

UF 1757: Información y gestión operativa de la compraventa internacional

Elaborado por: M^a Carmen Gastalver Robles

Edición: 6.0

EDITORIAL ELEARNING S.L.

ISBN: 978-84-16557-25-7

No está permitida la reproducción total o parcial de esta obra bajo cualquiera de sus formas gráficas o audiovisuales sin la autorización previa y por escrito de los titulares del depósito legal.

Impreso en España - Printed in Spain

Presentación

Identificación de la unidad formativa

Bienvenido a la Unidad Formativa 1757 "Información y gestión operativa de la compraventa internacional". Esta unidad formativa forma parte del Módulo Formativo 1009_3 "Negociación y compraventa internacional" que pertenece al certificado de profesionalidad COMM0110 "Marketing y compraventa internacional" de la familia profesional Comercio y Marketing.

Presentación de los contenidos

La finalidad de esta unidad formativa es adquirir conocimientos necesarios para realizar la gestión administrativa y financiera, así como la de los medios de cobro y pago en las operaciones de comercio internacional.

Objetivos

Al finalizar esta unidad formativa aprenderás a:

- Obtener información del marco legal y fiscal internacional en el que se realizan las operaciones de comercio internacional habitual de las empresas:

UF1757: Información y gestión operativa de la compraventa internacional

- Definir y utilizar sistemas para el tratamiento de la información-documentación relativos a las operaciones de comercio internacional.
- Realizar la gestión operativa de la compraventa internacional confeccionando la documentación requerida conforme a la legislación aplicable.
- Efectuar el control de la gestión operativa y documental de la compraventa internacional, mediante la utilización de medios físicos e informáticos.

Índice

UD1. Marco económico, político y jurídico del comercio internacional

1.1. Comercio interior, exterior e internacional.....	13
1.2. El sector exterior español.....	15
1.2.1.Comercio de productos, servicios e inversiones.....	17
1.2.2.Relaciones comerciales por países y sectores	18
1.3. Balanza de pagos y otras magnitudes macroeconómicas	19
1.4. Organismos Internacionales.....	29
1.4.1.Organización Mundial de Comercio. GATT	33
1.4.2.Fondo Monetario Internacional.....	36
1.4.3.Grupo Banco Mundial	37
1.4.4.Conferencia de Naciones Unidas sobre Desarrollo (UNCTAD).....	38
1.5. La integración económica regional. Principales bloques económi- cos.....	40
1.6. La Unión Europea.....	44
1.6.1.Política comercial comunitaria.....	46
1.6.2.Mercado único	48

UD2. Barreras y obstáculos a los intercambios comerciales internacionales

2.1. Barreras arancelarias	59
2.1.1. Arancel de Aduanas	60
2.1.2. Tipos de derechos arancelarios	63
2.1.3. Exenciones o bonificaciones: incondicionadas y condicionadas	67
2.2. Barreras no arancelarias	74
2.2.1. Medidas cuantitativas: contingentes a la importación, restricciones voluntarias a la exportación, medidas de efecto equivalente	75
2.2.2. Barreras técnicas, sanitarias, medioambientales. Normalización, homologación y certificación: objetivo y finalidad, instituciones de homologación, productos y procedimientos de homologación, certificados, certificación de seguridad y patentes, licencias y otros documentos	76
2.2.3. Barreras fiscales	83
2.3. Medidas de defensa comercial	90
2.3.1. Medidas antidumping	91
2.3.2. Medidas antisubvención	93
2.3.3. Medidas de salvaguardias	94

UD3. Fuentes de información en el comercio internacional

3.1. Información de comercio internacional	105
3.1.1. Información comercial de clientes y proveedores internacionales	105
3.1.2. Información de los países de origen y/o destino	107
3.1.3. Información de apoyo a la internacionalización de la empresa	111
3.2. Canales y fuentes de información en el comercio internacional	112
3.2.1. Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX)	114
3.2.2. Cámaras de Comercio	117
3.2.3. Oficinas comerciales	120
3.2.4. Asociaciones Empresariales	121

