

COMERCIO INTERNACIONAL

La empresa de un país posiciona su producto en otro país (material, servicio, capital).

País M

posicionar = S

C

Vtas. * afectan: – distancia

– cultura empresarial – normativa

* Join Venture de un país desarrollado a otro en vías de desarrollo.

% Mix de todos sus elementos

- Base del comercio internacional.
- Incoterms 2000 1cc (base del comercio internacional).
- Internacionalización de empresas.
- Elementos de la normativa aduanera.
- Cobros / pagos. Sistemas.
- Contratación internacional.
- Transporte y logística.
- Campo del seguro.
- E.D.I. / documentos / gestión administrativa.

1. Introducción al comercio internacional

- Definir tipos de comercios.
- Exportación – Importación.
- Modalidades operativas.
- Elementos del comercio internacional.
- **Tipos de comercio:**

% *Comercio Interior*: el 1/1/93 España adquiere la política aduanera exterior de la UE y se convierte en un estado miembro de un grupo de estados de mercado común.

Estados

Miembros

* IBEEEM: cualquier tipo de transacción comercial, económica que se den entre 2 estados miembros de la UE.

E.M. E.M.

(expedidor) (introducido)

vende compra

E.M. E.M.

* Toda la compra / venta (C/V) tiene que estar soportada legalmente por la normativa europea.

* D.O.C.E.: Diario Oficial de la Comunidad Europea, para adaptar mi producto a las normativas.

* Cuando se produzca el intercambio tiene que haber un estatuto fiscal para regularlo.

Estatuto

Fiscal

* Precios de la C/V en los I.B.E.E.M. va sin I.V.A.

% *Comercio Exterior*: transacción económica entre 2 operadores de 2 mercados y pasa por la **aduanas**.

Vendedor Comprador

(exportador) (importador)

UE (15) ; MERCOSUR (4) ; NAFTA (2)

Argent. – Brasil – Urug. – Parag. +

+ Méjico

Chile

* Normativa de los 2 grupos de trabajo.

* Para UE los terceros países es el resto del mundo.

1/1/93 fuera de la UE

todavía siguen fuera, hay un tratado especial ZEC (Zona Especial Canarias).

* Venta de Canarias a España, dependiendo del tipo de producto:

- Comercio Exterior
- IBEEM
- Comercio Interior

* Compra de la península a Canarias es Comercio Exterior.

* Ceuta – Melilla la C/V es Comercio Exterior.

% *Comercio Internacional*:

IBEEM

Comerc. Exter.

* Si hay un problema se resuelve jurídicamente por normas internacionales.

• **Exportación – Importación:**

% *Exportación:*

UE 3º países

- Con destino: hay un país donde se consume.
 - Sin destino: si el destino es USA, no tiene porque ser consumido en USA, reexportación.
 - Definitiva: no puede volver al país de origen si tiene la misma partida arancelaria.
 - Temporal: ferias, lo llevo para enseñarlo, no para venderlo.
 - Visible: producto tangible.
 - Invisible: no material (servicio).
 - Firme: producto, cantidad, incoterm, transporte, operadores desde que se pacta y firma es lo que se tiene que cumplir.
 - Consigna: los elementos anteriores se negocian en destino.
 - Triangular:
-
- Transito: si tienes que atravesar varios países en el transporte con diferente aduana y diferente IVA estos te permiten transitar por ellos si hay documento que pone un destino.

* Contraprestación:

* Donación: no puede existir recuperación económica, legal ni material (no tiene acción lucrativa)

– Para ser exportador tiene que ser residente en la UE y si se le paga en divisas es por el crédito documentario, sería **beneficiario**, y si a la condición de entrega se le da el Incoterm 2000 Icc tendrá que soportar una documentación, riesgo y coste y si el incoterms se lo permite puede contratar transporte internacional, pero los incoterms tienen que ser de tipo C y D.

- Incoterm 2000 Icc:

E 1

F 3 13 siglas

C 4

D 5

Aduana Aduana

* En una C / V:

- Presentación física M – S – C.
- Entrega documentos.

Transmisión de derechos:

– USO (Doc. comercial de Vta.)

– Comercial – Doc. legal.

– Propiedad: Doc. comercial de venta ó Título Internacional de Transporte.

* Todas las exportaciones sin IVA que es recuperable ó compensable.

* Determinados productos de la política agraria comunitaria pueden ayudarse del estado mediante **restituciones**.

% Aduana de exportación:

% Control

% Inspección

% Documentos

% Presencia física de mercancía

% Costes

% Documentos:

- Documento C / V.
- Documento identificador del producto Packing List.
- Documento aduana exportación (DUA).
- Presentación del título de transporte internacional.
- Certificado oficial de calidad.
- Doc. oficial según régimen comercial de exportación.

% *Importación*:

UE 3º países

* Importador esta condicionado a los elementos clásicos.

* Importador reside en UE y paga con crédito documentario pasara a ser **ordenante**.

Incoterm Ordenante

2000 Icc

* Aduana importación: lo mismo que antes, más impuestos.

* Documentos en la aduana de importación:

- Documento C / V
- Doc. identificativo del producto.
- Doc. que acredite origen.
- Título transporte internacional.
- Póliza de seguro internacional.

- Doc. aduana importación
- Certificado oficial de calidad de importación.
- Doc. oficial según régimen comercial de importación.

- Doc. transito.
- Doc. importación temporal.
- Doc. de impuestos especiales.

* Impuestos Importación:

- ◆ Arancelario
- ◆ Fiscal aduanas
- ◆ Impuestos especiales

* Los documentos de los impuestos de importación vienen condicionados por el origen del producto:

- Ac. Preferenciales
- Ac. Mediterráneo
- LOME
- S.P.G.
- S.P.G. pmd
- Terceros

* Regímenes comerciales (en el informe arancelario)

R.C.		Exportación	Importación	
Libertad	Libertad	X	X	C.I.
		Vigilancia	C.E.	
Autorización	L	L.E. NoPE	L.I. NoPI	
Administr.	A	A.A.E.	A.A.I.	
Temporal		X	L.I.T.	

Modalidades Operativas:

◇ Compensatorias:

- Barter
- Counter Trade
- Counter Purchase
- Cooperación Industrial

◇ Especiales

- Activo
- Pasivo
- Cleaning
- Negocio Estado

• Compensatorias:

– **Barter:** tipo de operaciones que se desarrollan a un plazo menor a 1 año, solo operaciones compensatorias entre los gobiernos o entidades oficiales, existe una necesidad reciproca.

