenamiento de productos y el control de inventarios; así como todo el flujo de información asociado, a través de los cuales la organización y su canal de distribución se encauzan de modo tal, que la rentabilidad presente y futura de la empresa es maximizada en términos de **costos y efectividad**.





La logística se desglosa en la **cadena logística** y la **red logística**, cuyos componentes están enumerados en la siguiente tabla:

CONCEPTO CLAVE	COMPONENTES
Cadena logística	Aprovisionamiento de materias primas Almacenaje y manipulación Distribución
Red logística	Proveedores Centros de producción Almacenes o plataformas Clientes



LÍNEA MAESTRA	ÁMBITO QUE ABARCA
La previsión de la demanda	Conocer los volúmenes de producto solicitados por el mercado para adecuar las capacidades empresariales a las necesidades.
El sistema de producción	Considerar los requerimientos de materiales (“Material Requirement Planning” o sistema MRP), ECR (“Efficient Consumer Response”), o la clasificación de los artículos según su importancia para la empresa.
La situación y dimensionado de centros de producción y almacenes	Búsqueda de equilibrio entre la proximidad a las áreas de aprovisionamiento y los mercados.
La organización de los aprovisionamientos	Selección de los proveedores y su diversificación, tanto en el volumen solicitado como en su situación geográfica, por razón de optimización de precios y disminución de riesgos.

LÍNEA MAESTRA	ÁMBITO QUE ABARCA
<p>El almacenamiento de materias primas, componentes y productos terminados</p>	<p>Coordinar y gestionar en el tiempo la demanda de clientes con el sistema productivo y las necesidades de producción, así como con la habilidad de los proveedores de suministrar los materiales en el plazo acordado. Los objetivos son: Reducir al mínimo posible los niveles de existencias y asegurar el suministro de producto (materia prima, producto en curso o producto terminado) en el momento adecuado, al área de producción o al cliente. En definitiva, debe evitar la ruptura de stock.</p>
<p>El control de pedidos y la gestión de “stocks”</p>	<p>Balance entre criterios de rentabilidad y eficacia, entre la disponibilidad de materiales y el coste financiero de tenerlos en “stock”.          “Just-in-Time”: filosofía japonesa de gestión de materiales que se esfuerza en eliminar costes por producir la parte correcta en el lugar correcto en el tiempo correcto.</p>
<p>La manipulación de los materiales</p>	<p>Manejo y movimiento de materiales en el interior de la empresa, tanto durante el proceso de producción como en la organización de las expediciones.</p>
<p>La organización de los transportes</p>	<p>Elección de medio de transporte en función de las características del producto, las limitaciones dimensionales y el uso de vehículos. Programación de los transportes mediante la optimización de ruta y volúmenes a transportar.</p>

LÍNEA MAESTRA	ÁMBITO QUE ABARCA
El flujo de información	<p>La información es lo que mantiene el flujo logístico abierto. Las tecnologías de la información parecen ser el factor más importante para el crecimiento y desarrollo logístico, donde un sistema de órdenes es el enlace entre la compañía, los proveedores y clientes. El uso de los sistemas EDI (“Electronic Data Interchange”) para la transmisión electrónica de datos entre ordenadores es uno de los mayores avances en este campo. Consiste en el envío y recepción de documentos con medios telemáticos con el fin de posibilitar su tratamiento automático. Este sistema pretende que el emisor y receptor de un determinado documento comercial puedan ser directamente los respectivos ordenadores centrales, ganando así tiempo y evitando errores.</p>
El mantenimiento de los equipos	<p>La logística de sistemas estudia los sistemas complejos como los equipos de producción de una fábrica, una flota de buques o aviones formados por gran número de componentes, cuyo fallo puede ser causa de graves trastornos bajo el punto de vista de sus garantías de fiabilidad o probabilidad de funcionamiento en condiciones, mantenimiento de los equipos en condiciones de funcionamiento correcto y adaptación de los mismos a los requerimientos del mercado.</p>

### ACTIVOS LOGÍSTICOS:

aquellas áreas especialmente concebidas para el desarrollo de actividades relacionadas con la logística, el transporte y la distribución de mercancías en el tráfico nacional e internacional.

Reciben diversas denominaciones, tales como ZAL (Zona de Actividades Logísticas), CT (Centros de Transporte), HUB'S, etc. Este concepto es extensivo a todos los medios de transporte.



### OPERADORES LOGÍSTICOS:

Tipo de empresa dedicada a la prestación de servicios logísticos (las actividades de aprovisionamiento, producción y distribución.) Ofrece una gama de servicios muy amplia, desde la distribución física, almacenaje, gestión de stocks, a la facturación o el merchandising.

Las principales ventajas son: economía de inversiones, transferencia de costes, profesionalización del servicio y flexibilidad de recursos.



## LOGÍSTICA INVERSA:

Proceso de proyectar, implementar y controlar un flujo de materia prima, inventario en proceso, productos terminados e información relacionada **desde el punto de consumo hasta el punto de origen**, de una forma eficiente y lo más económica posible, con el propósito de recuperar su valor o el de la propia devolución.

La logística inversa se encarga de la recuperación y reciclaje de envases, embalajes y residuos peligrosos; así como de los procesos de retorno de excesos de inventario, devoluciones de clientes, productos obsoletos e inventarios estacionales. Incluso se adelanta al fin de vida del producto, con objeto de darle salida en mercados con mayor rotación.





## COMERCIO ELECTRÓNICO:

Según la Organización Mundial del Comercio (OMC), se trata de “la producción, distribución, comercialización, venta y entrega de bienes y servicios por medios electrónicos”.

En función del entorno tecnológico en el que se desarrolla la actividad comercial:

- Comercio electrónico abierto: las transacciones se realizan en medios abiertos de comunicación (Internet).
- Comercio electrónico cerrado: las transacciones se realizan en medios acotados, a los que solo hay acceso mediante acuerdo y habilitación.



Se tratan de **normas internacionales** que regulan los términos comerciales en transacciones de comercio internacional. Su objetivo es determinar la transmisión de los riesgos de cada parte, así como distribuir los gastos de una operación.

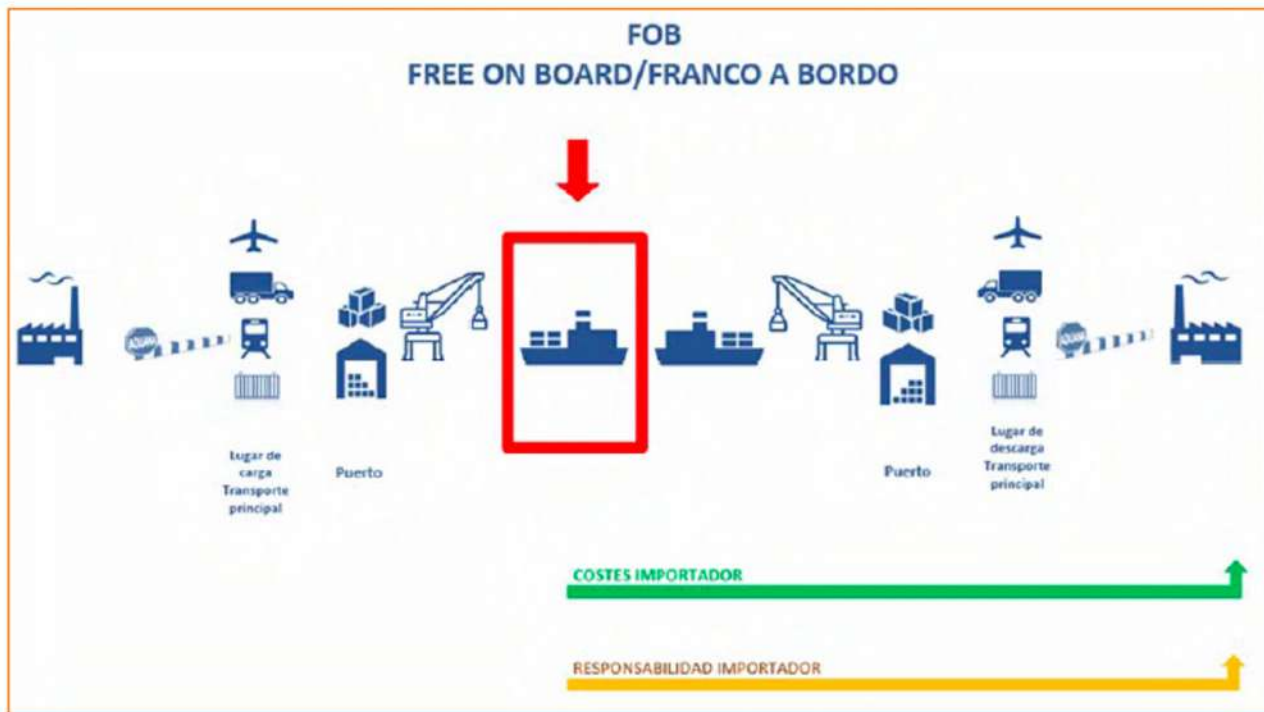
¿QUÉ REGULAN?	¿QUÉ NO REGULAN?
La entrega de la mercancía	El pago y sus modalidades
Transmisión de los riesgos	La propiedad de la mercancía
Distribución de los costes	El derecho aplicable para las cuestiones no contempladas por los Incoterms
Tramites documentales	

<b>A OBLIGACIONES DE LA EMPRESA VENDEDORA</b>	<b>B OBLIGACIONES DE LA EMPRESA COMPRADORA</b>
A1 Obligaciones generales del vendedor	B1 Obligaciones generales del comprador
A2 Entrega	B2 Recepción
A3 Transmisión de riesgos	B3 Transmisión de riesgos
A4 Contratos de transporte	B4 Contratos de transporte
A5 Contratos de seguro	B5 Contratos de seguro
A6 Documento de entrega/transporte	B6 Documento de entrega/transporte
A7 Despacho de exportación/importación	B7 Despacho de exportación/importación
A8 Comprobación/embalaje/marcado	B8 Comprobación/embalaje/marcado
A9 Reparto de costos	B9 Reparto de costos
A10 Notificaciones al comprador	B10 Notificaciones al vendedor

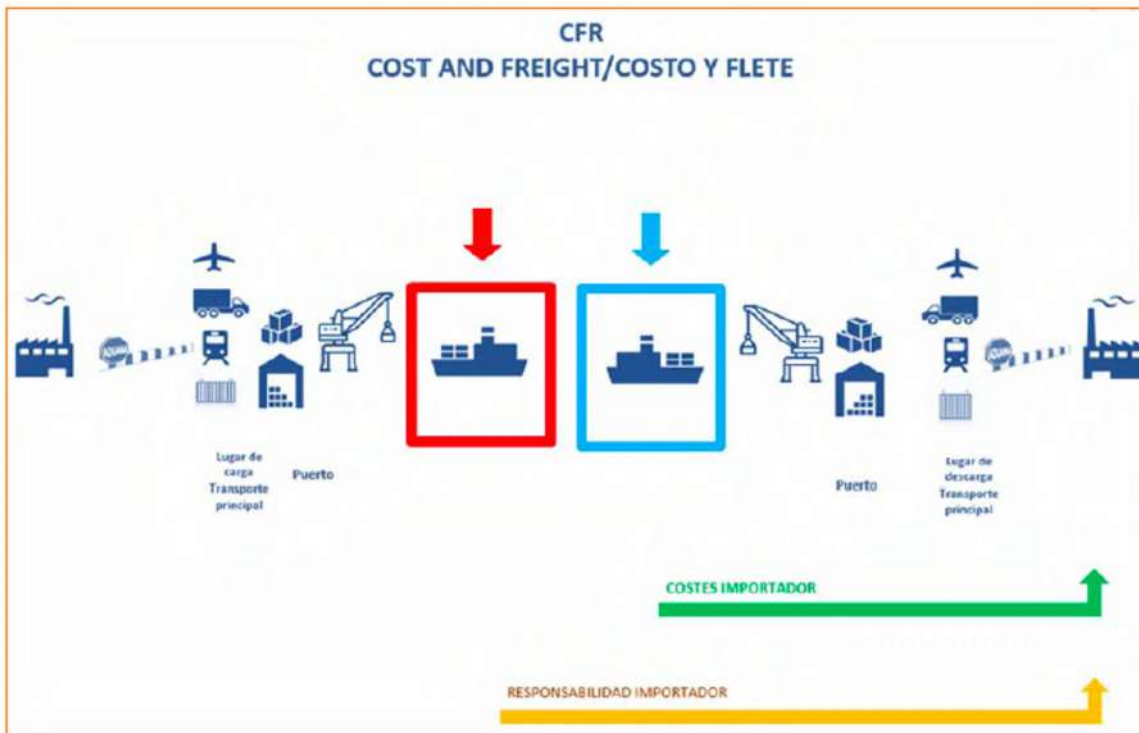
“FAS” / “Free alongside ship” / “Franco al costado del buque”:



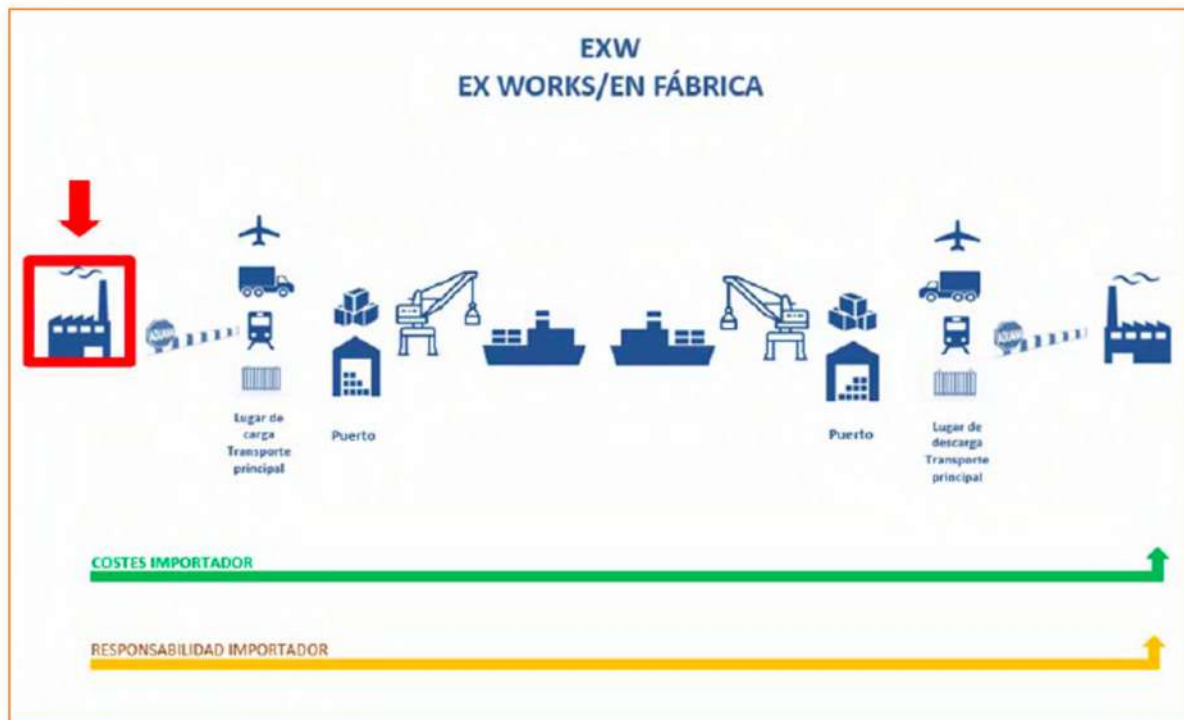
“FOB” / “Free on board” / “Franco a bordo”:



## “CFR” / “Cost and freight” / “Coste y flete”:

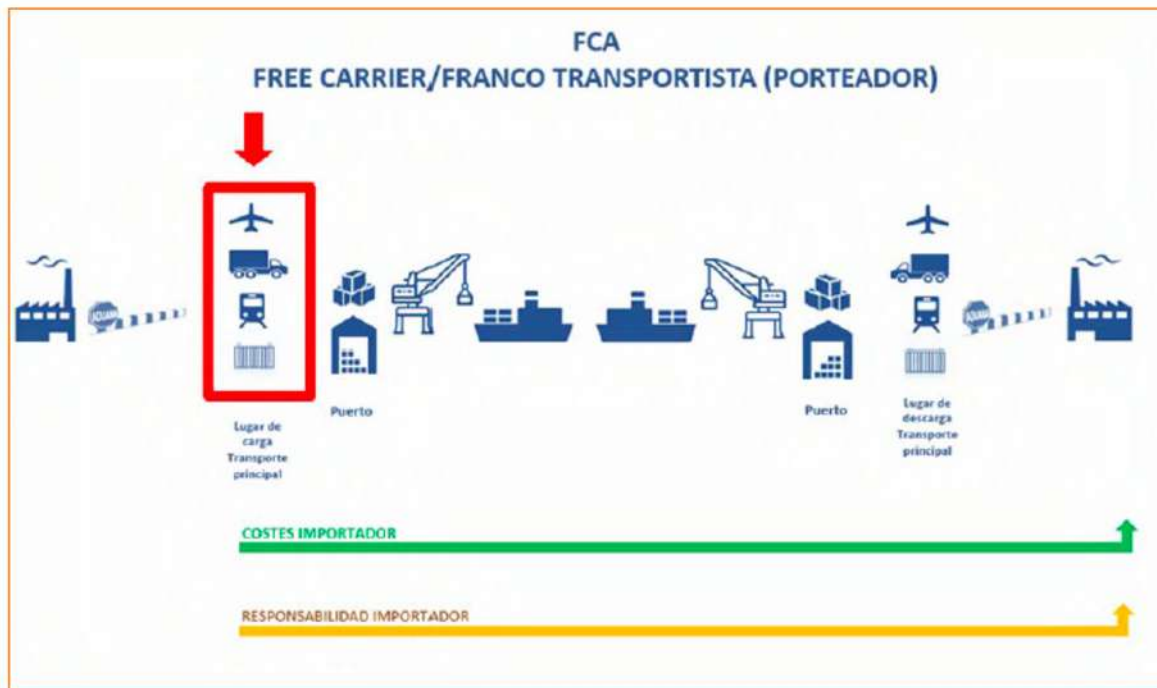


“EXW” / “Ex - works” “Franco fábrica”:



# INCOTERMS 2020 - INCOTERMS POLIVALENTES: EXW, FCA, CPT, CIP, DAP, DAT, DDP

## “FCA” / “Free carrier” / “Franco transportista”:

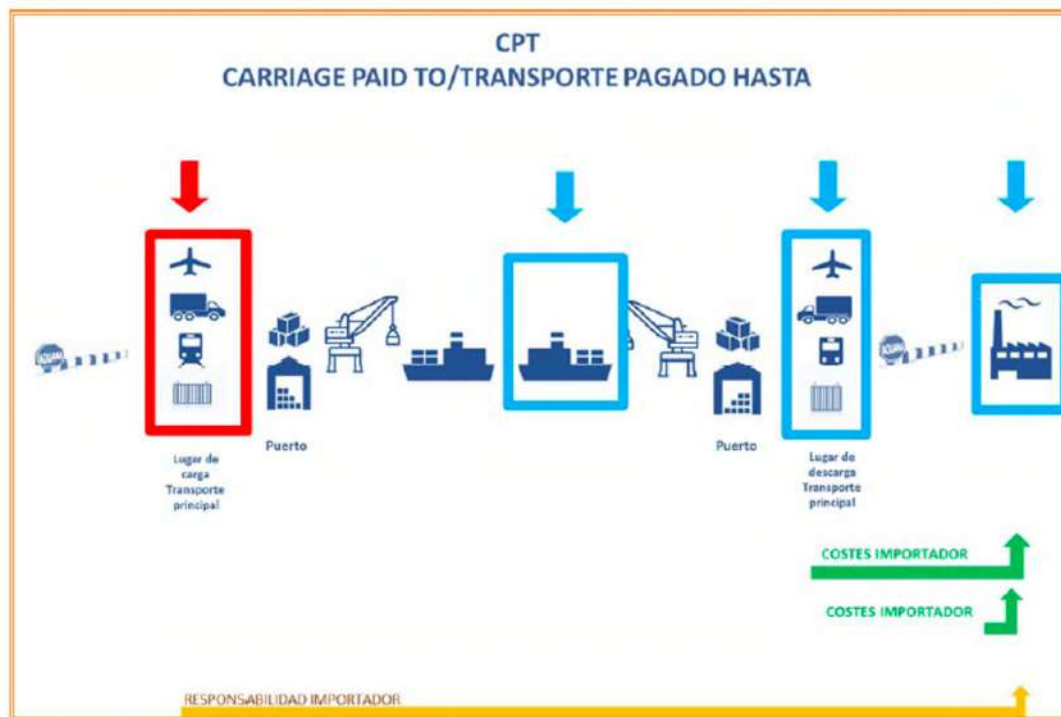




# INCOTERMS 2020 - INCOTERMS POLIVALENTES: EXW, FCA, CPT, CIP, DAP, DAT, DDP



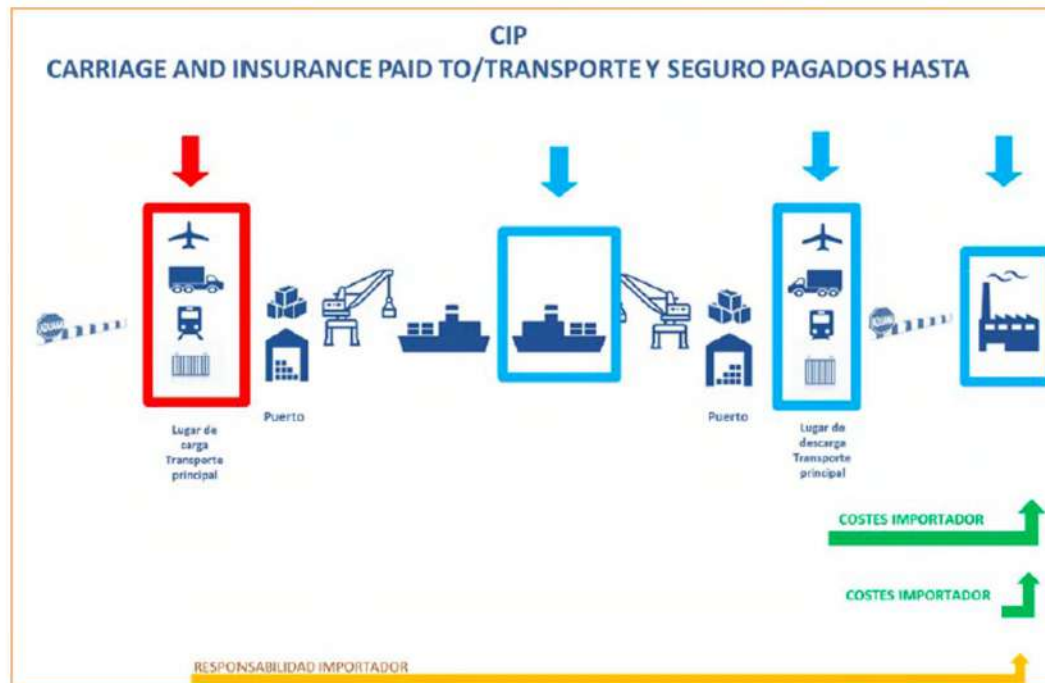
“CPT” / “Carriage paid to” / “Transporte pagado hasta”:



# INCOTERMS 2020 - INCOTERMS POLIVALENTES: EXW, FCA, CPT, CIP, DAP, DAT, DDP

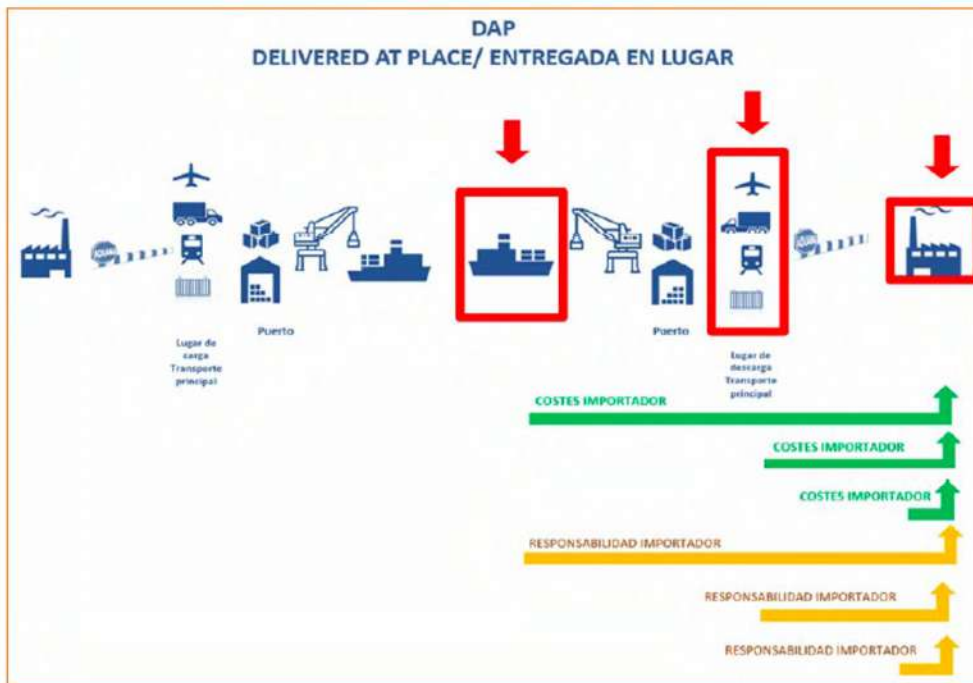


“CIP” / “Carriage, insurance paid” / “Transporte y seguro pagado hasta”:



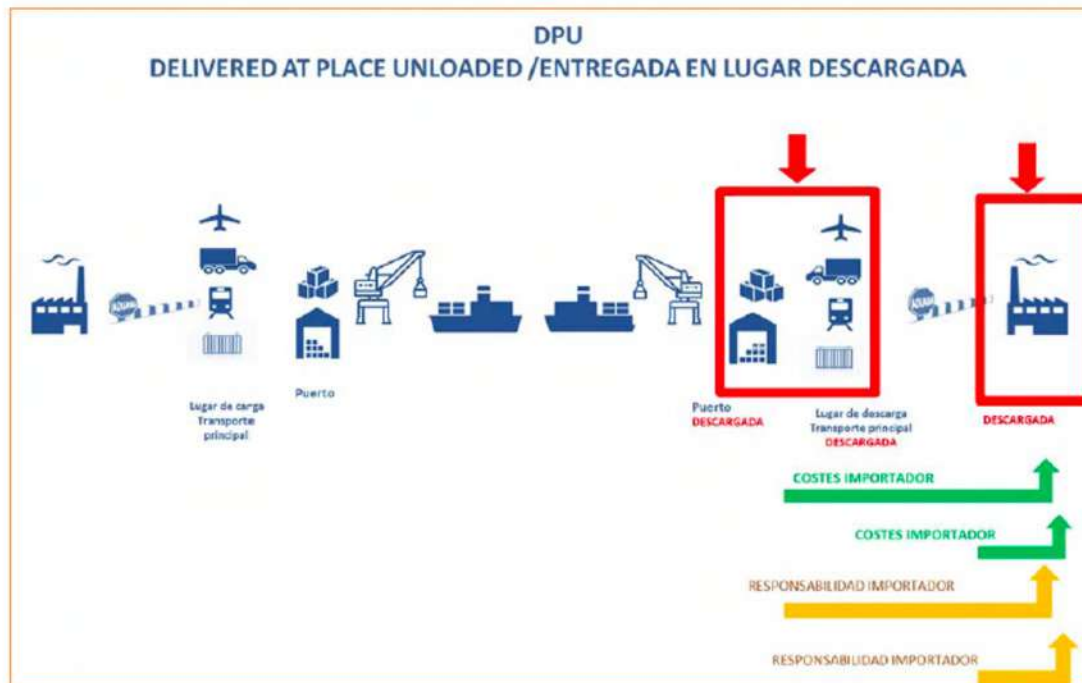
# INCOTERMS 2020 - INCOTERMS POLIVALENTES: EXW, FCA, CPT, CIP, DAP, DAT, DDP

“DAP” / “Delivered at place” / “Entregado en un lugar”:



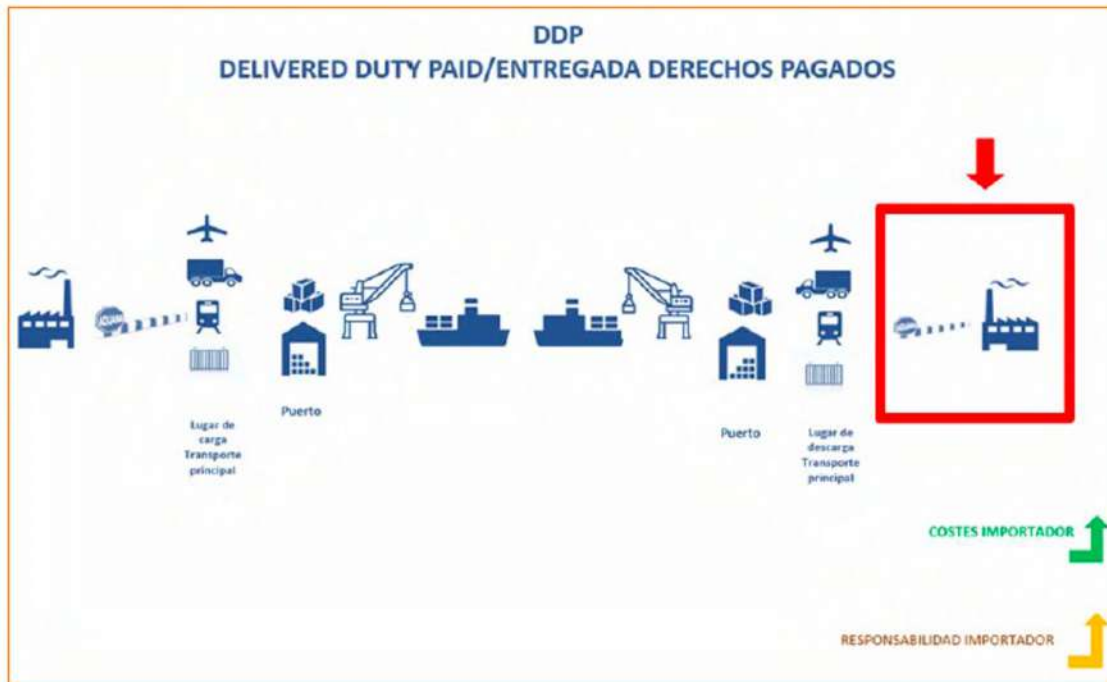
# INCOTERMS 2020 - INCOTERMS POLIVALENTES: EXW, FCA, CPT, CIP, DAP, DPU, DDP

“DPU” / “Delivered at place unloaded” / “Entregado en lugar descargada”:



# INCOTERMS 2020 - INCOTERMS POLIVALENTES: EXW, FCA, CPT, CIP, DAP, DPU, DDP

“DDP” / “Delivered duties paid” / “Entregada derechos pagados”:



# INCOTERMS 2020 - RESUMEN



ÁREA DE ORIGEN					TRANSPORTE PRINCIPAL			ÁREA DE DESTINO				
Embalaje, verificación, control	Licencias, autorizaciones o visas formales	Cargas en el contenedor o en otros medios de transporte	Transporte interior país de origen, de salida a puerto, a aeropuerto, a terminal o a transporte	Formalidades aduaneras de exportación	Costos de manipulación terminal (origen, puerto, aeropuerto, tren, etc)	Transporte principal internacional	Seguro mercancía	Seguro transporte	Costos de manipulación terminal (destino, puerto, aeropuerto, tren, etc)	Formalidades aduaneras de importación, Arancel, impuestos interiores y especiales y otros	Transporte interior país de destino, de puerto, aeropuerto, terminal o a destino	Desdoba
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13

**Incoterms® 2020 ICC - REGLAS PARA CUALQUIER MODO O MODOS DE TRANSPORTE**

<b>EXW</b> Ex works En fábrica	Costo											
	Riesgo											
<b>FCA</b> Free carrier Franco porteador	Costo											
	Riesgo											
<b>CPT</b> Carriage paid to Transporte pagado hasta	Costo											
	Riesgo											
<b>CIP</b> Carriage and insurance paid to Transporte y seguro pagado hasta	Costo											
	Riesgo											
<b>DAP</b> Delivered at place Entrega en lugar	Costo											
	Riesgo											
<b>DDP</b> Delivered duty paid Entregado en lugar de aduana	Costo											
	Riesgo											
<b>DPU</b> Delivered duty unpaid Entregado en lugar de aduana	Costo											
	Riesgo											
<b>DAC</b> Delivered duty paid Entregado derechos pagados	Costo											
	Riesgo											

**Incoterms® 2020 ICC - REGLAS PARA TRANSPORTE MARÍTIMO Y VÍAS NAVEGABLES INTERIORES**

<b>FAS</b> Free alongside ship Franco al costado del buque	Costo											
	Riesgo											
<b>FOB</b> Free on board Franco a bordo	Costo											
	Riesgo											
<b>CFR</b> Cost and freight Coste y flete	Costo											
	Riesgo											
<b>CIF</b> Cost, insurance and freight Coste, seguro y flete	Costo											
	Riesgo											

■ Vendedor      ■ Comprador      ■ El vendedor debe proporcionar la documentación necesaria para las solicitudes de exportación e importación a petición, riesgo y a expensas del demandante.      ■ Dependiendo del lugar de entrega pactado      ★ Obligatorio ICC-A      ★ Obligatorio ICC-B



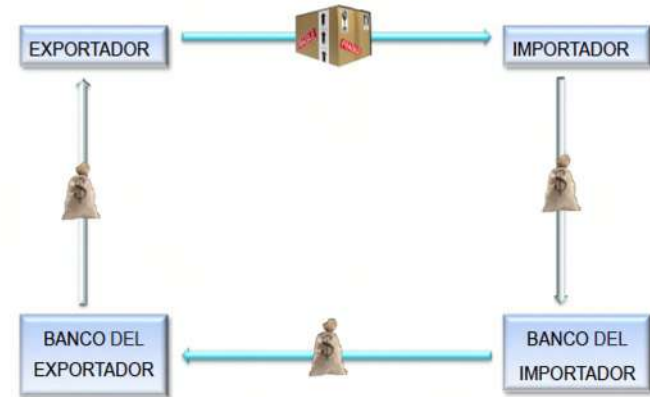
Las operaciones comerciales tienen 3 vertientes:

**Vertiente comercial:** movimiento de bienes y servicios

**Vertiente financiera:** movimiento de dinero

**Vertiente documental:** documentos comerciales/financieros que regulan la transacción.

- Esquema de operación comercial internacional





Algunos de los aspectos que influyen en la elección del medio de cobro/pago son:

- Importe de la operación.
- Nivel de relaciones vendedor - comprador.
- Plazo de pago.
- Situación financiera del comprador, seguridades que aporte.
- Tipo de producto que se vende y sector.
- Coste del medio de cobro/pago.
- Situación financiera del país del comprador.
- Seguridad jurídica del país del comprador.
- Distancia geográfica entre los países.
- Capacidad de negociación de las partes.

Seguridad
Coste
Agilidad

## DOCUMENTOS FINANCIEROS:

Representan y/o hacen exigible una operación de pago o cobro. Los más utilizados en el ámbito internacional son los cheques (bancario y de cuenta corriente), la letra de cambio, el recibo al cobro y el pagaré.



**Documentos comerciales:** permiten al comprador que pueda incorporar la mercancía legalmente a su proceso productivo o comercial. Los más usuales son:

Por mar / fluvial / lacustre: Conocimiento de embarque ( <i>Bill of lading</i> - B/L -).
Por carretera: Carta de porte (CMR).
Por ferrocarril: Carta de porte (CIM).
Por avión: Air waybill (AWB).
Mensajería: Resguardo de mensajería.
Multimodal: Conocimiento de embarque
Postal: Resguardo postal o certificado de envío postal.

**Documentos comerciales:** permiten al comprador que pueda incorporar la mercancía legalmente a su proceso productivo o comercial. Los más usuales son:

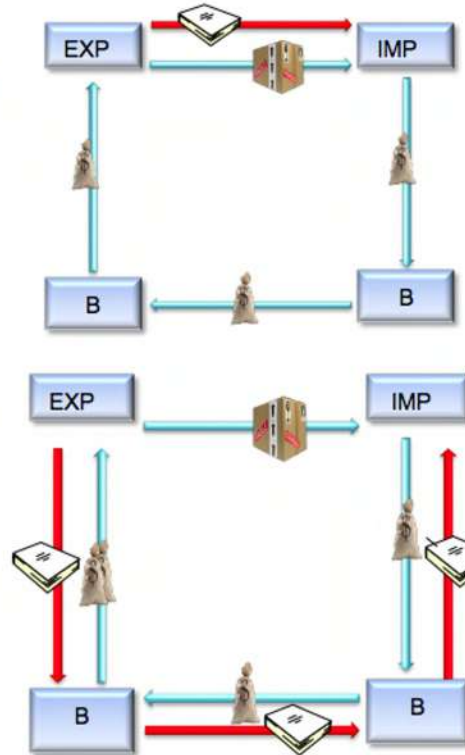
INFORMATIVOS/AUXILIARES	
Factura comercial	Factura consular
Lista de contenido	Factura aduanera
EUR	Resguardo de almacenaje
Certificado de origen	Certificado sanitario/fitosanitario
Certificado de inspección	Certificado de pesos
Certificado de pesos	Otros

Se dividen en dos grandes categorías según sean:

- **Medios de pago simple (no documentarios):** los documentos comerciales de la operación se envían directamente del exportador al comprador, sin pasar por los bancos.
- **Medios de pago documentarios:** los documentos comerciales de la operación se envían a través de los bancos y se suele condicionar la entrega de esto al pago o a la aceptación del pago. Además de los comerciales, pueden incorporar documentos financieros.

SIMPLES O NO DOCUMENTARIOS	DOCUMENTARIOS
Orden de pago simple Cheque bancario Cheque personal Remesa simple Adeudos domiciliados en la UE	Remesa documentaria Crédito documentario

- SIMPLES o NO DOCUMENTARIOS:**  
 los **documentos comerciales** se envían directamente del exportador al comprador
- Orden de pago simple
  - Cheque bancario
  - Cheque de cuenta corriente
  - Remesa simple
  - Adeudo domiciliado en la UE

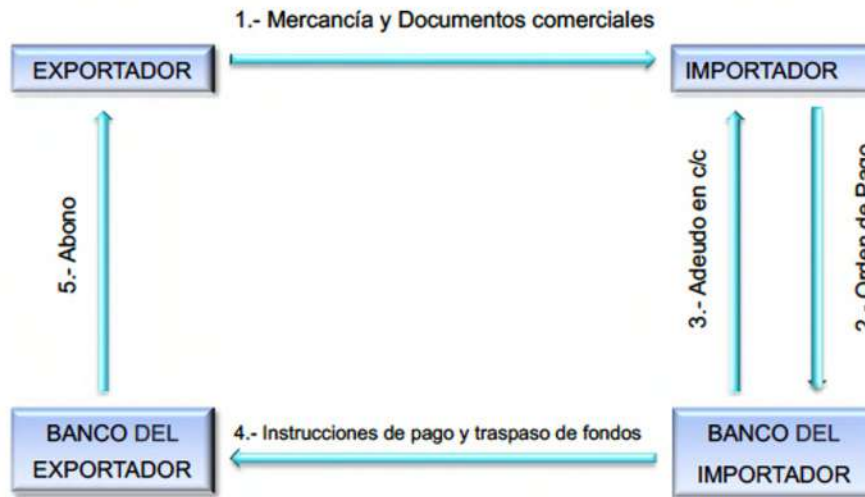


- DOCUMENTARIOS:**  
 los **documentos comerciales** se envían del exportador al comprador a través de los bancos
- Remesa documentaria
  - Crédito documentario

## ORDEN DE PAGO SIMPLE

Es el medio de cobro/pago más utilizado en el comercio internacional. Se trata de una orden de pago incondicional del comprador a su banco para que pague a un tercero (exportador) una cantidad de dinero sustraída de sus fondos. El beneficiario no necesita identificarse personalmente para percibir el importe de la orden.

### - Esquema de funcionamiento de la orden de pago



Los costes bancarios serán pagados por el ordenante (régimen OUR), el beneficiario (régimen BEN) o de forma compartida (régimen SHA) donde el ordenante asume los gastos de su banco y el beneficiario todos los demás (de su banco y del intermediario si lo hubiera).



### ORDEN DE PAGO SIMPLE: VENTAJAS Y DESVENTAJAS

#### Exportador

- Ventajas
  - Agilidad. No implica que reciba/maneje ningún documento
  - Coste bajo. Generalmente, el menor de todos los medios de cobro
- Desventajas
  - **Si envía la mercancía previamente, que no le paguen**

#### Comprador

- Ventajas
  - Agilidad. No implica que se emita/envíe ningún documento
  - Coste bajo. Generalmente, el menor de todos los medios de cobro
- Desventajas
  - **Si paga por anticipado, que no le envíen la mercancía**
  - No le permite disfrutar del *float*, a diferencia del cheque de cuenta corriente





## ORDEN DE PAGO SIMPLE:

### Mensaje SWIFT de una orden de pago. Ejemplo



```

EWP02C                MÓDULO DE COMUNICACIONES SWIFT/TELEX                07-05-19
EW02                   LISTA DE CAMPOS POR MENSAJE                        n23262
BANCO:                 0049 BANCO SANTANDER OFICINA:4780 MADRID, CANTABRIA,  X1
EMISOR:                0049 5494 CENTRAL EXTRANJERO
DESTINO:               BKTR US24 DEUTSCHE BANK TRUST COMPANY AMERICAS
MENSAJE:               MT103 SINGLE CUSTOMER CREDIT TRANSFE
FEC. ENVIO:            30-04-2019
  
```

CAMPO	CONTENIDO
108	7000000068521810
20	4780696001005217
23B	CRED
32A	190430USD8820,
33B	USD8820,
50K	/00494780887766554433
50K	BEAGLE IT SERVICES S.L.
50K	CALLE GRAN VIA 62
50K	28013 MADRID
50K	ES S B85858585
52A	BSCHEMMXXX
57A	BIMEMXXX
59	/CLABE021533445566778899
59	FRANCISCO LEÓN ZUBIKARAI GARCIA
59	
59	
70	FRA; E-01
71A	SHA



### PAGOS TRANSFRONTERIZOS EN LA UNIÓN EUROPEA

En el Espacio Económico Europeo existe un área única de pagos en euros (Single Euro Payments Area - SEPA) que da el soporte electrónico y contable para realizar pagos electrónicos ágiles en euros dentro de la UE, así como en la moneda de alguno de los países del Espacio Económico Europeo (Noruega, Islandia y Liechtenstein).

Las comisiones y plazos de ejecución de los pagos transfronterizos están reguladas:

#### COMISIONES:

Pagos dentro de la UE tendrán las mismas comisiones que los pagos nacionales equivalentes de igual cuantía en la misma moneda, pudiendo cobrar comisiones adicionales si no se facilita el código IBAN.

Las operaciones en euros o en otra moneda de la UE (siempre que no haya cambio de divisas) se harán en régimen SHA. Si no, generalmente el banco las realiza en régimen SHA (a no ser que se indique lo contrario).

#### PLAZOS:

Las operaciones de pago en euros dentro de la UE (y un pago nacional en una divisa de un país no de la Zona Euro) ordenadas en el día , deberán estar al siguiente día hábil bancario en la cuenta del beneficiario.

Si la transferencia se ordena en papel, el plazo se amplía un día hábil bancario más.

Los bancos pueden cerrar un día hábil bancario, a efectos de transferencias, antes de la hora del cierre de las oficinas.