3.2.5. Entidades Financieras	122
3.2.6. Organismos Internacionales.....	125
3.2.7. Agencia Tributaria. Dirección General de Aduanas	126
3.3. Buscadores y bases de datos Online en el comercio internacional..	127
3.4. Gestión de la información de comercio internacional.....	128
3.4.1. Técnicas de archivo y actualización de la información	129
3.4.2. Criterios de organización y archivo de la información	131
3.4.3. Elaboración de bases de datos y aplicaciones informáticas	133

UD4. Búsqueda y gestión de clientes y proveedores en comercio internacional

4.1. Localización y búsqueda de clientes/proveedores internacionales...	143
4.1.1. Directorios, portales y guías multisectoriales	144
4.1.2. E-market places sectoriales y otros.....	147
4.1.3. Ferias internacionales: ayudas a la externalización de las empresas	149
4.2. Clasificación de los clientes/proveedores y criterios de organización ..	151
4.2.1. Frecuencia de compra/venta.....	153
4.2.2. Volumen	153
4.2.3. Rentabilidad.....	154
4.2.4. Otros.....	154
4.3. Tipos de archivos de los clientes/proveedores	155
4.3.1. Principal	157
4.3.2. Secundario	157
4.3.3. Físico	158
4.3.4. Informático.....	159
4.4. Confección de fichas y bases de datos de clientes y proveedores ..	160
4.4.1. Elementos	164
4.4.2. Codificación.....	164
4.4.3. Modelos	165

4.4.4. Aplicaciones informáticas aplicadas a la confección de fichas y bases de datos de clientes y proveedores	166
4.5. Control de clientes/proveedores internacionales	168
4.5.1. Frecuencia de pedidos	169
4.5.2. Consumo	170
4.5.3. Tamaño de los pedidos	171
4.5.4. Variaciones en compras/ventas	171
4.5.5. Cumplimiento de plazos y condiciones de pago, entrega y otros	172
4.5.6. Incidencias	172
4.5.7. Rentabilidad	173
4.6. Creación de sistema de alertas de nuevos clientes/proveedores	174
4.7. Reclamaciones en las operaciones de compraventa internacional	175

UD5. Condiciones de la compraventa internacional

5.1. Operaciones de compraventa internacional	185
5.1.1. Obligaciones de las partes que intervienen	187
5.2. Cláusulas generales del contrato de compraventa internacional .	189
5.3. Condiciones de entrega en el comercio internacional, INCOTERMS	194
5.3.1. Concepto	194
5.3.2. Finalidad y alcance	195
5.3.3. Aspecto contractual de los INCOTERMS	196
5.3.4. Utilización de los INCOTERMS según la modalidad de transporte, el tipo de operación y el medio de pago o cobro internacional	196
5.3.5. Revisiones. Análisis de los INCOTERMS	197
5.3.6. Clasificación de los INCOTERMS en grupos	200
5.3.7. Obligaciones de comprador y vendedor según INCOTERMS	206
5.3.8. Transmisión de costes y de riesgos	212
5.4. Interpretación práctica de cada INCOTERM	214

UD6. Elaboración de ofertas en comercio internacional

6.1. Proceso comercial en las operaciones de compraventa internacional.....	231
6.2. Oferta internacional.....	234
6.2.1. Información básica de la oferta	235
6.2.2. Elaboración.....	237
6.2.3. Presentación	240
6.2.4. Negociación de la oferta comercial	240
6.2.5. Importancia de la tarifa de precios en la relación de compra-venta.....	245
6.2.6. Condiciones de entrega y tarifas de precios.....	247
6.3. Elementos de la tarifa de precios	248
6.3.1. Productos.....	250
6.3.2. Unidad de venta	256
6.3.3. Vigencia	257
6.3.4. Precio y condiciones internacionales de entrega: Incoterms.....	257
6.3.5. Información complementaria, observaciones y aclaraciones.....	259
6.4. Presentación de la tarifa.....	260
6.4.1. Tarifa general de la empresa.....	260
6.4.2. Tarifa personalizada: por país, por cliente	261
6.4.3. Precio e Incoterm.....	261