– **Counter Trade:** desde la venta a la recuperación puede pasar 3 años, se puede desarrollar en varias modalidades:

- Pura: el 100% de lo que se envía se devuelve en mercancía.
- Parcial: un porcentaje (x) se devuelve en divisa fuerte y otro % en mercancía.

Entre empresas privadas y públicas de un país desarrollado a otro en vías de desarrollo, el país desarrollado tiene una compensación del 105 – 110% (prima de compensación) por que a lo mejor recibe por compensación el producto que no había pedido y que hace con ello pues los gastos para deshacerse de ello lo paga el país en vías de desarrollo.

– **Counter Purchase:** operaciones hasta 5 años, entre empresas públicas y privadas, modalidades pura y parcial y permite la incorporación de otras empresas para la compensación.

Ej:

Empresa Acuerdo Empresa

A Marco B

Años Años

1– producto compensación –1

2– producto compensación –2

3– producto –3*

4– producto compensación –4

5– producto compensación –4

* Este año no puede compensar y busca otra empresa para la compensación a la empresa A pero esta empresa no puede renegociar el acuerdo marco.

– **Cooperación Industrial:** hasta 10 años para terminar la compensación. Un país desarrollado selecciona un país estratégico para ampliar su mercado, el país desarrollado busca empresa en país en vías de desarrollo, busca empresarios del país en vías de desarrollo para que lleven la empresa del país desarrollado pero en su territorio y la compensación es que la empresa del país en vías de desarrollo tiene las opciones:

1.– Compensar con el B° que obtiene en sus mercados.

2.– El país desarrollado les facilita sus clientes a la empresa del PVD.

3.– La empresa del PD compra a su empresa del PVD para revenderlas.

- Especiales:

– **Activo:** el importador introduce una mercancía para que sea transformada pero terminado la transformación vuelve al país de origen o se reexporta.

– **Pasivo:** el exportador espera esa mercancía transformada.

– **Cleaning:** no puede desarrollarlo España tiene que ser la UE. Las operaciones se realizan entre los Bancos Nacionales.

Ej:

Banco Central Europeo Banco de Chile

Los dos abren cuentas de 1.000 mill. en Divisas fuertes, con esto desaparece el riesgo de impagos. Yo exporto y le pagan al Banco, Yo importo y paga el Banco. Y al final del año se comparan la cuentas de los bancos y se igualan.

Elementos Operativos:

Exportador Empresa – Mercado – Producto – Aduana – Transporte – Seguros –

Importador Banca – VLA (Viabilidad Legal Administrativa)

Legal / Contrato

Incoterm 2000 1 cc

1.– Empresa:

% Como se debe auditar

% Que es PIPE 2000: principal programa del gobierno a la exportación de PYMEs.

% Otros programas y líneas de financiación que apoyan específicamente a empresas que quieran hacer negocio de exportación: – Proinvex

- Grinvex
- Línea Internacional

2.– Mercado: planificar el estudio del sector en el país de origen como conocer la máxima producción en el sector, conocer la máxima asociaciones del sector y conocer programas de ayuda al sector.

% Generar SIM (combina fuentes con información) para trabajar con fuentes de información (Nacionales, Internacionales, Comunitarias).

% Genera un tipo de información conociendo el país de destino de acuerdo con los parámetros que originan Country Profile o Country Report.

3.– Producto:

% Vendo lo que tengo

% Adapto lo que tengo

% Creo producto para un mercado destino

% Hay elementos del mercado origen / destino que tienen normas internacionales que te dicen como tratar a ese producto.

4.- Aduana:

% Política aduanera común: trabaja en aranceles, reglamentación, procedimientos y zonas especiales (zonas francas...).

% Procedimiento de despacho.

% Impuesto o control de operación.

5.- Transporte:

% Tipos y modalidades

% Operadores

% Protección física y jurídica

% Medios: Marítimo: línea regular, conferencias de fletes.

Aéreo

Carretera

Ferrocarril: cargas mercancías, TECO (contenedores) – Ferroustage,

Multimodal.

6.- Banca:

% Medios: contra documentos, no contra documentos

% Formas: previo, contado, plazo

% Entidades financieras internacionales

% Otros

7.- Seguros:

% Mercancía

% Transporte

% Cambio / Modalidad bancaria

8.- VLA:

% Contratación % Incoterms 2000 1cc

Incoterms 2000 1cc

Definen punto de venta, punto de entrega, utilización del medio de transporte. Tienen diferencias técnicas para

su utilización correcta.

Pto. Venta Pto. Entrega Transporte

EXW O O P

FCA O O P

FAS O O M

FOB O O M

CPT O P

CIP O P

CFR O M

CIF O M

DAF D D T

DES D D M

DEQ D D M

DDU D D P

DDP D D P

UE.

Destino T.A. importación

ó otra T.A. = UE.

O = origen M = marítimo

T = terrestre T = terrestre

D = destino P = polivalente (cualquier)

EXW: (exwork) venta habitual en el punto de trabajo del exportador.

• Documentos:

- ◆ Doc. comerciales de Vta.
- ◆ Doc. que acredita el origen (certificado de origen).
- ◆ Doc. que identifica el producto (listado de bultos).
- ◆ Doc. de verificación y control
 - ◇ Que pide el cliente y acreditan calidad.
 - ◇ Certificados oficiales de calidad (TARIC).
- ◆ Doc. subvenciones o ayudas a la exportación.

- ◆ Doc. oficiales según el régimen comercial de exportación.
- ◆ Doc. impositivos
 - ◇ Fiscales
 - ◇ Especiales
- El importador le envía al exportador el Doc. de aduana y el Título del transporte internacional.
- La aduana de exportación ha de tener el Listado de bultos, Certificado oficial de calidad y Doc. especiales.

• **Transporte:**

- El exportador no asume ningún transporte.

• **Costes:**

- ◆ Precio producción.
 - ◆ Margen comercial.
 - ◆ Coste de envase y embalajes.
 - ◆ Costes bancarios
 - ◇ Recibir medio pago.
 - ◇ Comisión cambio a divisas.
 - ◆ Costes documentos.
 - ◆ Costes por gestión / administración de documentos oficiales (certificado oficial de calidad).
 - ◆ Costes financieros.
 - ◆ Costes por gestión de comercio exterior (comercial en el país de destino).
 - ◆ Descuentos (menos) restituciones.
 - ◆ IVA soportado.
- Precio: 25.03 \$/caja EXW (Fabrica LOECH. S.A., Avda. Principal, 2. Polígono industrial LL. 28036. Madrid) (2000 1cc) España, UE.

