

---

PROXECTOS, CONSULTORÍA E FORMACIÓN, S.L.

---

## COMO ELABORAR OFERTAS INTERNACIONALES

---

Proyectos Consultoría e formación SL



# Como elaborar ofertas internacionales



---

OFERTAS INTERNACIONALES Y CÁLCULO DEL PRECIO DE EXPORTACIÓN

---

## ÍNDICE

<b>ÍNDICE</b> .....	<b>3</b>
<b>1. INTRODUCCIÓN</b> .....	<b>4</b>
<b>2. INFORMACIÓN PREVIA</b> .....	<b>6</b>
<b>3. LA OFERTA INTERNACIONAL</b> .....	<b>8</b>
a) Elementos de la oferta .....	9
b) Aceptación .....	12
c) Presentación .....	13
<b>4. EL PRECIO COMO COMPONENTE MIX DE LA EMPRESA</b> .....	<b>14</b>
<b>5. LA FIJACIÓN DEL PRECIO</b> .....	<b>17</b>
a) Los Incoterms como base para el cálculo del precio de exportación .....	18
b) Metodología para el cálculo de los precios de exportación .....	22
i) Cálculo de origen a destino (basado en costes) .....	22
ii) De destino a origen .....	30
c) Aplicación informática para el cálculo de los precios de exportación .....	31
<b>6. DOCUMENTACIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR</b> .....	<b>33</b>
a) Documentos comerciales .....	34
b) Documentos de transporte .....	36
c) Documentos fiscales .....	42
d) Certificados .....	47
<b>7. CASO PRÁCTICO</b> .....	<b>50</b>
<b>8. ANEXO DE DOCUMENTACIÓN</b> .....	<b>54</b>



## 1. INTRODUCCIÓN





## Introducción

La elaboración de ofertas comerciales así como la fijación de precios son puntos clave para lograr el éxito en los mercados internacionales.

Además, la oferta que se presenta al cliente, así como las condiciones que se estipulen en ella son elementos fundamentales para evitar conflictos posteriores entre las partes y para el buen desarrollo de la operación internacional.

Es por ello que antes de elaborar una oferta es necesario tener presentes todos aquellos elementos que deben figurar en la misma.

Aunque cada empresa dependiendo del producto y sector donde desarrolla su actividad, debería de elaborar un modelo propio de guía para la elaboración de ofertas, en este manual realizaremos una descripción de aquellos puntos más relevantes.

En la segunda parte del manual se describe el cálculo del precio de exportación. Se aplica la metodología basada en los costes y en los incoterms. Por ello se describen todos los conceptos de costes en los que se incurre al realizar una venta internacional y se proporciona una herramienta informática que facilitará los cálculos y el análisis.



## 2. INFORMACIÓN PREVIA





## Información previa

Antes de elaborar una oferta internacional es necesario que el exportador recopile información suficiente sobre el mercado de destino en lo que se refiere a prácticas más habituales en el país y en el sector donde ejerce su actividad. Existen tres puntos fundamentales sobre los que la empresa debería de informarse con el fin de realizar una oferta lo más adaptada posible al país de destino:

**Adaptación del producto:** En muchas ocasiones los productos que se venden en el mercado nacional no son totalmente válidos para los mercados exteriores sino que es necesario realizar algunas modificaciones. Estas modificaciones pueden darse en varios aspectos del producto: envases en productos alimentarios, tallaje en prendas de vestir, especificaciones técnicas, calidad, seguridad en caso de productos electrónicos, etc...

Es necesario por tanto que el exportador recoja toda la información posible acerca de preferencias de los consumidores, normativas, etc sobre su producto en el mercado de destino.

**Precio:** Antes de fijar un precio de exportación, la empresa debe informarse de los precios de ese mismo producto en el mercado objetivo. A partir de éste deberá estudiar, en función de los costes, si le resulta rentable la operación.

**Prácticas comerciales:** Cada país tiene establecidas unas prácticas comerciales en lo que se refiere a los medios y plazos de pago más habituales, divisas utilizadas, etc. Si deseamos vender fuera del mercado doméstico deberemos adecuar nuestra oferta a las prácticas comerciales más usuales.



### **3. LA OFERTA INTERNACIONAL**





## La oferta internacional

### a) Elementos de la oferta

#### i) Descripción del producto:

En muchas ocasiones, antes de recibir la oferta, el importador ya conoce los productos de la empresa exportadora bien porque ha recibido muestras, o porque ha consultado la página web o el catálogo de la empresa. En estos casos bastará con hacer referencia al modelo que desea el comprador y realizar una descripción breve del producto en cuestión. Por ejemplo, si se trata de prendas de vestir, se detallará el modelo, materiales, usuario (señora, caballero, niño), etc.