UD7. Gestión de pedidos y facturación en el comercio internacional

7.1. Proceso documental de la operación comercial.....	277
7.1.1. Información y documentación de la operación a conservar	297
7.2. Orden de pedido.....	297
7.2.1. Contenido	298
7.2.2. Revisión.....	301
7.2.3. Pedido en firme.....	301
7.2.4. Confirmación del pedido	302
7.3. Preparación del pedido. Lista de contenido	304

7.4.	Factura proforma.....	305
7.4.1.	Elaboración.....	308
7.4.2.	Contenido	308
7.4.3.	Presentación	309
7.5.	Factura comercial.....	311
7.5.1.	Función	312
7.5.2.	Elaboración.....	312
7.5.3.	Contenido	312
7.5.4.	Presentación	313

UD8. Aplicaciones informáticas en gestión administrativa del comercio internacional

8.1.	Aplicaciones generales, función y utilidades	327
8.1.1.	Procesadores de Texto	334
8.1.2.	Bases de datos	336
8.1.3.	Hojas de cálculo	339
8.1.4.	Presentaciones.....	342
8.1.5.	Agendas y otros	344
8.2.	Aplicaciones específicas: descripción, funciones y utilización	345
8.2.1.	Área comercial.....	346
8.2.2.	Área fiscal.....	349
8.2.3.	Área administrativa	363
8.2.4.	CRM, Gestor de relaciones con clientes	365

Glosario	375
----------------	-----

Soluciones	383
------------------	-----

Anexo	385
-------------	-----



UD1

Marco económico, político
y jurídico del comercio
internacional

- 1.1. Comercio interior, exterior e internacional
- 1.2. El sector exterior español
 - 1.2.1. Comercio de productos, servicios e inversiones
 - 1.2.2. Relaciones comerciales por países y sectores
- 1.3. Balanza de pagos y otras magnitudes macroeconómicas
- 1.4. Organismos Internacionales
 - 1.4.1. Organización Mundial de Comercio. GATT
 - 1.4.2. Fondo Monetario Internacional
 - 1.4.3. Grupo Banco Mundial
 - 1.4.4. Conferencia de Naciones Unidas sobre Desarrollo (UNCTAD)
- 1.5. La integración económica regional. Principales bloques económicos
- 1.6. La Unión Europea
 - 1.6.1. Política comercial comunitaria
 - 1.6.2. Mercado único

1.1. Comercio interior, exterior e internacional

Podemos definir el Derecho Mercantil, según SÁNCHEZ CALERO, como “la parte del Derecho Privado que comprende el conjunto de normas jurídicas relativas al empresario y a los actos que surjan del ejercicio de su actividad económica”. Sin embargo, esta definición habría que matizarla, ya que aun cuando el Derecho Mercantil regula las relaciones de los empresarios entre sí y entre éstos y sus clientes, la intervención del Estado hace que entren en escena otras ramas del Derecho, tales como el Derecho Financiero y Tributario y, además, hay supuestos en los que no es necesario la intervención de un empresario como podría ser el caso del endoso de un documento cambiario entre particulares, que si bien la figura del empresario no aparece, sí está regulada dicha relación por el Derecho Mercantil.

El Derecho Mercantil surgió en la Edad Media para regular las relaciones entre los mercaderes en el ejercicio de sus actividades, su origen fue consuetudinario, esto es, las relaciones estaban regidas por la costumbre, concepción subjetiva que perdura hasta la codificación mercantil en el siglo XIX, apareciendo las leyes mercantiles, para regular las actividades comerciales.

Existen muchas clasificaciones de comercio, por el objeto, por el medio de transporte utilizado, por la cantidad que se comercializa, pero a nuestros efectos nos interesa aquella clasificación que distingue entre comercio interior y comercio exterior, esto es, por los lugares en los que se realiza. Los consumidores pueden adquirir los bienes en el interior del país o fuera de él, y los productores pueden vender sus bienes dentro o fuera de su país.