### CHEQUES: CHEQUE DE CUENTA CORRIENTE.

Conocido como cheque o cheque personal, es un documento financiero con un mandato de pago de una persona física o jurídica contra la cuenta corriente bancaria donde tiene los fondos y a favor de un tenedor (beneficiario).

#### Partes que intervienen:

- Librador/emisor del documento financiero: propietario de los fondos, comprador.
- Librado contra el que se emite el documento financiero: banco donde tiene depositado los fondos el comprador.
- Banco del exportador
- Tenedor: beneficiario, exportador.

### Ventajas y desventajas

- ❑ Operación de alto riesgo para el exportador:
  - **Si remite las mercancías por anticipado, no recibir el cheque**
  - Posible falta de fondos, devolución
  - Tiempo de tramitación
  - Menor agilidad que la orden de pago. Manejo físico de documento
  - Firmas no autorizadas
  - En algunos países no se pueden utilizar para pagos internacionales
- ❑ Ventajas/riesgos para el comprador:
  - Ventajas:
    - Tiempo de *float*
    - Facilidad de emisión
  - Riesgo:
    - Extravío, falsificación



## CHEQUES: CHEQUE DE CUENTA CORRIENTE.

ORDRE : \_\_\_\_\_ OBJET : \_\_\_\_\_  
N° 0596001 DATE : \_\_\_\_\_ MONTANT : \_\_\_\_\_

20030602/20 10912 0596001075000066908  
016110064401

**CC** **Crédit Industriel et Commercial**

Payez contre ce chèque *seize mille neuf cent quatre*  
non endossable sauf au profit d'une banque ou d'un établissement assimilé

*M. Jules Rogas* // € 16908,62

Payable en France 30006 10912 00010064401 11  
CIC MONTPARNASSE ENTREPRISES SERVEDIT  
7 RUE ARMAND MOISANT  
75015 PARIS  
Tél 01-44-10-87-50 99 RUE DE SEVRES  
75006 PARIS

N° 0596001 (69)

⑈0596001⑈ ⑆075000066908⑆ ⑆016110064401⑆

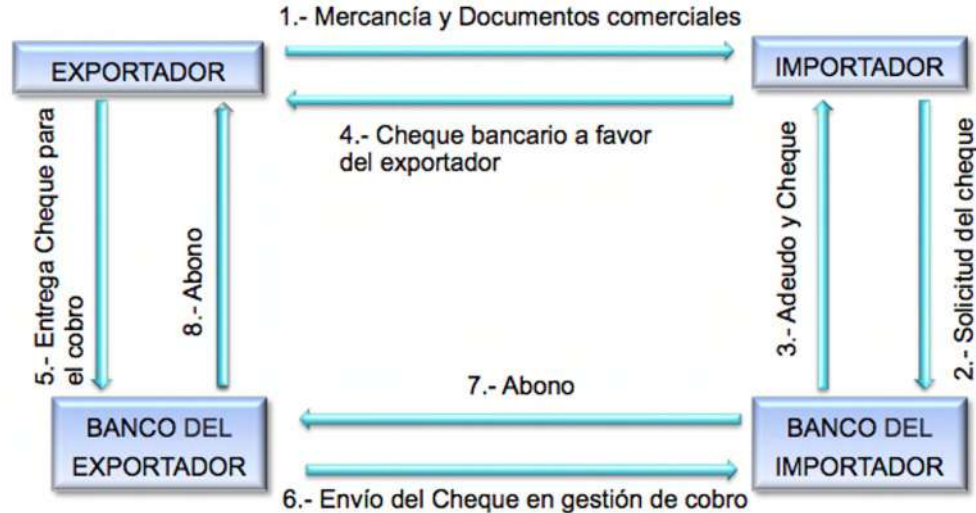
### CHEQUES: CHEQUE BANCARIO.

Tipo de cheque que emite una entidad bancaria y debe ser pagado con cargo a sus propios fondos.

#### Partes que intervienen:

- Comprador: ordena su emisión.
- Banco del comprador/importador: banco emisor o librador.
- Banco del exportador.
- Tenedor: beneficiario, es el exportador.
- Eventualmente: banco corresponsal del banco emisor.

## Esquema de funcionamiento del cheque bancario (en la misma moneda del banco emisor)



Es pagadero con los propios fondos del banco emisor porque este previamente ha adeudado el importe al comprador



## CHEQUES: CHEQUE BANCARIO.

### Ventajas y desventajas

- Ventaja para el exportador
  - Seguridad. Una vez recibido tendrá, generalmente, un gran seguridad de cobro
  
- Riesgos/desventajas para el exportador
  - **Si envía previamente las mercancías, no recibir el cheque**
  - Menor agilidad que la orden de pago. Manejo físico de documento
  - Falta de fondos (raro)
  
- Desventajas para el comprador
  - **Si paga por anticipado, que no le envíen la mercancía**
  - No le permite disfrutar del *float*, a diferencia del cheque de cuenta corriente
  - Extravío



### REMESAS O COBRANZAS

Están reguladas por la Cámara de Comercio Internacional, a través de las Reglas Uniformes Relativas a las Cobranzas.

La cobranza consiste en la tramitación de documentos por los bancos de acuerdo a las instrucciones de cobro que da el exportador, esta tramitación se hace con objetivo de:

- Obtener el pago y/o aceptación del importe de la operación
- Entregar los documentos contra pago y/o aceptación.
- Entregar los documentos en otros términos y condiciones.

Los documentos a enviar a través de los bancos pueden ser:

- Financieros: letra de cambio, recibos al cobro, cheques, pagarés.
- Comerciales: facturas, documentos de transporte, documentos de seguro de transporte... (todos los que no sean financieros).
- Ambos tipos a la vez.





### REMESAS O COBRANZAS

Según el tipo de documento que acompañe a las remesas, estas pueden ser:

**Remesas documentarias:** los bancos tramitan documentos comerciales acompañados o no de documentos financieros.

**Remesas simples:** los bancos sólo tramitan documentos financieros.



### REMESA O COBRANZA DOCUMENTARIA

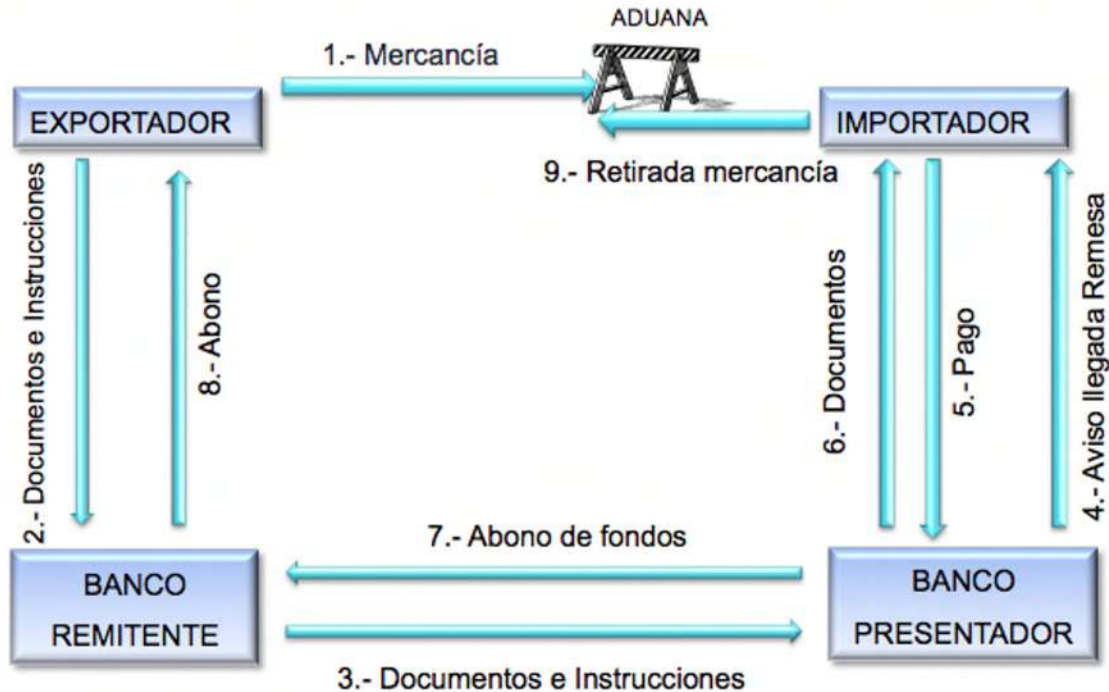
Partes que intervienen:

- Cedente o librador: el exportador.
- Banco del exportador: banco remitente.
- Banco del comprador/importador: banco presentador
- Librador: el comprador
- Avalista: en el caso de las remesas contra aceptación.

#### Remesa documentaria contra pago - *Cash Against Documents.*

También conocida como “**pago contra documentos**”, se suele utilizar en situaciones de confianza media entre los actores. Este medio ofrece al exportador más protección que los medios de cobro simples, pero no da seguridad completa. Tampoco el comprador tendrá seguridad de que la mercancía recibida sea la correcta.

## Esquema operativo de la remesa documentaria, contra pago




### REMESA O COBRANZA DOCUMENTARIA: VENTAJAS E INCONVENIENTES

	VENTAJAS	INCONVENIENTES
<b>Exportador</b>	Control de la mercancía hasta el cobro.	Comprador se retrasa en el pago o no paga. Coste y complejidad > medios de cobro simple.
<b>Comprador</b>	Mejor que un pago adelantado u otros medios de pago más exigentes. Puede ser la única opción para efectuar la venta.	Paga contra entrega de documentos, por lo que corre riesgo de que la mercancía no corresponda a lo pactado. Coste y complejidad > medios de cobro simple.



## REMESA O COBRANZA DOCUMENTARIA CONTRA PAGO: EJEMPLO

AMOUNT - USD \$ 70,200.00      DATE: February 10, 20XX  
 -CAD - FIRST PRESENTATION - OF THIS BILL OF EXCHANGE  
 PAY TO THE ORDER OF TERRA NOVA TRADING INC.  
 Seventy-Nine Thousand Two Hundred and 00/100 US DOLLARS  
 TO: IMPORTADORA DE ALMENDRAS, S.L.      TERRA NOVA TRADING INC.  
 JUONA (ALICANTE)        
 SPAIN      AUTHORIZED SIGNATURE

NO: 18143 / 23600

---

DATE: February 8, 20XX

GENTLEMEN:  
 WE HAVE ENCLOSED DRAFT NO: 18143 / 23600 AND DOCUMENTS LISTED BELOW FOR COLLECTION:

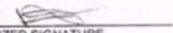
Bills of Lading	Comm. Invoice	USDA Cert.	Fumigation Cert.	Lab Aflato Cert.	Weight Cert.	Chamb. Cert.	Pallet Cert.	Fum. Cert.	Phyts. Cert.	Salmon. Cert.
3/3	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1

DELIVER DOCUMENTS AGAINST PAYMENT OF SIGHT DRAFT.  
 ALL CHARGES FOR ACCOUNT OF DRAWEE.  
 DO NOT WAIVE CHARGES AND DO NOT DELIVER DOCUMENTS UNLESS FULL PAYMENT IS MADE.  
 PROTEST FOR NON-PAYMENT.  
 PRESENT ON RECEIPT OF DOCUMENTS.  
 ADVISE NON-PAYMENT BY FAX GIVING REASONS.  
 ADVISE PAYMENT BY FAX.

PLEASE REFER ALL QUESTIONS CONCERNING THIS COLLECTION TO:  
 TERRA NOVA TRADING INC. PHONE: 510-547-6151 FAX: 510-547-6155

INSTRUCTIONS: PLEASE REMIT FUNDS VIA WIRE TRANSFER TO BENEFICIARY'S BANK:

CITY NATIONAL BANK  
 558 South Flower Street, 24th Floor  
 Los Angeles, CA 90071  
 Attention: wire department  
 A/C: 450  
 FOR ACCOUNT OF TERRA NOVA TRADING, INC.  
 ROUTING No.: 122016088  
 SWIFT CODE: CINAUS8L

TERRA NOVA TRADING INC.  
  
 AUTHORIZED SIGNATURE

SUBJECT TO THE "UNIFORM RULES FOR COLLECTIONS" INTERNATIONAL CHAMBER OF COMMERCE  
 1996 REV. PUBLICATION NO. 522. PLEASE QUOTE OUR REF. NUMBER 18143 / 23600  
 IN ALL YOUR CORRESPONDENCE.

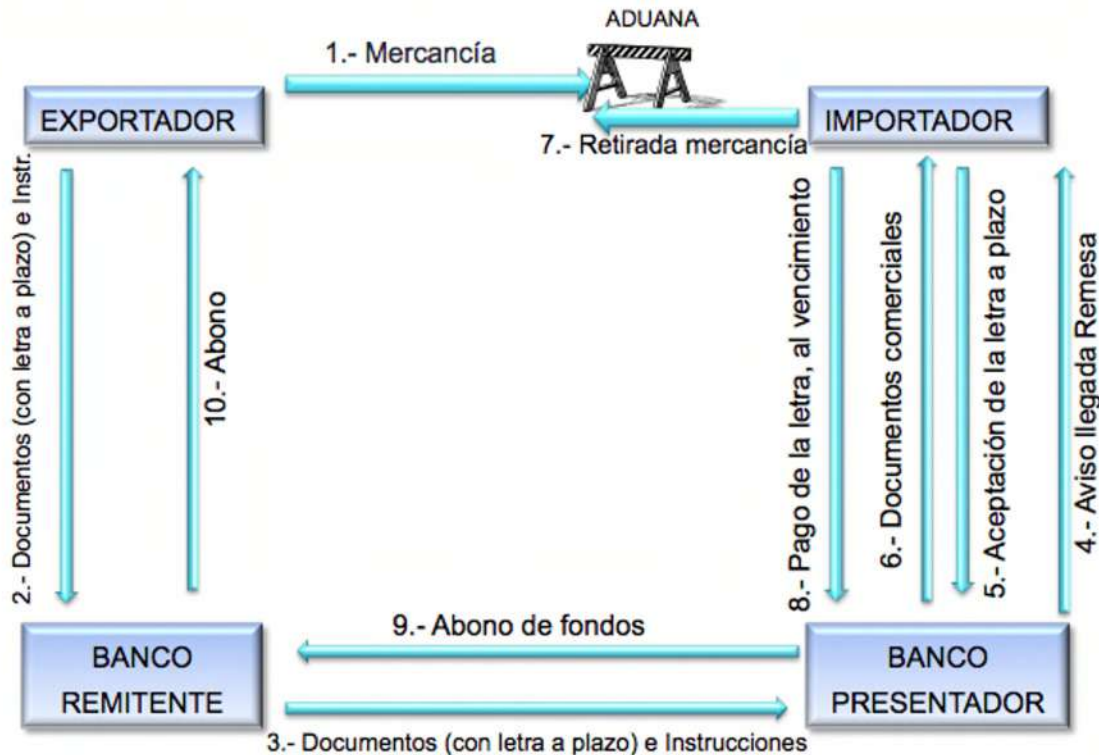
### REMESA O COBRANZA DOCUMENTARIA

#### Remesa documentaria contra aceptación.

Es una remesa que va acompañada de una letra de cambio, pagaré o recibo al cobro. Así pues, los documentos se entregan al importador una vez acepte la letra que acompaña la remesa, pagadera a un plazo determinado.