En el caso de los productos industriales la descripción será más compleja pues han de darse características técnicas, prestaciones, garantías, etc.

La descripción ha de ser completa indicándose no sólo los atributos tangibles del producto sino también aquellos elementos intangibles como son la marca, el país de origen o la garantía.

También deberá incluirse la nomenclatura aduanera de seis u ocho dígitos.

#### ii) Cantidades

La cantidad ofertada debe especificarse dependiendo del producto en unidades, volumen, peso, superficie, u otras medidas. En países de influencia británica las prácticas del sector pueden hacer recomendable la utilización de medidas anglosajonas .

Además es aconsejable especificar cual es el pedido mínimo que la empresa suministra en las condiciones señaladas (un palet, un contenedor, etc). En muchas ocasiones un pedido muy pequeño no compensa el coste que supone el envío internacional.

#### iii) Condiciones de expedición

En este apartado de la oferta se describe el tipo de embalaje sobre el que se agrupa la carga. En el transporte internacional de mercancías se utilizan fundamentalmente dos tipos de unidades de carga: los palets y los contenedores.

Palets: Se trata de una plataforma generalmente de madera, constituida por dos piso unidos por largueros o transpaleta y que permite el agrupamiento de mercancías sobre ella constituyendo una unidad de carga.

Los tipos normalizados más frecuentes de paleta son:

Universal: 1200mmx1000mm, muy utilizada en países de habla inglesa.

Europaleta: 1200mmx800mm utilizada en los circuitos de distribución europeos.

Contenedores: son grandes cajones de dimensiones normalizadas, que por ello simplifican enormemente las operaciones de carga, descarga y trasbordo, disminuye los robos y da una mejor protección a la mercancía. Los más utilizados son los de 20 y 40 pies.

Asimismo, debe informarse al cliente del número de unidades de producto que incluye cada unidad de carga. Por ejemplo, el exportador de conservas de frutas deberá informar de cuántos envases contiene cada caja, cuántas cajas contiene un palet y cuántos palets caben en un contenedor.

También puede darse información sobre el modo de transporte que se vaya a utilizar (camión, avión, barco) y en caso de que sea marítimo de los puertos de carga y descarga.

#### iv) Precio y divisa

El cuarto elemento de la oferta internacional es el precio. Debe indicarse el precio unitario por unidad de producto y el total, resultado de multiplicar el número de unidades ofertadas por su precio unitario.

Con el fin de facilitar al comprador la valoración de la oferta que se presenta a cubierto del riesgo de cambio, es aconsejable indicar el precio en la divisa utilizada en la práctica del comercio de importación del país de destino.

Para la denominación de las divisas existe una normativa que define las divisas en siglas de tres letras, las dos primeras correspondientes al país y la tercera al nombre de la divisa. Por ejemplo el dólar de Estados Unidos es USD (United States Dollar).

Actualmente existen muchas divisas que cotizan en los mercados internacionales de cambios si bien la gran mayoría de las operaciones de comercio exterior se llevan a cabo en dólares y en euros.



Siglas internacionales de las divisas admitidas a cotización			
USD	Dólar USA	NOK	Corona noruega
JPY	Yen japonés	HRK	Kuna croata
CYP	Liba chipriota	ROL	Leu rumano
CZK	Corona checa	RUB	Rublo ruso
DKK	Corona danesa	TRY	Nueva lira turca
EEK	Corona estonia	AUD	Dólar australiano
GBP	Libra esterlina	CAD	Dólar canadiense
HUF	Forint húngaro	CNY	Yuan renmimbi chino
LTL	Lita lituana	HKD	Dólar de Hong Kong
LVL	Lat letón	IDR	Rupia indonesia
MTL	Lira maltesa	KRW	Won surcoreano
PLN	Zloty polaco	MYR	Ringgit malasio
SEK	Corona sueca	NZD	Dólar neozelandés
SIT	Tolar esloveno	PHP	Peso filipino
SKK	Corona eslovaca	SGD	Dólar de Singapur
CHF	Franco suizo	THB	Baht tailandés
ISK	Corona islandesa	ZAR	Rand sudafricano

Por otra parte, cuando se ofrecen precios que incluyen el transporte de la mercancía hasta el país de destino, es aconsejable desglosar en la oferta la parte del precio que corresponde al valor de la mercancía. De esta forma, el cliente tendrá información sobre si le conviene aceptar la oferta en todos sus términos o si le resultará más rentable contratar el transporte por su cuenta.