Así pues, distinguimos entre:

– Comercio Interior

Es aquel comercio que se realiza dentro de las fronteras de un país. Puede distinguirse entre:

- Comercio mayorista o al por mayor.
- Comercio minorista, al por menor o al detall.

– Comercio Exterior

Es aquel comercio que se realiza fuera de las fronteras de un país y que puede dar lugar a:

- Exportaciones y entregas intracomunitarias. Cuando hablamos de entregas intracomunitarias nos referimos a ventas desde un Estado Miembro de la Unión Europea a otro Estado Miembro de la Unión Europea, y cuando hablamos de exportaciones nos referimos a salida de mercancías desde un Estado a otro país que no forma parte de la Unión Europea.
- Importaciones o adquisiciones intracomunitarias. Cuando hablamos de importaciones nos referimos a mercancías que vienen desde un país tercero que no forma parte de la Unión Europea a nuestro país, y cuando hablamos de adquisiciones intracomunitarias nos referimos a compra en otro Estado Miembro de la Unión Europea.



En muchos libros de texto, cuando se habla de comercio exterior no se distingue entre exportaciones y entregas intracomunitarias, por un lado, e importaciones y adquisiciones intracomunitarias, sino que sólo se utiliza exportaciones e importaciones. La distinción con entregas y adquisiciones intracomunitarias es importante a efectos tributarios y aduaneros, fundamentalmente.

Además, en este punto debemos aclarar la diferencia entre el comercio exterior y el comercio internacional. Aun cuando son términos que se utilizan como sinónimos, el comercio exterior hace referencia a actos de comercio entre

residentes de un país con los de un país extranjero, mientras que el comercio internacional, hace referencia al conjunto de actos de comercio realizado entre entidades públicas y privadas de distintos países.

INTERIOR	EXTERIOR
Mayorista	Exportaciones y/o entregas intracomunitarias
Minoristas	Importaciones y / o adquisiciones intracomunitarias



Empiezan las reuniones para llegar al libre comercio

1.2. El sector exterior español

Las economías nacionales, en un principio, eran proteccionistas, esto es, desarrollaban una política económica en la que primaba la protección de los productos del país poniendo limitaciones a la entrada de productos extranjeros imponiendo aranceles e impuestos a la importación encareciendo el producto de tal manera que no fuera rentable adquirirlos fuera y hubiera que consumirse los productos del país. A este movimiento se le denominó mercantilismo.

Sin embargo, en contra de este movimiento, empieza a surgir la idea de la libre circulación de bienes como algo natural derivada del movimiento de los **fisiócratas**, escuela de pensamiento económico según la cual, el buen funcionamiento de la economía y, por ende, del sistema económico, al ser algo natural, hace innecesaria la intervención del Estado.

Estas últimas ideas influyeron en el pensamiento de **Adam Smith**, por muchos considerados como el padre de la economía, y que postulaba que la libre competencia era el medio más idóneo de la economía. Adam Smith le otorgó una preeminencia absoluta al funcionamiento del mercado y que la solución al funcionamiento de la sociedad descansa en las leyes del mercado y en la interacción del interés individual y la competencia. Fue el gran defensor del **laissez faire**, esto es, la no intervención del gobierno en los asuntos económicos.

Actualmente el modo de organización económica imperante en la mayor parte de los países es la economía de mercado.

En el comercio exterior destacan dos sistemas:

1. Librecambismo. El comercio internacional se realiza entre los distintos países sin ningún impedimento dando lugar a un aumento de la competitividad, al fomento de la competencia y mejora tecnológica y a la reducción de costes y mejora de capital. También denominado sistema libre.
2. Proteccionismo. El Estado controla el comercio exterior limitando o prohibiendo las importaciones con el fin de favorecer los productos y servicios nacionales. También denominado sistema de intervención. Los fundamentos que justifican este tipo de mercados son, entre otros, el fomento de la industrialización y creación de empleo en el interior del país, la protección de la industria como estrategia de seguridad nacional y combatir el déficit entre exportaciones e importaciones.