• **Riesgos:** para el exportador.

- ◆ No cumpla con la fecha de entrega.
- ◆ Que cargue la mercancía al transporte.
- ◆ No dejar claro que pasa si el comprador no viene en la fecha pactada.

FCA: mercancía entregada al 1º transportista.

Esta obligado a contratar el transporte desde su empresa hasta la aduana de exportación y a realizar el despacho de exportación y a dejar la mercancía en la terminal de carga lista, preparada y acondicionada para el transporte internacional.

• **Documentos:**

- ◆ Doc. EXW.
 - ◆ Doc. transporte (de Eº a aduana exportac.).
 - ◆ Seguro.
 - ◆ Doc. aduana exportación:
 - ◇ Despacho = DUA
 - ◇ Otros doc. aduana
 - ◆ Doc. de terminal de carga.
 - ◆ Certificado de estiba principal.
- El importador envía:

- Titulo transporte internacional (directo sino no puede hacer el despacho aduanero).
- Doc. aduana importación.
- **Transporte:**
 - ◆ El exportador asume el transporte interno hasta el recinto aduanero de exportación que defina.
- **Costes:**
 - ◆ Precio EXW.
 - ◆ Inland de origen.
 - ◆ Coste seguro interior.
 - ◆ Despacho exportación.
 - ◆ THC (Terminal Handling Charges)
 - ◆ Costes de documentos.

– Precio: 31.23 \$/caja FCA (Aeropuerto de Madrid, Barajas (Terminal de carga, almacén...)) (2000 1cc) España, UE.

- **Riesgos:** para el exportador.
 - ◆ Que desconozca el procedimiento aduanero de exportación.
 - ◆ Planificación logística para las entregas.
 - ◆ No justificación de que la mercancía no este estivada.
 - ◆ Que no sepa pedir oferta para pedir precio FCA.

FOB: mercancía entregada cargándose en el barco.

- **Documentos:**
 - ◆ Doc. EXW.
 - ◆ Doc. transporte interior.
 - ◆ Póliza seguro interior.
 - ◆ Doc. aduana exportación.
 - ◆ Doc. terminal de carga.
 - ◆ Doc. portuario de origen.
 - ◆ Doc. carga principal (Mate's receipt, Ext B/L, Manifiesto de carga).

– El importador envía:

- Titulo transporte internacional (directo sino no puede hacer el despacho aduanero).
- Doc. aduana importación.
- **Transporte:**
 - ◆ El exportador paga desde su empresa hasta el muelle de salida.
- **Costes:**
 - ◆ Precio EXW.
 - ◆ Inland de origen.
 - ◆ Póliza seguro internacional.
 - ◆ Despacho de exportación.
 - ◆ THC / Container yard
 - ◆ Titulo de transporte
 - ◆ Costes portuarios: T-3 coste carga.

sin coste carga.

– Precio: 33.07 \$/caja FOB (Puerto comercial marítimo de Valencia, Mercancía cargándose al buque..., desde el muelle....) (2000 1cc) España, UE.

- **Riesgos:**

- ◆ No dejar claramente al importador como se actúa en el incoterm 2000.
- ◆ Desconocimiento de la infraestructura portuaria de origen.
- ◆ No tener documentos de cargo o firmado antes de que este se vaya a efectuar.
- ◆ Desconocer desde que punto se va a realizar la carga.
- ◆ La mercancía se entrega cuando esta pasa el 51% de la borda del buque y esta sobre cubierta.
- ◆ No poder definir de acuerdo a la característica del producto cuando se va a cumplir el 51%.
Ej. Líquido.
- ◆ Desconocimiento del tipo de barco del importador.

CIP:

El exportador se obliga a que la c/v se termine en el momento en el que pueda justificar que ha pagado el transporte y un seguro hasta el punto de destino pactado.

- **Documentos:**

- ◆ Do. FCA.
- ◆ DOC. carga principal.
- ◆ Doc. transporte internacional.
- ◆ Doc. seguro internacional.

– El importador envía:

- DUA de importación.

- **Transporte:**

- ◆ El exportador asume desde su empresa hasta el aeropuerto, terminal de carretera o ferrocarril de destino.

- **Costes:**

- ◆ Precio FCA.
- ◆ Coste carga.
- ◆ Porte internacional / Flete aéreo.
- ◆ Seguro internacional.
- ◆ Quebranto ó DOD (1% del flete)

– Precio: 38.03 \$/caja CIP (Aeropuerto internacional de Buenos Aires (mercancía situada en el vuelo....) (2000 1cc) Argentina, MERCOSUR.

- **Riesgo:**

- ◆ Desconocimiento de la infraestructura, recinto aduanero y terminal de carga de destino.
- ◆ No explicar al comprador como se trabaja con el nuevo incoterm.
- ◆ Control de fechas de entrega.
- ◆ Riesgo financiero por no dejar bien definida la c/v.

– La diferencia que hay únicamente entre el CIP y el CPT es la contratación del seguro internacional por parte del exportador.

- CIP el seguro lo paga el exportador.
- CPT el seguro lo paga el importador.

CIF:

- **Documentos:**

- ◆ Doc. FOB.
- ◆ Título transporte internacional.
- ◆ Póliza seguro internacional.

– El importador envía:

- DUA de importación.

- **Transporte:**

- ◆ El exportador asume un transporte desde su empresa hasta el punto marítimo pactado en destino.

- **Costes:**

- ◆ Precio FOB.
- ◆ Flete.
- ◆ Impuesto sobre flete menos descuento por facilitar la carga.
- ◆ Coste seguro internacional.

– Precio: 39.28 \$/caja CIF (Puerto comercial marítimo de N.Y. (Mercancía situada en el buque.....) (2000 1cc) EE.UU. TLC.

- **Riesgos:**

- ◆ Los mismos que el CIP pero aplicados a un punto marítimo en destino.

DEQ: mercancía entregada en el muelle de destino.

- **Documentos:**

- ◆ Doc. CIF.
- ◆ Certificado de desestiba principal.
- ◆ Doc. descarga principal.
- ◆ Doc. puerto destino.

- **Transporte:**

- ◆ El exportador asume un transporte desde su empresa hasta el punto marítimo pactado en destino.