- **Letra de cambio:** documento con orden unilateral de un vendedor a un comprador para que pague (o acepte la deuda y más adelante pague) una determinada cantidad de dinero que le debe. Está regulada legalmente.
- **Pagaré.** Promesa pura y simple de pagar una determinada cantidad de dinero (por parte de un deudor - el comprador -- a favor de un acreedor - el vendedor --). Está regulado legalmente.
- **Recibo al cobro.** Es un documento no formal, que contiene información similar a la de la letra de cambio y que, al igual que esta, emiten los vendedores y pasan *al cobro* a los compradores.

## Esquema operativo de la remesa documentaria, contra aceptación





### REMESA SIMPLE

Instrucción del exportador al banco para que obtenga un cobro o su aceptación, acompañándose exclusivamente de documentos financieros (los documentos comerciales serán enviados directamente del vendedor al comprador).

La Remesa simple puede ser:

- Con vencimiento a la vista (a la presentación de la letra al cobro).
- Con vencimiento a un cierto plazo futuro, determinado en la letra.

Dentro de este último caso, encontramos:

- Sin necesidad de aceptación por el librado.
- Contra aceptación por el librado.

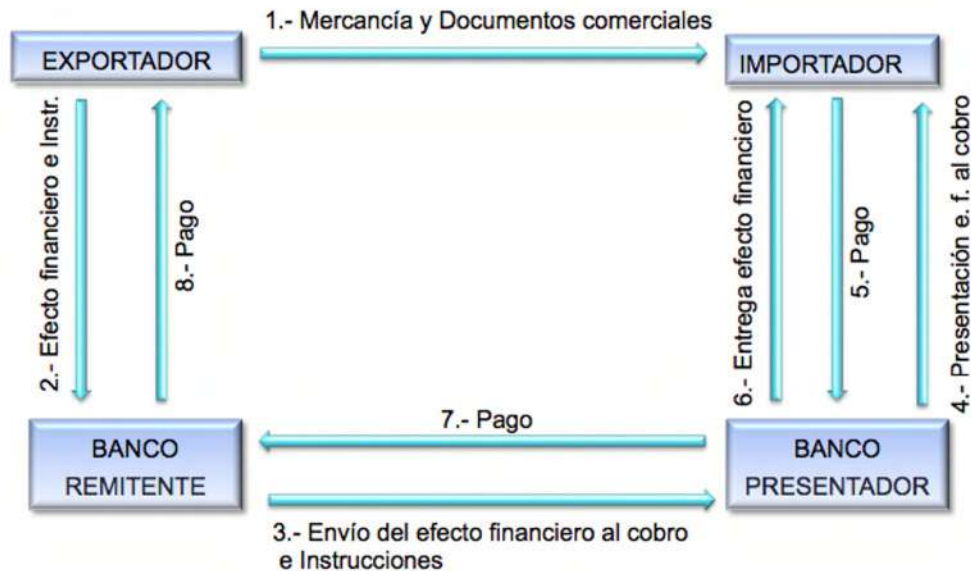


## REMESA SIMPLE


	VENTAJAS	INCONVENIENTES
<b>Exportador</b>	Certeza en el vencimiento del cobro (vencimiento de la letra). Facilita la financiación de su banco. Presentación bancaria al cobro.	Riesgo de impago. Coste y complejidad > otros medios de cobro simple.
<b>Comprador</b>	Disponer de la mercancía sin haber tenido que pagar.	Coste y complejidad > otros medios de cobro simple.

## REMESA SIMPLE


### Esquema operativo de la remesa simple, contra pago



## Ejemplo de tipo de letra de cambio informal usada en remesas internacionales



BP Oil España.  
 Avenida de Barajas, 30.  
 Parque Empresarial Omega,  
 Edificio D.  
 28108 Alcobendas (Madrid).

BILL OF EXCHANGE		
INVOICE No.:	PLACE:	AMOUNT:
4120	MADRID	USD 137.382.-
DATE:	MATURITY:	
December 28th, 2010	March 28th, 2011	
FOR THIS BILL OF EXCHANGE YOU WILL PAY AT THE INDICATED MATURITY TO THE ORDER OF:		
THE SUM OF: <b>US DOLLARS ONE HUNDRED THIRTY SEVEN THOUSAND THREE HUNDRED EIGHTY TWO</b>		
DRAWN UNDER:		
NAME AND ADDRESS OF DRAWEE:		
<b>STATE OIL IMPORT CORPORATION            600 A BEIJING            CHINA</b>		BP OIL ESPAÑA, S.A. P.P. 



### ADEUDO DOMICILIADO EN LA UE

Instrucción de un vendedor, transmitida bancariamente, para que se realice un adeudo al comprador y sea abonado a su favor. Son procedimiento de cobro como las “domiciliaciones de recibos” en el mercado interno (electricidad, teléfono, etc.).

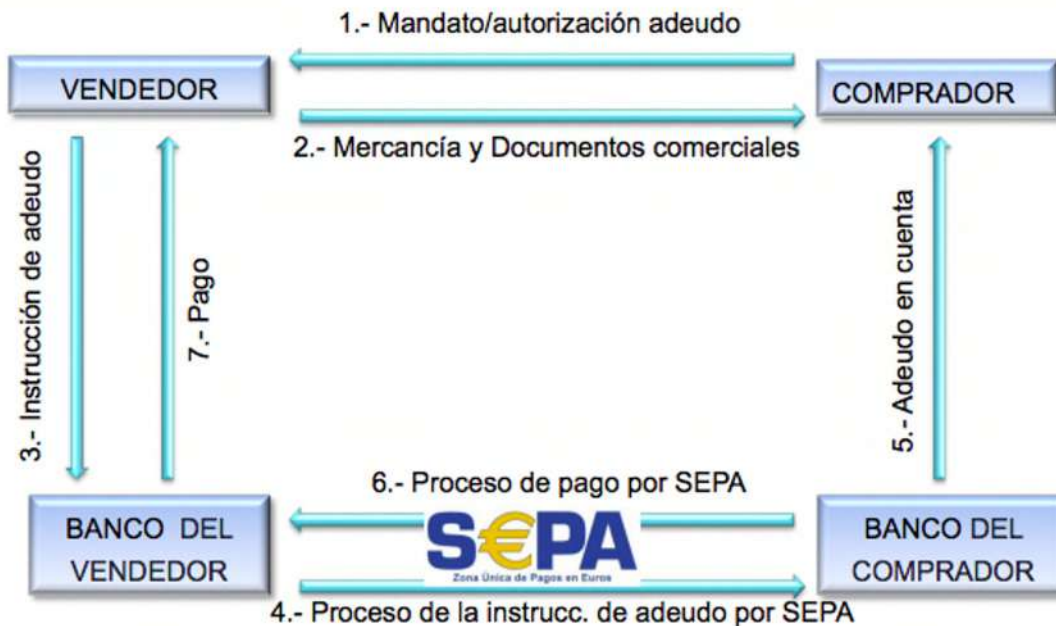
Aunque la iniciativa del cobro la toma el vendedor (como en las Remesas) este debe contar previamente con un mandato escrito del comprador, es decir, una autorización del adeudo correspondiente en su cuenta, según unos formularios preestablecidos.

Existen dos sistemas de adeudos domiciliados en la UE, el sistema central (CORE o estándar) para todo tipo de usuarios, y el sistema interempresarial (B2B), para usuarios empresariales. Este segundo es de funcionamiento más ágil, con plazos de devolución menores.

## ADEUDO DOMICILIADO EN LA UE

	VENTAJAS	INCONVENIENTES
<b>Exportador</b>	Mandato firmado de autorización expresa del adeudo por el comprador. Control del momento de cobro.	Riesgo de impago al prestar el servicio/enviar el producto por anticipado. Gestión para conseguir el mandato y tramitarlo
<b>Comprador</b>	Simplicidad. Coste inexistente o mínimo.	Eventualmente, algún adeudo indebido que exija su devolución

## Esquema operativo del adeudo domiciliado en la UE





## MANDATO DE ADEUDO DOMICILIARIO

Legitimé  
 Acreditor  
 Legitimé

**Orden de domiciliación de adeudo directo SEPA**  
SEPA Direct Debit Mandate

---

*Referencia de la orden de domiciliación:* \_\_\_\_\_

*Identificador del acreedor:* \_\_\_\_\_

*Código IBAN:* \_\_\_\_\_

*Nombre del acreedor / Cédula:* \_\_\_\_\_

*Dirección / País:* \_\_\_\_\_

*Código postal - Población - Provincia / Aut. Cón. - Ciudad - País:* \_\_\_\_\_

*País / Cédula:* \_\_\_\_\_

Mediante la firma de esta orden de domiciliación, el deudor autoriza (A) al acreedor a efectuar cobros recurrentes a la entidad del deudor para adeudar su cuenta y (B) a la entidad para efectuar los cobros en su cuenta según las instrucciones del acreedor. Como parte de sus derechos, el deudor está legitimado el reembolso por su entidad en los términos y condiciones del contrato suscrito con la misma. La totalidad de reembolsos deberá efectuarse dentro de los ocho meses que siguen a la fecha de adeudo en cuenta. Puede obtener información adicional sobre sus derechos en su entidad financiera.

By signing this mandate form, you authorize (A) the Creditor to debit recurrently in your bank account and (B) your bank to debit your account in accordance with the instructions from the Creditor. As part of your rights, you are entitled to a refund from your bank under the same legal conditions of your agreement with your bank. A refund must be claimed within eight months from the date on which your account was debited. Your rights are explained in a document that you can obtain from your bank.

*Nombre del deudor/a / Datos:* \_\_\_\_\_

*Dirección del deudor / País:* \_\_\_\_\_

*Código postal - Población - Provincia / Aut. Cón. - Ciudad - País:* \_\_\_\_\_

*País del deudor / Cédula:* \_\_\_\_\_

*Swift BIC (para cuentas IBAN) (obligatorio):* \_\_\_\_\_

*Número de cuenta - IBAN / Aut. Cón. - Ciudad - País:* \_\_\_\_\_

En España el IBAN se compone de los siguientes dígitos por ES:
   
 Spanish IBAN (if it contains three letters)

*Tipo de pago:*  Pago recurrente  Pago único

Type of payment:  Recurring payment  One-off payment

*Fecha - Localidad:* \_\_\_\_\_

Date - Location in which you are signing

*Firma del deudor:* \_\_\_\_\_

Signature of the debtor

TODOS LOS CAMPOS HAN DE SER CUMPLIMENTADOS OBLIGATORIAMENTE.  
 UNA VEZ FIRMADA, ESTA ORDEN DE DOMICILIACIÓN DEBE SER ENVIADA AL ACREEDOR PARA SU CUSTODIA.



### CRÉDITO DOCUMENTARIO

Están regulados por la CCI a través de las Reglas y Usos Uniformes relativos a los créditos documentarios.

Se trata de un medio de cobro complejo que permite gran variedad de posibilidades. *Grosso modo*, se trata de un compromiso irrevocable de un banco (el del comprador) de hacer frente a un pago a favor de un beneficiario (el exportador), siempre que este último cumpla dos **condiciones**:

- Que haya entregado los **documentos** comerciales y financieros (si aplican), requeridos.
- Dentro de unos **plazos** establecidos.

Se utiliza en caso de alta desconfianza del vendedor hacia el comprador, siendo el medio de cobro que mayor protección ofrece a los exportadores. No es habitual en pequeñas operaciones, por coste y por tramitación requerida.





### CRÉDITO DOCUMENTARIO

En el caso de un **crédito documentario confirmado**, este cuenta con un compromiso adicional de otro banco, cuya solicitud debería aparecer en el mensaje de apertura emitido por el banco emisor, lo que se denomina confirmación. En este caso, el compromiso del banco confirmador (que suele ser del exportador) es el mismo que el del banco emisor, quedando obligado en los mismo términos. Siempre actuará “sin recurso” y si nunca llegara el pago del banco emisor, no podría reclamar la devolución al exportador.

El propósito de la confirmación, que es solicitada por los exportadores, suele ser:

- Cubrirse de la posible insolvencia del banco emisor (riesgo bancario).
- Cubrirse de la posible insolvencia del país del banco emisor (riesgo país).

Estos riesgos serán, por tanto, asumidos por el banco confirmador, que cobrará por ello una “comisión de confirmación”. El banco cubrirá el riesgo bancario y el riesgo país asumido a través de pólizas de seguro específicas para ello, si así lo desean. También pueden hacerlo con su propia evaluación de riesgo.

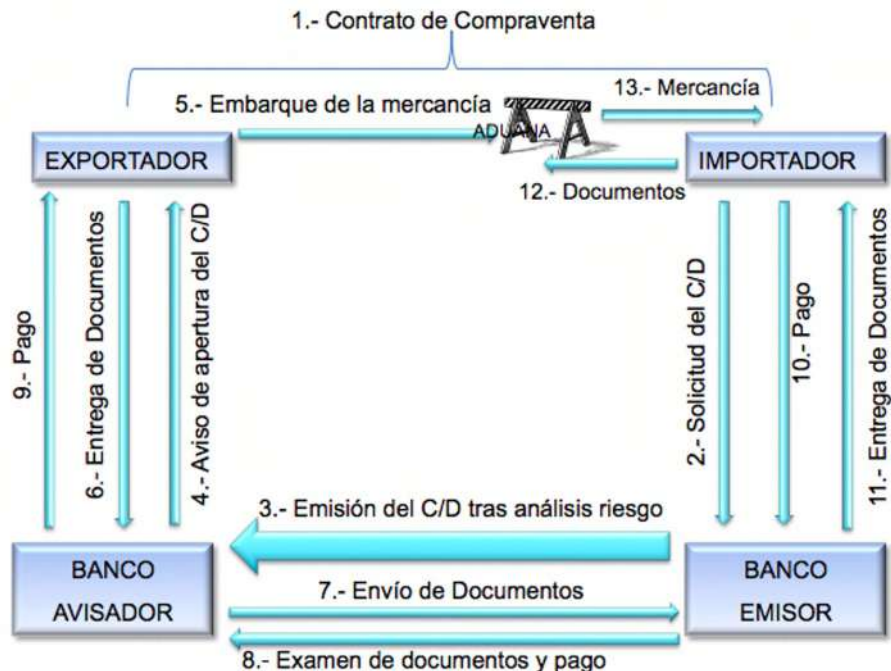


### CRÉDITO DOCUMENTARIO

#### Modo de utilización del crédito documentario:

- **Pago a la vista** (de los documentos conformes): Es un pago al contado. El banco debe pagar al momento de la presentación conforme.
- **Pago a plazo diferido**. Lo habitual es que se establezca un plazo concreto (60, 90 días...), contando a partir de la fecha de un determinado hecho, en concreto, es usual que sea pagadero a un cierto plazo desde el embarque. P. ej., “a 20 días fecha de embarque”. Este pago a plazo diferido podrá ser utilizable por aceptación (donde hay por medio un efecto financiero) o por negociación (donde el banco designado adelante (negocie) el CD al descuento).