Los sujetos del mercado son:

1. Los consumidores, que participan en el mercado de los factores ofreciendo trabajo, tierra y capital y comprando bienes y servicios.
2. Las empresas, que participan en los mercados ofreciendo bienes y servicios en los mercados de productos y comprando factores de producción en los mercados de factores.
3. El sector público, que participa en el mercado de factores y en el mercado de productos garantizando que la actividad económica se desarrolle sin obstáculos.

A estos sujetos, anteriormente citados hay que añadir el sector exterior que forma parte del mercado ofreciendo bienes y servicios propios a través de las exportaciones y comprando bienes y servicios de otro país o importaciones.

Este sector exterior se desarrolla más aún en los momentos de dificultad económica de los distintos países que hacen necesario que éstos se adapten a circunstancias nuevas buscando oportunidades más allá de sus fronteras.

La internacionalización de las empresas se convierte en una dinámica necesaria, sobre todo, en los últimos tiempos. A este hecho hay que añadir que en muchas ocasiones se hace necesario acudir a otros mercados para dar cobertura a la necesidad de búsqueda determinados bienes que no pueden obtenerse en un espacio económico limitado.

Esta internacionalización no sólo viene de la mano de las exportaciones e importaciones sino, también de inversiones que se realizan más allá de las fronteras, inversiones que implican una implantación directa en el exterior, ocupando en muchos casos una posición de liderazgo internacional en los respectivos sectores que se representan.

SUJETOS ECONÓMICOS POR SECTORES	
SECTOR INTERIOR	SECTOR EXTERIOR
CONSUMIDORES	IMPORTACIONES EXPORTACIONES
EMPRESAS	
SECTOR PÚBLICO	

1.2.1. Comercio de productos, servicios e inversiones

Ya hemos mencionado que la internacionalización se produce por el intercambio de mercancías y servicios a través de importaciones y exportaciones pero también por las inversiones que realizan las empresas más allá de sus fronteras.

Hay que destacar que nuestro país y dado nuestro proceso de industrialización, se ha visto incrementado nuestro comercio exterior. El incremento de nuestra competitividad da lugar a un aumento de la denominada tasa de cobertura.



La tasa de cobertura es el porcentaje de las exportaciones sobre las importaciones.

Este desarrollo comercial se debe, fundamentalmente, al aumento de la renta producida en España, aumento que da lugar a un incremento de las importaciones y al proceso de industrialización que convierte a España en un país más competitivo a nivel mundial.

Finalmente, las exportaciones muestran un crecimiento dando lugar a un incremento de nuestra competitividad, predominando el sector industrial.

1.2.2. Relaciones comerciales por países y sectores

La balanza de pagos, que más adelante analizaremos, es un documento contable en el que se registran los intercambios realizados entre residentes y no residentes en un período de tiempo determinado que es, normalmente, un año. Una parte de la balanza de pagos la forma la denominada Balanza Comercial, que solo incluye las exportaciones e importaciones de mercancías y cuyo saldo es el resultado de la resta de ambas partidas, esto es, importaciones menos exportaciones, de tal manera que, si hay un superávit significa que hay más exportaciones que importaciones y, si hay un déficit significa que hay más importaciones que exportaciones, ya que las importaciones restan en la balanza comercial y las exportaciones suman en la balanza comercial. Cuando hablamos de importaciones nos referimos a las compras que hace un país en el extranjero y que son consumidos en el país en cuestión, y si hablamos de exportaciones nos referimos a bienes producidos en un país que se venden y consumen en países terceros.

Es importante que la balanza comercial de un país sea positiva, que presente superávit, ya que estarían entrando en el país más recursos de los que salen dando lugar a la incentivación y desarrollo de la economía nacional.

Las relaciones comerciales se pueden estudiar desde dos puntos de vista:

- Por países.