- **Costes:**

- ◆ Precio CIF.
- ◆ Costes desestiba.
- ◆ Coste descarga.
- ◆ Coste puerto marítimo

- **Riesgos:**

- ♦ Comunicarle al importador la modificación que tiene el incoterm con respecto a normativas anteriores.
- ♦ Control de la descarga y manipulación portuaria.

Internacionalización de la empresa:

Para tener éxito en comercio internacional hay que casar los recursos de la empresa con las oportunidades, amenazas y barreras del mercado.

Mercado: conjunto de oferta y demanda en un territorio geográfico definido. El problema es tenerlo definido.

Tenemos una muestra de mercado representativa del mercado a través de esta muestra tomamos por medio de medios psicológicos (Inv. Comercial y de mdo.). Tenemos necesidades, capacidad de selección y su momento (ref. a la estacionalidad), lo llevamos a nuestra empresa y de acuerdo a nuestros recursos, creamos, modificamos, adecuamos y transformamos productos y servicios y llevamos en forma de satisfacción al mercado, sin satisfacción no hay demanda, si no hay demanda no hay negocio y no hay empresa.

La muestra es la que nos garantiza los productos que hay que lanzar y en que momento y el precio más conveniente y con los medios de apoyo necesario para acercar el producto al cliente y el cliente al producto (técnicas de impulsión). Ej: Adolfo Domínguez en Japón.

% **Internacionalización**: transacciones económicas en las que participan países o estados a través de acuerdos de bilateralidad comercial, operaciones que están sujetas a las normas nacionales e internacionales que regula este tipo de comercio o transacción.

% **Normas**:

- Nomenclatura:
- Sistema armonizado o de la codificación arancelaria:

ÿ ÿ ÿ ÿ ÿ ÿ ÿ ÿ ÿ

- Incoterms 2000 Icc.
- UCP 500: norma internacional que regula el crédito documentario en el pago.
- Contrato internacional de C / V ó Contrato internacional de C / V de mercaderías ó Contrato de Viena ó Contrato de Naciones Unidas: tiene 103 artículos.

Política aduanera exterior

Fomentar libre

salida de mercancías

% Pero en la actualidad , la importación está más restringida y controlada

% **Aduana**:

% mercancías: licencias

% mercancías: certificación (calidad)

% mercancías: control despacho aduanero

% Origen de mercancías:

Esta vinculado a convenios formales para fomentar el libre cambio. En función de esto las aduanas intentan reducir al máximo los aranceles. Según esto hay mercancías:

% No preferenciales: es de máxima competencia con un sector productivo de la UE.

% Preferenciales:

- Cuando el acuerdo preferencial está orientado al intercambio como un interés de países que en un corto plazo pertenecerá a la misma estructura aduanera.
- Cuando provienen de países en vía de desarrollo que pueden ser puntos estratégicos para que nuestras estructuras se potencien aun más.

Las reglas en origen están supeditadas a la presentación de un documento (estandarizado).

- Certificado de origen (cámara de comercio)
- EUR (para intercambios de la UE con aquellos próximos y de futura incorporación países del Este)

se expiden en las aduana

- Form. A: se suele expedir desde los ministerios y siempre en países en vías de desarrollo. Nunca en países desarrollados.

¿Como se consigue otorgar origen a una mercancía?

– Se otorga origen directo a toda mercancía producida en este país (se justifica a través de las cámaras de comercio).

– En mercancías importadas que se vayan a incorporar a un proceso productivo español para dar lugar a un prod. enteramente español (siempre que la transformación sea suficiente).

* (Transformación suficiente, la acción que se le esta desarrollando al producto es de menor valor que la transformación sustancial que le haríamos. Los gobiernos son los que establecen que tipo de transformación es suficiente).

Ej: a la hora de montar un coche, lo único que hago es ensamblar productos españoles y de fuera... pero la transformación es suficiente.

El contingente arancelario: = contingente aduanero. Interesa la importación controlada.

Es cuando se fija un volumen determinado de mercancías no comunitarias que se quieren importar. Y a éstas mercancías se las quiere beneficiar con una reducción (total/parcial) de los impuestos arancelarios.

Estas acciones suelen ser puntuales y en función de una conveniencia.

El tipo de mercancía que se someten a este contingente aparecerá en el BOE (en los TARICs para ese periodo). La licencia la otorga la Dirección 21 de la Comisión Europea.

Para evitar fraudes, dependiendo de cada empresa, se puede precisar una garantía (un aval) que ha de ser depositado (no vaya a ser que lo pida y luego no lo use, bloqueando su uso por parte de otra empresa).

Franquicias arancelarias:

Significa la eliminación total del arancel para determinadas mercancías en función del destino final que se le va a dar a esta. Ej: casos puntuales como herencias, fines humanitarios...).

Depósitos aduaneros:

Son recintos de almacenamiento, que están bajo el control de la aduana y que permiten la estancia de mercancía no comunitaria y que mientras estén en ellos no van a pagar aranceles. Pueden ser públicos ó privados y exigen llevar una contabilidad del valor de las mercancías que entran y salen.

¿Cuándo se pueden usar?:

Cuando realmente le operador justifique el no tener dinero o aval para proceder al despacho de la importación mientras que no tenga el producto vendido. Y se solicitan en la dirección general de aduanas. El único coste que tiene, las tarifas de almacenamiento (casi inexistentes).

Transformación bajo control aduanero:

Significa que una empresa solicita un régimen específico (ante la aduana) en la que la empresa importadora, solicita que no le graven la mercancía mientras no la transforme, (por lo que soportara menos aranceles). Ej: mármoles.

Es importante identificar el periodo de tiempo para dicha transformación.

Zonas francas:

Mientras que el depósito aduanero es solo para almacenamiento, la zona franca permite realizar transformaciones (siempre y cuando no vayan en contra de la naturaleza). Permite mercancías comunitarias y extracomunitarias. Dentro de ella se puede utilizar y consumir el producto.

Perfeccionamiento activo:

Es la importación temporal de mercancías no comunitarias en la que existe la suspensión de los derechos arancelarios ya que esta va a ser reexportada, o bien al territorio aduanero de origen ó a otro. El producto que se desenvuelve es el producto de compensación. Y se llama técnicamente sistema de suspensión.

- ◆ Montaje
- ◆ Ensamblaje
- ◆ Adaptación
- ◆ Reparación
- ◆ Puesta a punto

Perfeccionamiento pasivo: es el otro lado de la operación.