## Esquema operativo (de crédito documentario a la vista, disponible en el banco emisor)



## CRÉDITO DOCUMENTARIO

### Los plazos del crédito documentario:

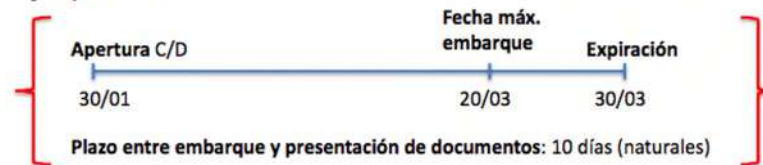
Para que se pueda dar uso al crédito documentario, habrá que estar muy atentos al condicionado que en él aparece, ya que los bancos son muy estrictos en el uso de esta herramienta.

Así, el **plazo de vencimiento** es un plazo obligatorio, que establece la fecha máxima hasta la cual el banco mantiene su compromiso y el beneficiario puede cumplir con el condicionado del crédito documentario.

El **plazo para el embarque** es la fecha máxima para el envío de las mercancías y no es obligatorio.

**Plazo entre embarque y presentación de documentos** (en el lugar de presentación) tampoco es obligatorio pero, si no se indica, será de 21 días naturales tras la fecha de embarque.

### Ejemplo de C/D:



## Texto de un crédito documentario. Ejemplo

```

XFEB01 12:12:19          LOGICAL TERMINAL 0090603
MT 5700                ISSUE OF A DOCUMENTARY CREDIT      PAGE 0001
                                                FUNC CAINPO1

MSGACK(1:F21CAINES2M0XXX2449447439){4:(177:0002011212)(451:0)
BASIC HEADER           F 01 CAINES2M0XXX 2449 447439
APPLICATION HEADER     I 700 BRCHCNBJK92C 8
USER HEADER            SERVICE CODE 103;
                      BANK. PRIORITY 113;
                      MSG USER REF. 108;

SEQUENCE OF TOTAL     27: 1 / 2
FORM OF DOC CREDIT    40A: IRREVOCABLE
DOCUMENTARY CREDIT NUMBER 20: OPE-CIG006845
DATE OF ISSUE         31C: XK0201
APPLICABLE RULES     40E: UCP LATEST VERSION
DATE AND PLACE OF EXPIRY 31D: XK0414 CHINA
APPLICANT             50: BOLSOB PICON S.L.
                      CERVANTES 1
                      02640 ALMANSA
                      ALSACETE SPAIN
BENEFICIARY           59: ARTS & CRAFTS IMP. EXP. COR
                      12, WORTREN SHONGHAI ROAD
                      NANGZHOU 310063 CHINA
CURRENCY CODE, AMOUNT 32B: USD17,204,26
MAXIMUM CREDIT AMOUNT 39B: NOT EXCEEDING
AVAILABLE WITH.BY     41A: BANK IN CHINA BY PAYMENT
PARTIAL SHIPMENTS    43P: ALLOWED
TRANSHIPMENT         43T: ALLOWED
PORT OF LOADING/AIRPORT OF DEPARTURE 44E: CHINA PORT
PORT OF DISCHARGE/AIRPORT OF DESTINATION 44F: VALENCIA PORT SPAIN
LATEST DATE OF SHIPMENT 44C: XK0330
DESCRIPTION OF GOODS AND/OR SERVICES 45A: CIF VALENCIA PORT SPAIN
                      COVERING:
                      2565 DOZENS, 500 S.M. OF PAPER STRAW
                      BUNDS AND BELLS AS PER SALES CONFIRMATION
                      NO.99CMH-2053
                      MARKS: BOLSOB PICON
DOCUMENTS REQUIRED     46A: +COMMERCIAL INVOICE, SIGNED AND STAMPED
                      BY THE BENEFICIARY, IN 6 ORIGINALS AND 1
                      COPY
                      +PACKING/WEIGHT LIST, SIGNED BY THE
                      BENEFICIARY, STATING RELATED INVOICE
                      NUMBER, 6 ORIGINALS AND 1 COPY-MARKS:
                      BOLSOB PICON
                      +INSURANCE POLICY OR CERTIFICATE, ONE
                      ORIGINAL AND ONE COPY COVERING ALL RISKS
                      SUBJECT TO INSTITUTE CARGO CLAUSES (A)
                      DD 1/1/82, WAR RISKS SUBJECT TO INSTITUTE
                      WAR CLAUSES (CARGO) DD 1/1/82, AND
                      INSTITUTE STRIKE CLAUSES (CARGO) DD
                      1/1/82 ISSUED FOR 110 PCT VALUE OF GOODS
                      (SAME CURRENCY OF L/C) ISSUED IN
                      NEGOTIABLE FORM. CLAIMS PAYABLE IN SPAIN,
                      STATING AGENCY/OFFICE/COMPANY NAMED IN
                      SPAIN TO PROVIDE AMOUNT OF CLAIMS IF ANY.
                      +CERTIFICATE OF ORIGIN GSP FORM 'A'
                      ISSUED BY OFFICIAL AGENCY OR CHAMBER OF
                      COMMERCE, DATED PRIOR OR THE SAME DATE
    
```

COMPARACIÓN MEDIOS DE COBRO/PAGO					
	Iniciativa del proceso	Coste	Velocidad	Confianza del exportador / vendedor hacia el comprador	Seguridad para el exportador / vendedor
<b>Orden pago simple</b>	Importador	Bajo	Alta	Alta	Baja
<b>Cheque bancario</b>	Importador	Bajo	Media	Alta	Baja
<b>Cheque de cuenta corriente</b>	Importador	Bajo	Media	Muy alta	Muy baja
<b>Remesa simple</b>	Exportador	Medio	Media	Alta	Baja
<b>Adeudo domiciliado en la UE</b>	Vendedor	Medio	Media	Más bien alta	Más bien baja
<b>Remesa documentaria</b>	Exportador	Alto	Lenta	Media	Media
<b>Crédito documentario</b>	Importador	Muy alto	Muy lenta	Baja	Muy alta

### MERCADO B2C: EL MOMENTO DEL PAGO ES LA HORA DE LA VERDAD EN EL TUNEL DE CONVERSIÓN.

	Usabilidad	Precio	Alcance	Atención al cliente	Seguridad
Cards	+	+	+	-	-
3D-Secure	-	+	-	-	+
PayPal	+	-	+	+	+
Bitcoin	-	+	-	-	-
Amazon Pay	+	-	+	+	+
Corner Billing	+	-	-	-	+

**Alcance:** Se trata de buscar medios de pago utilizados por la mayoría de los compradores.

**Servicio al cliente:** Si hay problemas lo mejor es que esté integrado y tenga un soporte técnico (Magento).

**Rule of thumb:** Cuantos más medios de pago tengamos mejor. Pasando de tener de 2 a 3 medios de pago podemos incrementar las ventas de un 63% a un 72%.

## CARD PAYMENT



## 3D SECURE





## PAYPAL




## BITCOIN

### Checkout

ORDER: #67	DATE: January 4, 2015	TOTAL: 25.00 \$	PAYMENT METHOD: Bitcoin/Altcoin
------------	-----------------------	-----------------	---------------------------------

Bitcoin Payment System

0.00326073 BTC



Payment Successfully Received!

Received on 04 January 2015

[View Transaction Details](#)

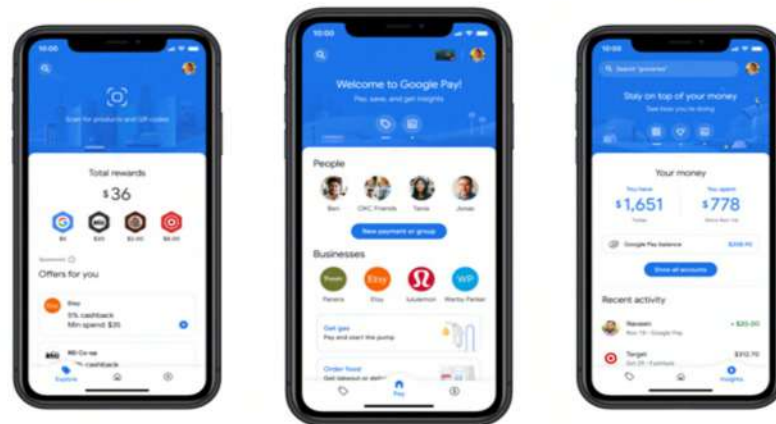
### Order Details

Product	Total
T-shirt x 1	25.00 \$
<b>Cart Subtotal:</b>	<b>25.00 \$</b>
<b>Shipping:</b>	<b>Free Shipping</b>
<b>Payment Method:</b>	<b>Bitcoin/Altcoin</b>
<b>Order Total:</b>	<b>25.00 \$</b>

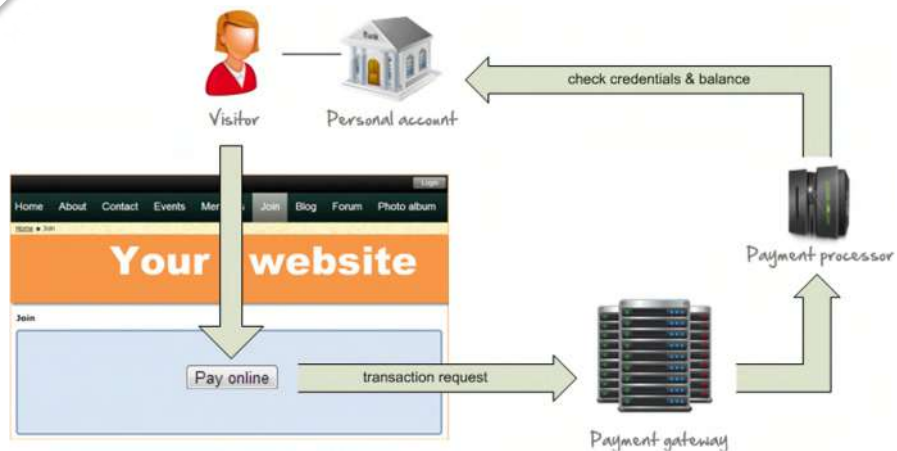
## AMAZON PAY



## GOOGLE PAY



## IPSP (INTERNET PAYMENT SERVICE PROVIDER)



## OTROS: WECHAT PAY



## RIESGO DE CAMBIO EN OPERACIONES CON DIVISA

---



- Concepto:** diferencias en el valor de las transacciones a consecuencia de las variaciones de los tipos de cambio
- El riesgo de cambio puede afectar tanto negativa como positivamente al resultado de la operación**

### **RIESGO DE CAMBIO NO EQUIVALE A PÉRDIDA**

#### **OBJETIVO: NEUTRALIZAR LA, posible, INCIDENCIA NEGATIVA**

- Hay riesgo de cambio: siempre que la operación esté en moneda no habitual
- Siempre hay riesgo de cambio entre países con distintas monedas: alguno de los operadores tendrá riesgo de cambio, y puede que los dos
- Hay riesgo de cambio, para un operador español, siempre que la transacción no esté denominada en euros



- Implica tener pagos e ingresos en la misma divisa, lo que permite mitigar el riesgo de cambio
  
- Difícil de instrumentar con exactitud. Se pueden conseguir coberturas parciales
  
- Gestión profesional. Necesidad de poder manejar:
  - Cuentas en divisas
  - Endeudamiento en divisas



## RIESGO DE CAMBIO: COBERTURA ESTRUCTURAL POR ENDEUDAMIENTO



**Exportación:** endeudarse en la divisa que se va a recibir y venderla al contado por euros



0. Operación de exportación en USD, con cobro aplazado. Situación de riesgo de cambio
1. Endeudamiento en USD
2. Venta de los USD, con compra de EUR que el exportador puede utilizar desde el inicio
3. Se reciben los USD
4. Se cancela el préstamo recibido

- Se sabe desde el principio el importe que se va a recibir de la operación, en EUR
- Da lo mismo como esté la cotización del USD al vencimiento. Se ha eliminado el riesgo de cambio

**Importación:** endeudarse en euros, adquirir la divisa *spot* y depositarla al <sup>plazo</sup> plazo de vencimiento.



0. Operación de importación en USD, con pago aplazado. Situación de riesgo de cambio
1. Endeudamiento en EUR
2. Venta de los EUR, con compra de USD
3. Se hace un depósito en USD al plazo de pago
4. Se cancela el préstamo tomado en euros
5. Se retiran los USD del depósito
6. Se realiza el pago en USD

- Se sabe desde el principio el importe que va a costar la operación (los euros que se toman prestados + intereses)
- Da lo mismo como esté la cotización del USD al vencimiento. Se ha eliminado el riesgo de cambio



- Compra o venta de divisas en el mercado **forward**: para entrega o liquidación a más de 2 días de mercado
- Se fija el tipo de cambio hoy, pero se aplica en un momento futuro
- Tipo de cambio a plazo o **forward**
- Contratantes**:
  - Empresas y particulares, con:
  - Entidades bancarias
- Las **cantidades** a contratar **no** son **estándar**
- Las **fechas** de liquidación **tampoco** son **estándar**. Habitualmente hasta un año
- Las cotizaciones** a plazo:
  - no coincidirán con las **spot** en el momento de la contratación del **forward**
  - no coincidirán con las **spot** al vencimiento del **forward**
  - no son un predictor de las cotizaciones **spot** al vencimiento del **forward**

**Son TIPOS DE CAMBIO,  
que se fijan HOY,  
para aplicarse en un momento FUTURO**

**Permiten ELIMINAR LA INCERTIDUMBRE  
de exportadores/importadores**

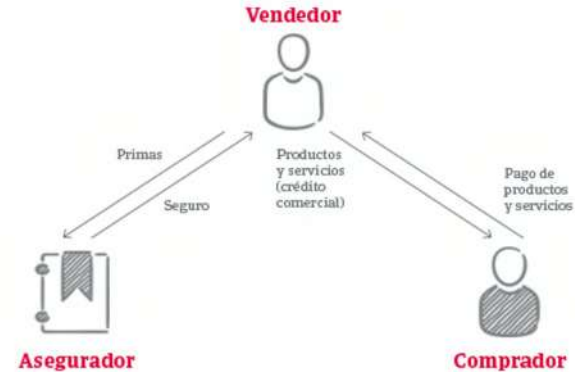
- Los tipos *forward* son **distintos para cada plazo**: 1 semana, 1 mes, 3, meses... y fechas intermedias. Hasta, habitualmente, 1 año
- La cotización puede presentarse, también, como en el mercado *spot*:
  - de forma **indirecta** o **directa**
  - y habrá un tipo de cambio **comprador** y **vendedor**
- Puede contratarse por la **totalidad** del importe de la operación comercial, o por una **parte**



El **seguro de crédito** y el **seguro de caución** son productos totalmente distintos, aunque suelen ser ofrecidos por el mismo tipo de aseguradora y que se ejerciten en caso de incumplimiento de una de las partes.