Nuestro país lleva tiempo reorientándose desde un punto de vista geográfico hacia países no comunitarios cayendo las exportaciones a países de la Unión Europea, fundamentalmente en Francia y Alemania, frente a las **exportaciones a terceros países**. Sin embargo, sí han incrementado las exportaciones a Bulgaria, por el incremento de exportaciones de cobre, y a Reino Unido, por el incremento de exportaciones de aparatos eléctricos y equipos generadores de fuerza. Crecen las exportaciones hacia Oriente Medio, destacando las aeronaves, hacia América Latina, por las exportaciones de gasolina y gas, a Australia, por las exportaciones de estructuras metálicas, y Argelia y África, por las exportaciones de bienes de equipo y semifabricadas. Por otra parte, las importaciones cayeron en general tanto dentro como fuera de la Unión Europea.

- Por sectores.

Los principales sectores que incrementaron su **exportación** fueron los bienes de equipo, principalmente aparatos eléctricos y maquinaria de uso general, productos químicos, esencialmente debido a los medicamentos, automóvil y alimentos. Los principales subsectores que incrementaron sus exportaciones fueron los materiales de construcción, fundamentalmente el vidrio, y los medicamentos, sin embargo, disminuyeron las exportaciones de petróleo y derivados y aeronaves. También ha habido un incremento en la exportación de alimentos, fundamentalmente de frutas y legumbres. Por lo que respecta a las **importaciones**, destacan los productos energéticos, los bienes de equipo y los productos químicos, sin embargo, las importaciones de productos energéticos decrecieron con respecto a períodos anteriores.

1.3. Balanza de pagos y otras magnitudes macroeconómicas

La diversidad de necesidades a las que deseamos dar cobertura, y que no siempre es posible satisfacer con el espacio económico limitado de un país, conlleva la aparición del antes denominado comercio internacional. Este hecho unido a la necesaria racionalización de la utilización de los escasos recursos económicos para satisfacer las ilimitadas necesidades da lugar al establecimiento de relaciones entre los distintos países que implican una interdependencia que conlleva la adopción de medidas políticas y económicas adecuadas al contexto que nos rodea. Los factores que explican el comercio internacional son la diversidad de

producción, la diferencia en las preferencias y gustos de los individuos, la existencia de economías de escala que aparece como una vía que permite producir en masa y así abaratar costes, entre otras razones.

Este tipo de economías tan abiertas donde los ciudadanos y las empresas realizan transacciones diariamente con residentes y empresas de otros países, hace necesaria la creación de un mecanismo donde se recojan los resultados de dichas operaciones para saber la competitividad de los distintos países, su financiación externa, los movimientos de las divisas, transacciones que se recogen en un documento denominado **balanza de pagos**.

Así pues, la balanza de pagos se puede definir como aquel documento contable que registra sistemáticamente los intercambios realizados entre residentes y no residentes en un determinado periodo de tiempo que suele coincidir con el año natural, a través del método denominado de partida doble. El criterio a considerar para incluir un registro en la balanza de pagos es la RESIDENCIA, el centro de intereses económicos de la unidad que interviene en la transacción, con independencia de la nacionalidad que dicha unidad tenga, y las operaciones que se contabilizan son exportaciones o salidas e importaciones o entradas agrupadas de la siguiente forma:

1. Cuenta corriente. En términos generales se registran ingresos o crédito y los pagos o débito.

La cuenta corriente de la balanza de pagos está formada por: mercancías, servicios, rentas y transferencias corrientes.

2. Cuenta de capital. En ella se incluye, transferencias de capital unilateral y la adquisición y enajenación de activos no financieros no producidos.
3. Cuenta financiera. Recoge los intercambios de **Activos financieros** entre países clasificándose según la clase de inversión de que se trate. Existen dos grandes bloques dentro de las cuentas financieras, por una parte, excluido Banco de España, compuesto por la inversión directa, inversiones en cartera, otro tipo de inversiones y los derivados financieros, y por otra parte, Banco de España, que se desglosa en variación de Reservas y otros activos netos.
4. Errores y omisiones. No es una rúbrica en realidad ya que constituye una partida de ajuste para las operaciones no registradas de forma tal que la balanza de pagos esté siempre cuadrada.

La balanza de pagos siempre tiene que cuadrar y sirve para tomar decisiones de marketing internacional.