Es la exportación temporal de mercancías para esa transformación.

Medios internacionales de cobro y pago: contrato internacional de C/V, (acuerdo de voluntades).

% **PRECIO:**

% **Escandallo:**

- + Precio de la mercancía
- + Margen comercial
- + Varios (embalajes especiales..., cosas de más)
- Deducciones
- + Precio embalaje
- + Transporte interior
- + Manipulación
- + Almacenaje
- + Seguro interior
- + Gastos de financiación
- + Seguro de cambio
- + Gastos bancarios
- + Obtención de documentos
- + Despacho de puesto
- + Despacho de aduana
- + Gasto gente aduana
- + Correos, tfono, fax, e-mail
- + Coste del consignatario
- + Carga
- + Estiba (colocación perfecta de la mercancía dentro del barco)
- + Transporte internacional
- + Seguro principal
- + Supervisión

% El escandallo es para ti no se lo enseñas a nadie y todos los datos se traspasan a la pro forma.

% Factura Proforma: Fija compromiso legal para el que exporta o expide pero no es de validez legal.

&Contenido:

Nombre exportador ó expedidor.

Nombre importador ó introducción.,

Consignatario

&Términos:

– Datos operativos:

% Descripción mercancía

% Cantidad

% Valor

% Acondicionamiento

* Sin olvidar hay que poner el valor total en unidades, número de referencia del producto, el tiempo de validez de la oferta (divisa) y se hace el mismo día que el escandallo.

* Al final de esta factura hay que poner el **procedimiento** que es que al recibo de la factura proforma si el importador esta de acuerdo con la factura gestiona con su banco un crédito documentario, al recibo por parte del exportador del aviso de apertura de un crédito documentario el exportador gestionara con su banco un *performance bond* hasta un 2% que será ejecutado por el importador en el caso de que las mercancías no lleguen al destino.

% Contrato internacional de C/V:

% Fijar precio en cifra, letra y divisa

% Fijar condiciones de entrega o Incoterms

% Fijar cláusula de reserva de dominio

(si no te paga la mercancía y la ha

revendido esa mercancía todavía es tuya)

% Fijar condiciones de pago

% Fijar forma de pago

% Factura comercial definitiva:

De obligada presentación en la aduana y si no ha habido modificaciones es un calco de la *proforma*, desaparece el tiempo de validez de la oferta y el procedimiento.

Factura consular: la misma factura que se lleva a la cámara de comercio, donde un funcionario certifica la factura y así se lleva al consulado del país de destino el cual la valida. Ej: países centroamericanos, arabes...

Condiciones de pago:

% Contado: 30 días de la fecha de la factura.

% Plazos: c/p: 30 días a un año

m/p: 1 a 5 años

l/p: + de 5 años

% A un hecho determinado: me pagaras cuando haga algo determinado. Ej: me pagas cuando salga el barco, cuando llegue a Calí...

* El pago se hará a través de la banca, vía postal, por medio de transporte o por día consular.

% Formas de Cobro / Pago:

• Transferencia bancaria:

% Simple: mandato que el ordenante da a su banco para que este envíe una determinada suma de dinero a la cuenta que el beneficiario le ha indicado.

% Documentaria: transfiere la cantidad que le tiene que abonar pero para retirar esa cantidad le tiene que entregar una factura, recibo...

* Nunca garantiza el cobro y son posteriores a la entrega de la mercancía.

• Orden de pago:

Solicitud del ordenante a su banco para que el banco importador a través del banco corresponsal en el país del beneficiario ponga a disposición del beneficiario una determinada cantidad de dinero. Se liquidan por caja del banco contra recibo y comprobando identidad del beneficiario. Pueden ser revocables, irrevocables, simples, documentarias, directas e indirectas.

% Revocables: se pueden modificar.

% Irrevocables: se pueden modificar si las 2 partes están de acuerdo.

% Simple: solo se presenta un recibo.

% Documentaria: se exige la presentación que sostenga que la acción ha sido realizada.

% Directa: el pago se hace al mismo banco.

% Indirecta: cuando se utiliza otro banco al del emisor.

* Riesgo: Simple: confianza, aplazamiento, parcelación.

Documentaria: al ser revocable una de las partes puede anular esa orden de pago.

- Remesa:

Financieros

Documentos

Comerciales

% Simple: el exportador lleva a su banco un documento financiero y le pide que en su nombre haga la gestión de cobro, este documento financiero va a nombre del librado. El banco del exportador nombra en destino a su banco corresponsal y se pone en contacto con el importador y le solicita el cobro de la operación.

* Timbre no tiene valor internacional.

% Documentaria: el librador va a su banco y le entrega un documento financiero más documentos comerciales necesarios para desaduanizar, el bco. envía el efecto por datos a su banco corresponsal y este se los presenta al librado y si lo acepta te entrega los documentos comerciales que necesitas para desaduanizar.

* El problema es que la mercancía ya esta en destino cuando se emite los documentos y si hay impago tu te encargas de el almacenaje y luego el importador negociara a la baja.

- Cheque:

Giro que hace el titular de una cuenta corriente contra la misma a favor del exportador,: librado o tenedor retirando todos o parte de los fondos en poder del banco importador.

*Riesgos: el cheque se emite después de haber enviado la mercancía, se puede perder, estropear o no haber salidas de divisas o no tener saldo.

– Cheque bancario: ordenante va a su banco y hace un mandato por el cual le permite retirar total o parcial los fondos disponibles en un 3º banco. Pueden ser, a la orden, nominativos o al portador.

* Riesgo: solvencia del banco...

! Siempre esta el riesgo de que el estado del importador no deje salir divisas.

- Billetes de banco extranjero:

Muy malos, lo peor. Falsos, fuera de circulación...

- Crédito documentario:

Cuando se diseña bien, **asegura el cobro.**

* *Crédito documentario irrevocable, confirmado y pagadero por cajas de banco en España.*

Contratación Internacional

- Concepto: todo acuerdo de voluntades pactada por 2 ó más partes con domicilios en territorio o estados diferentes en virtud de este acuerdo el exportador transmite el derecho de uso del objetivo o cosa del

contrato obligándose a entregarlo en perfecta condiciones de calidad, pactadas (calidad, cantidad, fecha entrega / llegada, precio, forma y condiciones de pago, divisas).