El **seguro de crédito** es un producto que permite que el tomador se proteja frente al **riesgo de impago** de aquellas cuentas que tiene pendientes de cobrar, y que emanan de transacciones comerciales a crédito.

Se trata de un **mecanismo para cubrir el impago o insolvencia definitiva** por parte del deudor cuando se ha llevado a cabo una transacción con aplazamiento de dicho pago.





## SEGURO DE CRÉDITO:

**La prevención:** gracias a los análisis de riesgo de impago proporcionados por la aseguradora, de forma que el tomador puede determinar la conveniencia de otorgar crédito a sus clientes comerciales.

**El recobro:** mediante el cual la aseguradora pone en marcha mecanismos para lograr que una cuenta impagada sea saldada por el deudor del tomador.

**La indemnización al tomador:** la cual concurre en el momento en que el impago del deudor se vuelve definitivo debido a la insolvencia de éste o cualquier otro motivo que haga imposible el cobro de la cuenta pendiente de cobrar.

## SEGURO DE CAUCIÓN:

También conocido como **seguro de garantía**, es un producto a través del cual, el asegurador, se obliga a indemnizar al asegurado en aquellos casos en los que, el tomador del seguro, incumpla con sus obligaciones legales o contractuales.

Este tipo de seguro tiene lugar cuando una de las partes de un contrato exige a la otra una garantía para responder del cumplimiento de sus obligaciones. De hecho, se trata de una modalidad de seguro muy habitual en los contratos con la Administración Pública, aunque se utiliza en muchos otros casos.



## SEGURO DE CAUCIÓN:

Modalidades de seguro de caución como, por ejemplo:

- Garantías de licitación o ejecución a favor de la Administración.
- Garantías de distinto tipo a favor de un privado.
- Afianzamiento de cantidades anticipadas en la construcción y venta de vivienda.
- Póliza en garantía de las obligaciones contraídas ante las autoridades aduaneras.







Política comercial → medidas que regulan los flujos de comercio exterior

Teoría económica clásica:

- **Libre comercio** → facilita los intercambios comerciales (enfoque dominante)
- **Proteccionismo** → restringe los intercambios comerciales

## INSTRUMENTOS DE POLÍTICA COMERCIAL:



## ARANCELES: CONCEPTO Y USO

### Definición

Derechos de aduana sobre las mercancías que son objeto de comercio exterior

### Razones para su uso

- Proteger a las industrias nacionales
- Incrementar los ingresos de los Gobiernos
- Incentivar/Desincentivar el consumo

### Se aplican

- Sobre Importaciones (más frecuentes)
- Sobre Exportaciones (cobrando importancia en la actualidad)

### Evolución

perdiendo relevancia como mecanismo regulador del comercio internacional

## ARANCELES: PRINCIPIOS BÁSICOS GATT (1947) - OMC

**Protección de la producción nacional con aranceles** (transparentes, predecibles)

- **Restricciones cuantitativas sólo en especiales circunstancias**

**Consolidación de aranceles** (compromiso de no incrementarlos).

**Tendencia a la baja** (Rondas de negociaciones)

**Trato de Nación más Favorecida** (no discriminación entre países). Excepciones:

- **Uniones Aduaneras, Acuerdos de Libre Comercio**
- **Preferencias para los países en desarrollo (Cláusula de Habilitación)**

**Trato Nacional** (no discriminación entre productos nacionales y de importación)

## ARANCELES: TIPOS DE ARANCELES

- **Ad valorem: 5%**
- **Específicos: 100 €/tn**
- **Mixtos: 5% + 20 €/100 Kg**
- **Compuestos: Ad valorem % con (Max – Min)**

**Consolidados (OMC)**  
**Aplicados**

Convencionales, Autónomos, Preferenciales (bilaterales)



## ARANCELES: TIPOS DE ARANCELES

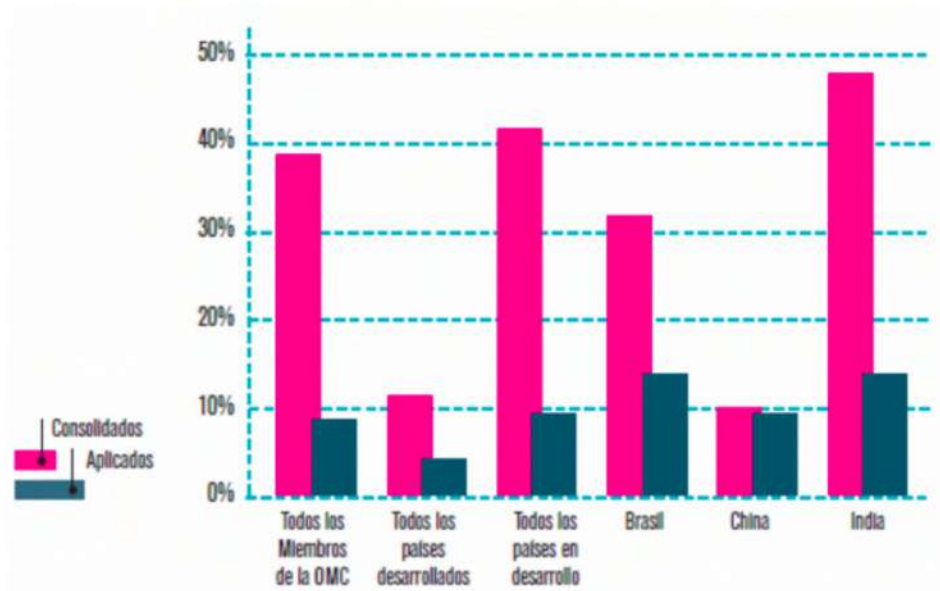
### Consolidados

Tipos máximos comunicados a la OMC con el compromiso de no elevarlos.  
Son el resultado de las distintas negociaciones multilaterales

### Aplicados

Realmente utilizados. Pueden ser distintos, pero nunca superiores a los consolidados.  
La aplicación de derechos superiores a los consolidados requiere compensaciones

## ARANCELES EN EL MUNDO





## ARANCELES EN EL MUNDO

### Países desarrollados

- El arancel aplicado promedio es bastante bajo
- Idéntico o muy similar al consolidado → no tiene margen de maniobra para redefinir su política arancelaria. Si quieren elevar sus aranceles aplicados por encima del consolidado deben ofrecer compensaciones al resto de los miembros de la OMC

### Países en desarrollo

- Nivel promedio de aranceles aplicados es mas alto
- Suelen aplicar aranceles más bajos que los consolidados. Pueden ser distintos, pero nunca superiores a los consolidados → gran margen de maniobra para modificar su política arancelaria sin tener que ofrecer compensaciones (elemento clave en momentos de dificultad económica)

## ARANCELES EN LA UE

**Convencionales**  
(NMF) → Tarifa  
Exterior Común

**Preferenciales**

• **Autónomos**

- SPG → Cláusula Habilitación GATT
- Antiguas concesiones a Moldavia → waiver OMC

• **Bilaterales (Zonas de Libre Comercio)** → artículo XXIV GATT

- México/Chile/Corea
- Euromediterráneos
- Estabilización (Balcanes)
- EPAs (ACP)
- Andinos (Colombia, Ecuador y Perú) y Centroamérica
- Georgia, Moldavia; Ucrania
- Canadá
- Singapur, Vietnam (pendientes entrada en vigor), Japón
- Fase de negociación (Golfo, MERCOSUR, India, Malasia, Filipinas, Indonesia, Australia, Nueva Zelanda)

## CLASIFICACIÓN ADUANERA

### Aplicación de aranceles ↔ clasificación de productos

**1. Establecer una nomenclatura común**

**2. Facilitar el comercio internacional →**

evitar doble clasificación al exportar e importar  
permitir utilización de documentos comerciales internacionales y uniformes

**3. Facilitar negociaciones comerciales**

**4. Otros usos:**

Estadísticas; medidas de política comercial; reglas de origen; impuestos

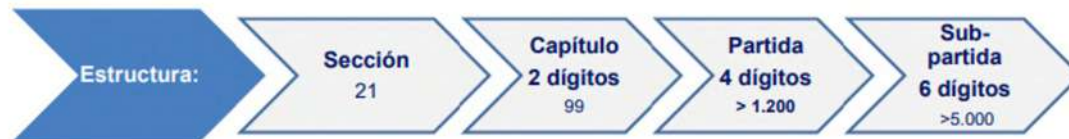
## CLASIFICACIÓN ADUANERA: SISTEMA ARMONIZADO 1988

- Establecido por la Organización Mundial de Aduanas (OMA). 1983.
- Utilizado por más de 200 países (solo 170 son partes contratantes).
- Comité Técnico del Sistema Armonizado: modificar, notas interpretativas, resolución de disputas.

## CLASIFICACIÓN ADUANERA: SISTEMA ARMONIZADO 1988



## CLASIFICACIÓN ADUANERA: SISTEMA ARMONIZADO 1988



Basada

- **Materia principal o función y uso del producto**
  - Sección I a XV: materia principal
  - Sección XVI a XXI: función o uso
- **Naturaleza progresiva** (materias primas → productos más procesados)



## CLASIFICACIÓN ADUANERA: ESTRUCTURA DEL SISTEMA ARMONIZADO

Sección I (capítulos 1-5 animales vivos y productos del reino animal)	Sección XII (capítulos 64-67 calzado, paraguas, flores artificiales)
Sección II (capítulos 6-14 productos del reino vegetal)	Sección XIII (capítulos 68-70 piedra, cemento, cerámicos, vidrio)
Sección III (capítulo 15 grasas y aceites)	Sección XIV (capítulo 71 perlas, metales preciosos)
Sección IV (capítulos 16-24 productos de las industrias alimentarias, bebidas, tabaco)	Sección XV (capítulos 72-83 metales comunes)
Sección V (capítulos 25-27 minerales)	Sección XVI (capítulos 84-85 máquinas eléctricas)
Sección VI (capítulos 28-38 productos industrias químicas)	Sección XVII (capítulos 86-89 material de transporte)
Sección VII (capítulos 39-40 plásticos y caucho)	Sección XVIII (capítulos 90-92 instrumentos de óptica, relojería, instrumentos musicales)
Sección VIII (capítulos 41-43 cueros y artículos de viaje)	Sección XIX (capítulo 93 armas y munición)
Sección IX (capítulos 44-46 madera, carbón y corcho)	Sección XX (capítulos 94-96 muebles, juguetes, manufacturas diversas)
Sección X (capítulos 47-49 pasta madera, papel y cartón)	Sección XXI (capítulo 97 objetos de arte, antigüedades)
Sección XI (capítulos 50-63 textiles y sus manufacturas)	

## CLASIFICACIÓN ARANCELARIA EN LA UE

- Sobre la base del Sistema Armonizado cada país desarrolla su propia clasificación (divisiones nacionales: por encima de 6 dígitos)
- En la Unión Europea: Nomenclatura Combinada (NC) - 8 dígitos. Los 6 primeros coinciden con la división del SA.
- Principal funcionalidad: aplicación del arancel.
- Reglamento del Consejo 2658/87 sobre nomenclatura arancelaria y estadística y arancel aduanero común (actualización anual mediante Reglamentos de la Comisión)



## NOMENCLATURA COMBINADA - ARANCEL ADUANERO COMÚN. EJEMPLO CAPÍTULO 18.

Código NC	Descripción	Derecho Convencion al (%)	Unidades suplementarias
<b>1806</b>	<b>Chocolate y demás preparaciones alimenticias que contengan cacao</b>		
<b>1806 10</b>	<b>- Cacao en polvo con adición de azúcar u otro edulcorante</b>		
<b>1806 10 15</b>	- - sin sacarosa o isoglucosa o con un contenido inferior al 5% en peso	8%	-
<b>1806 10 20</b>	- - sin sacarosa o isoglucosa o con un contenido superior o igual al 5% pero inferior al 65% en peso	8+25,2€/100 Kg	-
<b>1806 10 30</b>	- - sin sacarosa o isoglucosa o con un contenido superior o igual al 65% pero inferior al 80% en peso	8+31,4€/100 Kg	-
<b>1806 10 90</b>	- - sin sacarosa o isoglucosa o con un contenido superior o igual al 80% en peso	8+41,9€/100 Kg	-

## ARANCEL INTEGRADO DE LA UE: TARIC

- ❑ Subdivisión adicional de la UE a 10 dígitos
- ❑ Integra las siguientes medidas



## ARANCEL INTEGRADO DE LA UE: TARIC

### Finalidad

1. Asegurar la aplicación uniforme en la UE de las medidas arancelarias, comerciales y agrícolas
2. Herramienta información útil para los operadores comerciales
3. Facilitar la recogida de datos estadísticos



## ARANCEL INTEGRADO DE LA UE: TARIC. EJEMPLO

Código TARIC	Descripción	Unidades	Observaciones
<b>1806 90</b>	- Los demás		
<b>1806 90 60</b>	-- Pastas para untar que contengan cacao		
<b>1806 90 60 10</b>	- - - en envases inmediatos de contenido neto inferior o igual a 1 Kg		Derechos terceros 8,3% +EA MAX 18,7%+ADS Contingente arancelario no preferencial Derechos preferenciales Licencia de Importación Restituciones Exportación Control sanitario a la importación
<b>1806 90 60 90</b>	--- las demás		Derechos terceros 8,3% +EA MAX 18,7%+ADS Contingente arancelario no preferencial Derechos preferenciales Licencia de Importación Restituciones Exportación Control sanitario a la importación
<b>1806 90 70</b>	-- Preparaciones para bebidas, que contengan cacao		
<b>1806 90 70 10</b>	- - - en envases inmediatos de contenido neto inferior o igual a 1 Kg		
<b>1806 90 70 90</b>	--- las demás		





1906

Nacimiento de la FDA como una agencia federal de protección al consumidor



2001

Acto terrorista del 11-S



2003

FDA Bioterrorism Act

### REGISTRO EN LA FDA:

- Registro gratis (para comida y bebida)
- Necesitan un “US resident agent”. Una persona que funcione como punto de contacto entre la FDA y la empresa exportadora. La Spain-US Chamber of Commerce ofrece este servicio.
- Renovar el registro cada 2 años. Hay un período de registro en los años pares.