#### **v) Condiciones de entrega**

En la oferta internacional también se debe especificar el lugar donde se realiza la entrega, el transporte que se utilizará, así como el reparto de los gastos logísticos y de los riesgos entre exportador e importador. Para ello se utilizan los Incoterms.

Los INCOTERMS (International Commercial Terms) son unas "Reglas internacionales para la interpretación de los términos comerciales" creadas por la Cámara de Comercio Internacional, cuyo objetivo consiste en establecer criterios definidos sobre la distribución de los gastos y la transmisión de los riesgos entre las dos partes, compradora y vendedora, de un contrato de compra-venta internacional.

Los incoterms determinan de forma clara cuatro aspectos de las operaciones de comercio exterior:

- El lugar de la entrega de las mercancías
- Punto donde se produce la transmisión de los riesgos
- El reparto entre exportador e importador de los gastos relativos a las operaciones de transporte, carga y descarga, seguros, etc
- Los documentos, trámites y gestiones administrativas (obtención de licencias, certificados, documentos de transporte) que tiene que realizar el exportador



#### **vi) Condiciones de Pago**

En este apartado de la oferta hay que informar sobre el medio y la fecha de pago. La elección del medio de pago dependerá del grado de confianza que exista entre las partes y del riesgo del país del importador. En el comercio exterior se utilizarán los mismos medios de pago que en el comercio interior, es decir, transferencia bancaria, cheque, letras etc. y también el crédito documentario que ofrece una mayor seguridad para el exportador como consecuencia del compromiso que asumen los bancos que intervienen en el proceso. Sin embargo es un medio costoso por lo que sólo se usa cuando las circunstancias lo aconsejan, por ejemplo:

- Países donde el riesgo de cobro es más elevado que en otras zonas del mundo
- Primeras operaciones con clientes nuevos
- Importes elevados
- Envíos por barco

En caso de que el pago se realice a través de una transferencia SWIFT se debe indicar el número de cuenta con veinte dígitos, clave SWIFT y nombre del banco.

En cuanto a la fecha de pago, se suele establecer en función de la fecha de entrega de la mercancía ( a 30, 60 90 días, etc)

#### **vii) Plazo de entrega**

Para la determinación del plazo de entrega deben tenerse en cuenta dos aspectos: la disponibilidad de la mercancía y el tiempo que se tarde en transportarla hasta el punto de entrega convenido.

Si el exportador dispone en su almacén de mercancía suficiente no será preciso extender el plazo de entrega más allá del necesario para poner dicha mercancía en el lugar convenido; en caso contrario deberá calcular el período estimado de fabricación que puede variar de unas pocas semanas hasta varios meses. A este período habrá que añadirle el tiempo de transporte hasta el lugar de entrega que se pacte.

Además, el plazo de entrega tiene que estar referido a una fecha determinada. Generalmente, se acude al medio de pago utilizado. Si es un medio no documentario (transferencia, cheque, etc), lo habitual es fijar el plazo de entrega a partir de la fecha en la que el cliente confirme la oferta, es decir, la fecha de la orden de pedido. Si se usa como medio de pago el crédito documentario el plazo de entrega puede fijarse a partir de la fecha de notificación de la apertura del crédito.

### **viii) Validez**

Toda oferta comercial internacional debe tener un plazo de validez, que será tanto más corto cuanto más esté sometida esa oferta a factores coyunturales tales como precios de las materias primas, condiciones climatológicas, etc.

Además, si la oferta cotiza en dólares u otra divisa distinta del euro, puede incluirse una cláusula de revisión de precios por las oscilaciones en los tipos de cambio, como por ejemplo:

Los precios están calculados sobre un tipo de cambio de 1EUR=0.92 USD, en caso de una variación de +- 5% serán revisados.



### **b) Aceptación**

Después de que el exportador haya enviado la oferta es habitual que el importador trate de negociar alguna modificación en el producto, un descuento, un aplazamiento del pago o un acortamiento del plazo de entrega. Esta negociación hará posible convertir en firmes las condiciones en las que se vaya a llevar a cabo la operación

La aceptación de la oferta produce efectos jurídicos y en las operaciones de comercio exterior se realiza, habitualmente, mediante la firma de un contrato internacional o bien mediante una orden de pedido dependiendo del sector.

No existen criterios para establecer qué operaciones se formalizan mediante contrato y cuáles se cierran sólo con una orden de pedido, pero se puede obtener una idea sobre la base de las características de las operaciones según:

- Tipo de producto: Los productos perecederos se venden mediante órdenes de pedido. La venta de productos industriales se formalizan en contrato de compra-venta.
- Tipo de cliente: Si el cliente es una institución o una empresa multinacional suele requerir un contrato.
- Importe: Para importes elevados se suelen utilizar contratos mientras que para cantidades más bajas una orden de pedido es suficiente.
- Canal de distribución: Las grandes superficies o centrales de compras utilizan pedidos normalizados a los que se ha de ajustar a la empresa suministradora.