El importador al recibir la propiedad se obliga a recepcionar y pagar el precio en la forma y condiciones pactadas. Todo ello de acuerdo a la legislación expresamente pactada o en su defecto acogidas a su derecho internacional.

- Características: libre consentimiento protegida por el derecho pactamos para evitar el intrusismo.
- Principios:

A. Autonomía de la voluntad de las partes.

B. Buena fe contractual.

C. Cumplimiento pactado legalmente.

D. Diligencia con arreglo a los usos y costumbres de cada sector.

- Documentación:

A. Carta de intenciones.

B. Precontrato.

C. Opciones.

D. Oferta.

5. Perfeccionamiento del contrato: surge con el concurso o suma de voluntades de la parte contratante. Oferta + Aceptación = Contrato

6. Contenido del contrato:

A. Etapas de contrato:

- Gestación.
- Formación.
- Extinción.

B. Elementos personales:

- Físicos
- Jurídicos

C. Elementos reales: bienes o derechos del contrato en cuestión (cantidad, precio, fecha de entrega, lugar de entrega).

D. Elementos formales: el contrato puede ser verbal o escrito, los contratos pueden ser de mutuo acuerdo, bilaterales, oneroso sin o con coste, obligatorios, aleatorios, translativos de dominio y en términos generales un contrato se va a descomponer en cláusulas que son las siguientes:

- Precedente.

- Definiciones (física o jurídica).
- Objetivos y fines del contrato (te vendo la mercancía y tu haces lo que quieras con ella).
- Información y documentación (correspondencia ordinaria (correo), urgencia (tlfono, fax, e-mail, satélite).
- Precio y condiciones de pago en la divisa indicando bancos y los documentos para poder cobrar.
- Penalizaciones (nunca superar el 15% por que si lo superas perdemos más que ganamos).
- Fuerza mayor e impuestos.
- Autorización y permisos oficiales (el gobierno tiene la ultima palabra).
- Legislación aplicable (tribunal de justicia que entienda del caso).
- Tribunales competentes (arbitrajes en la que se fija reglamento, nº de árbitros y el tipo de laudo, el exquator convierte al laudo en sentencia).
- Idioma (elegir uno el que de fé).
- Cuestiones varias.
- Resolución del contrato.
- Entrada en vigor.
- Garantías (calidad de uso) para el territorio tuyo no para que lo revendas.
- *****

PRACTICA

(TEORÍA)

Bco. Exportador Bco. Importador

Dirección Dirección

CIF IF

Apoderado Apoderado

Nº c/c Nº c/c

PRACTICA

(aceite picual virgen extra)

GRP Consulting Internacional

BSCH

Pl. San Bartolomé, 48

28004. Madrid.

B-001234

Pedro A. M.

Cta:001200212

52251252322

Transporte: traslado de la mercancía desde un punto a otro.

Fase técnica: – protección física

elementos

– protección jurídica

pólizas

Fase dinámica:

medios de transporte

tipos de transporte

personas

infraestructuras

documentos

% **Protección física de la mercancía:** estudio que el transporte realiza sobre las mercancías con el principal objetivo de proteger mercancías, transporte y manipulación.

% **Envase:** unidad que sirva para dosificar la mercancía tanto para la venta como para la protección de esta.

% **Embalaje:** elemento que sirve para proteger la mercancía mientras dure el transporte para que sea efectivo hay 6 criterios:

- disminuir riesgo a las personas que lo manipulan.
- facilitar inspección aduanera.
- coste sea interpretado como un valor añadido mas que como un sobrecoste.
- duradero.
- admite marcos y rotulado.
- contribuya al más ágil y fácil manejo de los medios de manipulación que van a interactuar.

% **Manipulación:** elemento cuyo objeto principal es el de que la mercancía sea manejada adecuadamente mientras dure el desplazamiento y mientras se encuentre en los almacenes y terminales de carga. Medios de carga:

- cuchara de carga
- mangueras de expulsión
- carretillas de uñas y transpaletas
- equipo para mover contenedores
- plataformas roll-trainers

% **Estiba:** colocación de la mercancía en el interior de un vehículo y para que este bien estibada hay 4 características:

- aprovechar el máximo del espacio de ocupación (coeficiente de estiba).
- evitar daños al vehículo y mercancía.
- disminuir las cargas o concentrar las cargas.
- aumente de forma directa el trincado posterior.

% Almacenamiento: estacionamiento en fase inicial o fase terminal de la mercancía a la espera o al final del transporte. 3 tipos:

- almacenes de gravedad
- almacenes semiautomáticos
- almacenes automáticos

Embalaje: pallets y contenedores = unidades superiores de carga o unidades superiores de transporte.

Pallets: plataforma de madera en la cual se puede agrupar mercancías sobre ella y admitiendo un flejado (plástico que envuelve toda mercancía) posterior.

– doble entrada – 4 entradas – reversible

– con alas – funcicizados

– remontable: poner pallets encima

% Medidas: pallet universal (USA): 1000 x 1000 mm.

1200 x 1000 mm.

EU (europallet) : 120 x 80 cm.

Contenedores: cajones paralelepipedos, tienen que estar normalizados internacionalmente, sujetos a la normativa ISO.

% Medidas:

- ♦ largos: 20,30,40,45,48,53 pies. Medidas standards 20 y 40 pies.
- ♦ ancho: 8 pies, 8 pies 6 pulgadas.
- ♦ alto: 8 pies, 8 pies 6 pulgadas, 9 pies 6 pulgadas.

20 pies = 6 metros

% Tipos:

% Igloos: utilizados en carga aérea, normativa ISO e IATA. (TEU y FEU)

%Largo 12 m externos son open-side en los estándar box en el TEU y FEU.

% Open-top: contenedores FLAT es un royo de tela en la parte superior o con 2 hojas en la parte superior.

% Caja móvil: swarp boddy.

% Contenedores frigorificados: REFFER

% Contenedores de temperatura controlada (isotermo)

% Contenedores de granel.

% Trabajar con contenedores: FCL (todo el contenedor para el)

LCL (contenedor carga agrupada)

% **Protección jurídica:** no hay ninguna póliza en el mercado con cobertura 100% para que la póliza pueda actuar es necesario o imperativo de comunicar el siniestro en menos de 48h. Todo transporte obligatoriamente tiene que llevar póliza de seguro pero no hace falta que cubra el valor de toda la mercancía. Para que tenga vigor:

- indemnizatoria 2. bilateral

3. adhesión 4. oneroso

5. aleatorio 6. gestiona de buena fe

7. subrogatorio

&4 tipos de póliza standar:

- póliza especial o de viaje, solo para un trayecto.
- póliza abierta o tiempo negociado.
- póliza o for fait cubre un capital fijo y un garantizado para x viajes pero no por tiempo.
- pólizas flotantes: negociar valor, tiempo, desplazamiento.....de forma global.