En caso de que las autoridades consideren que el producto no puede entrar en EEUU se procederá a hacer una AD (Administrative Detention).

- Si se ha producido porque el producto tiene un ingrediente prohibido habría que intentar mandar el producto de vuelta o destruirlo.
- Si se ha producido por un error en el etiquetado habrá que corregirlo. Se pueden imprimir nuevas etiquetas y pegarlas en el producto.
- También se puede hacer una review de la AD si la empresa cree que el producto es seguro.



## DOCUMENTOS NECESARIOS PARA LA EXPORTACIÓN:

Factura pro-forma	Factura comercial
Packing list	Documento único Administrativo de Exportación (DUA)
Certificado de Origen	Documento de Transporte
Declaración para el registro y control de exportación (DEPREX).	El documento de INTRASTAT, informe estadístico relativo a las entradas y salidas de mercancías entre los países de la Unión Europea.

## SECTOR AGROALIMENTARIO: ENTIDADES FEDERALES Y ESTATALES. REQUISITOS.

La FDA (US Food and Drugs Administration) o Agencia de Alimentos y Medicamentos de Estados Unidos es una entidad del Gobierno estadounidense responsable de la regulación de alimentos, medicamentos, cosméticos, aparatos médicos, productos biológicos y derivados sanguíneos.

Entre sus funciones o responsabilidades están:

- Protección de la salud pública mediante la regulación de estándares.
- Innovación
- Proveer de información médica y alimentaria
- Regular la fabricación y consumo de tabaco



### SECTOR AGROALIMENTARIO: ENTIDADES FEDERALES Y ESTATALES. REQUISITOS.

La USDA o Departamento de Agricultura de Estados Unidos es una unidad ejecutiva del Gobierno Federal de EE. UU.

Su propósito → desarrollar y ejecutar políticas de ganadería, agricultura y alimentación.

Entre sus funciones destacan:

- Lucha contra el hambre
- Agencia de conservación de la naturaleza
- Brinda viviendas y recursos a los sectores rurales
- Responsable de la seguridad de los productos derivados de la carne de res, la carne de pollo y los huevos.



## REQUISITOS PARA LA EXPORTACIÓN DE VINOS Y OTRAS BEBIDAS ALCOHÓLICAS EN EE.UU

En EE.UU., se considera bebida alcohólica aquella que tiene un contenido alcohólico superior al 0.5% en volumen. Sin embargo, la normativa aplicable varía según se trate de una bebida con un contenido alcohólico igual o superior al 7% o inferior al 7% en volumen.

Estas últimas, salvo contadas excepciones, deben cumplir con los requisitos establecidos en la normativa general que se aplica a los productos alimenticios, mientras que las primeras cuentan con una regulación mucho más compleja.

## REQUISITOS PARA LA EXPORTACIÓN DE VINOS Y OTRAS BEBIDAS ALCOHÓLICAS EN EE.UU

La principal disposición federal sobre bebidas alcohólicas es la Federal Alcohol Administration Act (FAA) y sus regulaciones de desarrollo, que están contenidas en el Título 27 del Code of Federal Regulations (CFR).

**Alcohol and Tobacco Tax and Trade Bureau (TTB)**, es la agencia federal que vela por el cumplimiento de lo dispuesto en el citado 27CFR.

Dicha disposición se aplica a las bebidas con graduación alcohólica igual o superior al 7% en volumen, entre las que se encuentran:

- los vinos
- las bebidas espirituosas
- las cervezas (bebidas de malta), aunque su contenido en alcohol sea inferior al 7% que hayan sido fabricadas con cebada malteada y lúpulo.

## REQUISITOS PARA LA EXPORTACIÓN DE VINOS Y OTRAS BEBIDAS ALCOHÓLICAS EN EE.UU

### Requisitos:

1. Obligación de contar con un importador autorizado por la Agencia Federal de TTB.
2. Certificado de aprobación de la etiqueta (Certificate of Label Approval o COLA), el cual es emitido por la TTB.
3. Presentar una lista de ingredientes y método de fabricación como parte del proceso previo a COLA, junto con una muestra de 750ml en la llamada *TTB formula application*.
4. Etiquetado según exigencias de TTB.
5. Estándares de tamaño del embotellado de bebidas alcohólicas.
6. Estándares de Identidad: Requisitos de Composición y Denominaciones de Origen.



### EL THREE TIER SYSTEM

Es un sistema de distribución propio de EE.UU. que establece tres niveles o agentes por los que obligatoria e ineludiblemente ha de pasar el producto para llegar desde la bodega al consumidor.

Estos tres niveles son los siguientes:

- a) Productor o importador (este último es el caso de vinos importados)
- b) Distribuidores (distributors o wholesalers)
- c) Minorista (retailers).

### EL THREE TIER SYSTEM

#### a) Estados controlados o con monopolio

Son 18 estados controlados o con monopolio (Alabama, Idaho, Iowa, Maine, Michigan, Mississippi, Montana, New Hampshire, North Carolina, Ohio, Oregon, Pennsylvania, Utah, Vermont, Virginia, West Virginia y Wyoming) y la jurisdicción del condado Montgomery County (Maryland). En ellos, el estado participa en mayor o menor medida en la distribución de bebidas alcohólicas adoptando diferentes fórmulas según los casos.

Cualquier importador que quiera distribuir sus vinos debe siempre contactar con las entidades administrativas que controlan este monopolio en los diferentes estados para conocer el régimen de funcionamiento en cada estado.



### EL THREE TIER SYSTEM

#### b) Estados no Controlados o Estados con Licencias

También se aplica el ya comentado Three Tier System. En ellos, la participación de la administración se limita a la concesión de licencias, control fiscal y de cumplimiento de la ley en el mercado del vino, sin participar de manera directa en la cadena de distribución como sí ocurre en los estados controlados. En este caso, el importador, también deberá acudir a los distribuidores con licencia para hacer llegar la bebida al mercado.

Los productos necesitan estar correctamente etiquetados. La información en las etiquetas se puede dividir en cuatro apartados:

- PDP (Principal Display Panel). La cara del producto. Debe indicar qué es lo que se está vendiendo de forma clara.
- Information Panel. Debe informar sobre los ingredientes, lugar de origen, etc.
- Panel de información nutricional.
- Información sobre alérgenos.

## NUEVA ETIQUETA DE INFORMACIÓN NUTRICIONAL

Original Label	New Label																																																																																							
<p><b>Nutrition Facts</b>            Serving Size 2/3 cup (55g)            Servings Per Container About 8</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="2">Amount Per Serving</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td><b>Calories</b> 230</td> <td>Calories from Fat 72</td> </tr> <tr> <td colspan="2" style="text-align: right;"><b>% Daily Value*</b></td> </tr> <tr> <td><b>Total Fat</b> 8g</td> <td>12%</td> </tr> <tr> <td>Saturated Fat 1g</td> <td>5%</td> </tr> <tr> <td>Trans Fat 0g</td> <td></td> </tr> <tr> <td><b>Cholesterol</b> 0mg</td> <td>0%</td> </tr> <tr> <td><b>Sodium</b> 160mg</td> <td>7%</td> </tr> <tr> <td><b>Total Carbohydrate</b> 37g</td> <td>12%</td> </tr> <tr> <td>Dietary Fiber 4g</td> <td>16%</td> </tr> <tr> <td>Sugars 12g</td> <td></td> </tr> <tr> <td><b>Protein</b> 3g</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Vitamin A</td> <td>10%</td> </tr> <tr> <td>Vitamin C</td> <td>8%</td> </tr> <tr> <td>Calcium</td> <td>20%</td> </tr> <tr> <td>Iron</td> <td>45%</td> </tr> </tbody> </table> <p><small>* Percent Daily Values are based on a 2,000 calorie diet. Your daily value may be higher or lower depending on your calorie needs.</small></p> <table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>Calories: 2,000</th> <th>2,500</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Total Fat</td> <td>Less than 65g</td> <td>80g</td> </tr> <tr> <td>Sat Fat</td> <td>Less than 20g</td> <td>25g</td> </tr> <tr> <td>Cholesterol</td> <td>Less than 300mg</td> <td>300mg</td> </tr> <tr> <td>Sodium</td> <td>Less than 2,400mg</td> <td>2,400mg</td> </tr> <tr> <td>Total Carbohydrate</td> <td>300g</td> <td>375g</td> </tr> <tr> <td>Dietary Fiber</td> <td>25g</td> <td>30g</td> </tr> </tbody> </table>	Amount Per Serving		<b>Calories</b> 230	Calories from Fat 72	<b>% Daily Value*</b>		<b>Total Fat</b> 8g	12%	Saturated Fat 1g	5%	Trans Fat 0g		<b>Cholesterol</b> 0mg	0%	<b>Sodium</b> 160mg	7%	<b>Total Carbohydrate</b> 37g	12%	Dietary Fiber 4g	16%	Sugars 12g		<b>Protein</b> 3g		Vitamin A	10%	Vitamin C	8%	Calcium	20%	Iron	45%		Calories: 2,000	2,500	Total Fat	Less than 65g	80g	Sat Fat	Less than 20g	25g	Cholesterol	Less than 300mg	300mg	Sodium	Less than 2,400mg	2,400mg	Total Carbohydrate	300g	375g	Dietary Fiber	25g	30g	<p><b>Nutrition Facts</b>            8 servings per container  <b>Serving size 2/3 cup (55g)</b></p> <table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="2">Amount per serving</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td><b>Calories</b></td> <td><b>230</b></td> </tr> <tr> <td colspan="2" style="text-align: right;"><b>% Daily Value*</b></td> </tr> <tr> <td><b>Total Fat</b> 8g</td> <td>10%</td> </tr> <tr> <td>Saturated Fat 1g</td> <td>5%</td> </tr> <tr> <td>Trans Fat 0g</td> <td></td> </tr> <tr> <td><b>Cholesterol</b> 0mg</td> <td>0%</td> </tr> <tr> <td><b>Sodium</b> 160mg</td> <td>7%</td> </tr> <tr> <td><b>Total Carbohydrate</b> 37g</td> <td>13%</td> </tr> <tr> <td>Dietary Fiber 4g</td> <td>14%</td> </tr> <tr> <td>Total Sugars 12g</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Includes 10g Added Sugars</td> <td>20%</td> </tr> <tr> <td><b>Protein</b> 3g</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Vitamin D 2mcg</td> <td>10%</td> </tr> <tr> <td>Calcium 260mg</td> <td>20%</td> </tr> <tr> <td>Iron 8mg</td> <td>45%</td> </tr> <tr> <td>Potassium 235mg</td> <td>6%</td> </tr> </tbody> </table> <p><small>* The % Daily Value (DV) tells you how much a nutrient in a serving of food contributes to a daily diet. 2,000 calories a day is used for general nutrition advice.</small></p>	Amount per serving		<b>Calories</b>	<b>230</b>	<b>% Daily Value*</b>		<b>Total Fat</b> 8g	10%	Saturated Fat 1g	5%	Trans Fat 0g		<b>Cholesterol</b> 0mg	0%	<b>Sodium</b> 160mg	7%	<b>Total Carbohydrate</b> 37g	13%	Dietary Fiber 4g	14%	Total Sugars 12g		Includes 10g Added Sugars	20%	<b>Protein</b> 3g		Vitamin D 2mcg	10%	Calcium 260mg	20%	Iron 8mg	45%	Potassium 235mg	6%
Amount Per Serving																																																																																								
<b>Calories</b> 230	Calories from Fat 72																																																																																							
<b>% Daily Value*</b>																																																																																								
<b>Total Fat</b> 8g	12%																																																																																							
Saturated Fat 1g	5%																																																																																							
Trans Fat 0g																																																																																								
<b>Cholesterol</b> 0mg	0%																																																																																							
<b>Sodium</b> 160mg	7%																																																																																							
<b>Total Carbohydrate</b> 37g	12%																																																																																							
Dietary Fiber 4g	16%																																																																																							
Sugars 12g																																																																																								
<b>Protein</b> 3g																																																																																								
Vitamin A	10%																																																																																							
Vitamin C	8%																																																																																							
Calcium	20%																																																																																							
Iron	45%																																																																																							
	Calories: 2,000	2,500																																																																																						
Total Fat	Less than 65g	80g																																																																																						
Sat Fat	Less than 20g	25g																																																																																						
Cholesterol	Less than 300mg	300mg																																																																																						
Sodium	Less than 2,400mg	2,400mg																																																																																						
Total Carbohydrate	300g	375g																																																																																						
Dietary Fiber	25g	30g																																																																																						
Amount per serving																																																																																								
<b>Calories</b>	<b>230</b>																																																																																							
<b>% Daily Value*</b>																																																																																								
<b>Total Fat</b> 8g	10%																																																																																							
Saturated Fat 1g	5%																																																																																							
Trans Fat 0g																																																																																								
<b>Cholesterol</b> 0mg	0%																																																																																							
<b>Sodium</b> 160mg	7%																																																																																							
<b>Total Carbohydrate</b> 37g	13%																																																																																							
Dietary Fiber 4g	14%																																																																																							
Total Sugars 12g																																																																																								
Includes 10g Added Sugars	20%																																																																																							
<b>Protein</b> 3g																																																																																								
Vitamin D 2mcg	10%																																																																																							
Calcium 260mg	20%																																																																																							
Iron 8mg	45%																																																																																							
Potassium 235mg	6%																																																																																							



## ¿QUÉ ES UNA TRADEMARK?

Una palabra, frase, símbolo, logo, o combinación de todo lo anterior que sirve para identificar los productos o servicios de una empresa o un individual.

### Tipos:

- Standard Character Mark
- Logos
- Combined Logo Marks
- Indicadores geográficos
- Certification Marks
- Olores, sonidos y colores

### NO se puede proteger:

- Marcas genericas
- Marcas que son una descripción de un producto
- Marcas que son en esencia apellidos o nombres
- Expresiones ofensivas o soeces
- Marcas que no pueden identificar bien el sujeto a ser protegido
- Marcas contrarias a la ley y el orden público
- Marcas que pueden inducir al error al consumidor
- Denominaciones de origen
- Escudos, banderas y emblemas



## OFICINAS DE PROTECCIÓN DE LA MARCA:

### Estados Unidos

- USPTO - United States Patent and Trademark Office

### Unión Europea

- EUIPO - European Union Intellectual Property Office





**Interreg**  
**Sudoe**



EUROPEAN UNION



**AGROSMART**  
*global*

European Regional Development Fund