TRANSPORTE

% **AEREO:** no cubre el dolo, negligencia, retrasos, ni mala estiba, ni deficiencia en el embalaje, ni influencia temperativa, ni agua de lluvia, ni vicio propio, ni oxidación, ni medios sanitarios o de desinfección, contrabando, embargo, merc. peligrosas, ni corrosivas, ni causas de fuerza mayor.

El tiempo desde que la mercancía esta cargada en el avión hasta que se destrinca debe estar sujeta a los convenios AWB, FIATA de Ottawa.

Marítimo: pólizas inglesas ! pólizas que están aprobadas por el Instituto of London Underbrites. pólizas del instituto de cargo ingles, cláusulas: A = ICCA

B = ICCB

C = ICC

Que recogen estas cláusulas – incluidos todos los riesgos que explícitamente no se hayan excluidos de la cobertura, tiene mas duración en el tiempo y mas cobertura en el desplazamiento.

ICCA: excluye de forma explicita la conducta dolosa del asegurado, perdidas, derrames y mermas en el volumen e incluso cuando se deban por la propia naturaleza de la cosa, daños, insuficiencia del embalaje o la adecuación del mismo, vicio propio, demora, daños producidos por causa nuclear, la innavegabilidad del buque, terrorismo, artefacto de guerra, huelgas, ni manifestaciones ni nada que se parezca.

Dentro de las pólizas especiales están:

- ◆ Institute War cargo (de guerra)
- ◆ Institute Frozenfood (o A)

– Póliza española marítima: cubre ! riesgos del mar, perdida total, por contribución, averia gruesa, gastos

fortuitos y de fuerza mayor mientras se ocasionaba el viaje de muelle a muelle, desplazamiento por vías inherentes a la principal, la carga en cubierta, transbordo, en tiempo 15 días para notificar el siniestro.

% **TERRESTRE**: cubre todo el trayecto. Cubre ! incendio, rayo, explosión siempre que no fuera por causas provocadas, accidente de vehículo siempre y cuando fuera debido por caída, colisión, choque, vuelco, descarrilamiento, lluvia, nieve, avalancha, corrimientos de tierra, desprendimientos, roturas, caída de puente, hundimiento de la vía y por agua de mar en temporal, pérdida total del vehículo, avería gruesa, naufragio, la pérdida de la embarcación, varada, embarrancamiento, colisión y abordaje, robo en cuadrilla y a mano armada y el accidente aéreo.

% **Tipos de transporte**:

% Multimodal: la mercancía hasta que llega al final esta es transportada en diferentes medios de transporte aunque todo este contemplado en un único documento.

% Sucesivo: mercancía pasa de un medio de transporte a otro y cada medio lleva su propio documento.

% Combinado: cuando la mercancía se carga en un medio de transporte que va hasta el punto final pero para alcanzarlo requiere un transporte internacional en el cual se cargara el vehículo y la mercancía como única unidad de carga.

% **PERSONAS**:

~ Marítimo: figura de naviera, dueña de los buques, consignatario (aprovisiona al buque y la que define cual debe ser las líneas de explotación comercial, transitorio (3'), suministra de carga a la línea comercial y fletador de la compañía especializada en algunos buques completos.

~ aéreo: agente de carga (IATA), explotador de la línea comercial de carga suministrándola de carga, consignatario aéreo (compañía almacenista y de manipulación).

~ Terrestre: compañía de transporte por carretera o ferrocarril.

– **Topología y costes**:

~ Tipos: aéreo

~ Tarifas:

- Handing express (HES): se cotiza por peso o volumen.
- Corates: especiales para exportac. – importac. de mercancías (solo aviones de mercancías) cotiza por peso, volumen o espacio en bodega. Rates.
- Tarifas especiales aéreas (TRG): para animales vivos (250 % de incremento) para pollitos de menos de 72 horas de vida, restos humanos (incremento 400 %), mercancías valiosas (incremento 300% con el condicionante que la póliza del seguro tiene que estar pagada previa carga).
-

% **MARITIMO**: específicos en carga general y porta contenedores.

Costes en función de línea regular o conferencia de **fletes**.

Flete básico 850.000 US, recargos (7% de descuento), recargos especiales (2% – 3%).

Si se excede en el peso \ volumen se penaliza con mas del 80% del flete básico, si el flete se paga en destino el

incremento del flete básico puede llegar a ser del 3% y si se cobra el servicio en moneda distinta se cobra una comisión del 1% sobre el flete básico.

FIO (free in & out): barco con gasolina, tripulación pero sin carga ni descarga.

FIOS: ni estiba ni desestiba.

FIOST: ni trincado ni desentricado.

~ **Terrestre:**

- ◆ Retorno: conseguir la mejor oferta porque el camión tiene que volver y se descuenta, 47% y 50%.
- ◆ Ferrocarril: tarifas por grupaje o contenedor completo.

ferrutaje: vagones que están dispuestos a que entre un camión.

Si pasa el transporte de los 1000 – 1200 Km. es mas rápido el camión que el tren.

~ **Documentos:**

- ◆ Marítimo: B\L (embarques oceánicos), SWB (zona pacifico), IWW (transporte principal el barco y atraviesa zonas terrestres para minimizar tiempos).
- ◆ aéreo: AWB
- ◆ Carretera: CMR
- ◆ Ferrocarril: CIM
- ◆ Multimodal: cualquier anterior + combinado en aéreo = combined + FIATA.

1

internos / propios

terceros

Comercio Interior

IBEEM (Intercambio de Bienes Entre Estados Miembros)

Comercio Exterior

Comercial / jurídico

Comercio Internacional

M – S – C

Compensación

Monetaria

Condición de

entrega

Genera documento libre (349), recapitula el I.V.A. comunitario

1 operación

varias operaciones

En un año y se supera los 19.000.000 automáticamente acompaña fiscalmente la C/V, el Intrastat.

TLC

Ceuta

Melilla

Canarias

4 normas internacionales en la C/V:

- Incoterms 2000 Icc
- Normativa ISO
- Modalidad de cobros / pagos (Reglas de usos uniformes)
- Normativa

OMC

CCI (Cámara Comercio Internacional)

M / S / C

UE X Irak

3º país

Bco. Bco.

Exportación Importación

Unidad Monetaria

Divisa

Especial compensatoria

No hubiera (Donación)

Exp.

Carga

Carga

Imp.

C – D

E – F

Acuerdos específicos de cada E.M.

Armonizado en la UE

E

L

E

M

E

N

T

O

S

C

L

A

S

I

C

O

S

SIEMPRE

ESPECIAL

TARIC

Informe arancelario

Compensación

Mod. especial

Bco.

UE

Bco.

3º

pago

divisas

Desde

Docum.

Costes

Riesgos Transporte interno.

(compra internac.)

E , F

DVI

DUA import.

HC – 10

Si se requiere

productos que entran

para determinar productos

1 año

Territorio Aduanero

producto

producción

I + D

recursos económicos

RR HH

Competencia

Demanda

Impacto

Cobertura

Riesgo

Contrato C/V

Utilización doc. – operativo

Contratos mercantiles

Resolución conflictivos

Documental = O

Física = D

T. A.

Importación

T. A.

Exportación

Precio fabrica

Precio EXW

T-3 Destino

Empresa

Mercado

necesidad + cap. selección + momento

satisfacción

– Estrategia

– Política

– Planes de acción

Universo

muestra

21 secciones

99 capítulos

5.019 partidas base

Millones subpartidas

1 – 83 naturaleza

84 – 99 función

capitulo

partida base

sistema armonizado

nomenclatura combinada

TARIC (arancel integrado UE)

6 dígitos todo el mundo

8 dígitos para UE

– Producto más idóneo es el que marca la muestra

- Exportación definitiva
- Exportación temporal
- Exportación en transito

Perfeccionamiento

pasivo

Reg. Aduaneros

Reg. Comerciales

Destino importación

Importación bajo control aduanero

Perfeccionamiento activo

Depósito aduanero

Importación definitiva

Importación temporal

Importación en transito

Contingencia arancelaria

Franquicias arancelarias

Zonas francas

Depósitos fiscales

DUA/DV1/C-10

Exp.: documentos + coste + física

Imp.: documentos + costes + física

Identificar valor aduana

Identificar origen

Identificar deuda aduanera

/

Acciones permitidas

mercancías/servicios/capitales/prop. intelectuales

divisas/compensación/ni divisas ni compensación

HASTA

DESDE

documento/transporte/riesgo/coste

Bco.

Importador

Bco.

Export.

Exportador

Beneficiario

Residente en A

no residente en B

Importación

Ordenante

Residente B

no residente en A

Precio total de la mercancía

+ Desestiba

+ Descarga

+ Despacho puerto en destino

+ Despacho aduanas

+ Derechos arancelarios

+ Derechos fiscales o impuestos especiales (alcohol, tabaco..)

+ Manipulación

+ Despachos aduaneros

+ Agentes de aduana en destino

+ Almacenaje

+ Documentación

% Fecha

% Formas y condiciones de cobro/pago

% Bancos participantes

% Firma y fecha de los apoderados

% Documentos de la operación

% Seguro de transporte

% Factura certificado de origen

% Fijar responsables por retrasos, por falta de cantidad, conformidad y consecuentemente las indemnizaciones y la forma de satisfacerlas

Letra de cambio

Pagare

Cheques

Recibos

Otros similares

Facturas

Doc. transporte

Doc. verificación

Packing List

Exportador = librador

Importador = librado

Sanmwa Bank Tokio

Kamicha-Cho Mori Bldg, 2

Fl 4-2-20. Toranomom.

Minatoku.105

A-789456

Mr. Marukata Miyoshi

Cta:0001 0001

11 66452211

puertos

terminal de carga

marítimas

aéreas

terrestres

multimoda

sucesivos

combinado

marítimo

aéreo

ferrocarril

carretera

multimodal

marítima

aérea

terrestre

envase

embalaje

manipulación

estiba

almacenaje

medios

infraestructura

2.40 m

*

*

Cantidad (nº producto)

Envase

Embalaje (cajas x pale, pale x contenedor)

Tipo de contenedor (20, 40 pies, nº contenedor y si va completo)

(FCL si va lleno el seguro te devuelve pelas)

Propietario de contenedores

Medio de transporte recomendado (Barco: nombre y bandera)

(empresa transportista, dirección, cif, apoderado)

Compañía de seguro (empresa, dirección, cif, apoderado, tipo de póliza)

Empresa transitoria

Consignatario (persona que despacha en destino por nosotros)

Peso bruto/ neto/ volumen

Lugar de carga

Lugar de despacho

Lugar de descarga

Duración de la travesía

CONTRATO DE C/V

DESDE

HASTA

Pago: forma, condiciones según Incoterm

Producto – N° Ref. – Partida Estadística

*Aduana Destino

(código)

Importador

Ordenante

Empresa

Dirección

IF

Apoderado

*Aduana Salida

(código)

Exportador

Beneficiario

Empresa

Dirección

CIF

Apoderado

IMPORTADOR

Pago: Crédito documentario (UCP 500).

Incoterm: CIF Tokyo (ICC 2000).

Aceite picual virgen extra – PET 0012 – 1509101000

Aduana de Salida: situada en el puerto Marítimo de Algeciras 1131 (Spn)

EXPORTADOR

Oleicola Madrileña

C/ Avda. de la Vega, 30

28009. Madrid.

B-28003472

Pedro A.M.

6 m

TEU

P.V.P. = 1000, 1500 pallet

18

o

25 cm.

1,70 m.

Mar = B\L

aéreo = AWB

Terrestre, Carretera = CMR

Terrestre, Ferrocarril = CIM

2.55 m

Medidas internas:

5.85 m

2.32 m

2.35 m

Terminal de carga

Compañías aéreas vehículos

- Mercancías
- Courier (contenedores)
- Mixtas (personas y bultos)

Flete se forma por flete básico, recargas por gestión y operaciones del buque, descuentos por facilitar la carga completa y recargas por mercancías especiales

Animales vivos, mercancías peligrosas, si una unidad supera los 12m de largo o tonelada de peso.

- + Certificaciones
- + Permiso de importación
- + Costes de financiación
- + Gastos bancarios
- + Seguro de cambio
- + Correo, tfono, fax
- + Transporte internacional
- + Seguro interior
- + * Varios