### **c) Presentación**

La oferta debe presentarse de un modo ordenado y cuidadoso de modo que facilite la comprensión de la información. Al mismo tiempo debe emitir una imagen favorable de la empresa, ya que debido a las distancias en muchas ocasiones es uno de los pocos medios que tiene el importador para formarse una imagen de la empresa.

Por otra parte, es necesario acompañar la oferta de ciertos documentos que dependerán del tipo de producto bien sea éste industrial o estandarizado.

En los productos industriales se puede acompañar la oferta de un catálogo o CD Rom con información de la historia de la empresa, sus productos, instalaciones. Además se elaborará un dossier o informe técnico.

En los productos estandarizados, cuando se trate del primer contacto, se deben facilitar catálogos y documentos publicitarios.

Cuando se trata de un cliente habitual con el que se realizan operaciones con cierta periodicidad la presentación puede consistir simplemente en el envío de una factura proforma. En cualquier caso, la factura proforma ha de ser completa y estipular todas las condiciones de la venta.



## **4. EL PRECIO COMO COMPONENTE MIX DE LA EMPRESA**

## El precio como componente mix de la empresa

El precio para la empresa es una variable muy importante dentro de su estrategia de marketing mix junto con el producto, la distribución y la promoción. Viene a sintetizar, en gran número de casos, la política comercial de la empresa.

Pero además, dentro del marketing mix el precio es la variable que tiene una repercusión más directa sobre los ingresos. Podemos conocer con exactitud el efecto del precio sobre el beneficio en la medida que conocemos el efecto del precio sobre la demanda.

Otro factor, es que las demás variables del marketing mix tienen un efecto a medio plazo sobre la demanda, por ejemplo la publicidad o el desarrollo de un nuevo producto. El precio es, por lo tanto, la variable más flexible del marketing mix y permite una reacción rápida ante cambios en el entorno: competidores, inflación, etc.

Para irrumpir en los mercados internacionales, el exportador debe tener una ventaja competitiva que puede ser el precio pero también la tecnología, la imagen de la empresa o la escasez de suministro. Si goza de una ventaja que no sea en el precio, no sólo es posible sino también realista que éste sea superior.

La política de precios para los mercados internacionales no tiene por qué ser distinta de la del mercado nacional. Los parámetros dominantes son: lo que esté dispuesto a soportar el mercado, la cantidad de inversión necesaria, el volumen de ventas que puede alcanzarse, los costes de obtención de dicho volumen y los riesgos que se corren.

Tradicionalmente existen tres factores para la fijación de un precio, En primer lugar se encuentra el proceso de producción, con los consiguientes costes y objetivos de rentabilidad fijados. En segundo lugar están las necesidades de los consumidores, fijadas en un producto, con unos atributos determinados y por último también han de considerarse las empresas competidoras así como el precio de sus productos y las condiciones generales del mercado.

El precio es por tanto un equilibrio entre el precio de producción y venta de un producto, las exigencias de los consumidores y las condiciones que marcan las empresas competidoras.

El proceso de fijación de precios se puede resumir en el siguiente gráfico:



El método de cálculo de precios que se describe a continuación se basa en la comparativa de un precio establecido a partir de los costes de la empresa con el precio del mercado de destino. La diferencia entre ambos nos indicará el margen de maniobra que tiene la empresa para la consideración de las demás variables: posicionamiento, objetivos, visión de los consumidores, etc.



## 5. LA FIJACIÓN DEL PRECIO



## La fijación del precio

### a) Los Incoterms como base para el cálculo del precio de exportación.

A la hora de realizar el cálculo de los precios internacionales debemos tener en cuenta una serie de costes que se derivan de la operación como son el transporte, seguro, despacho de aduanas, etc. Estos costes dependerán de las condiciones de entrega que se pacten con el comprador, de este modo si pactamos condiciones CIF tendríamos que incluir en el precio el coste del flete mientras que en condiciones EXW el precio se vería reducido por no incorporar costes de transporte.

Existen 13 Incoterms, y cada uno de ellos implica una serie de costes y riesgos para el exportador.

Los Incoterms se aplican a los derechos y obligaciones de las partes en un contrato de compraventa, y con relación a la entrega de las mercancías vendidas.

La clasificación de estos términos comerciales está dividida en 4 grupos

#### Grupo E- De salida

EXW (Ex Works / en fábrica) ... lugar convenido. "En fábrica" significa que el vendedor realiza la entrega de la mercancía cuando la pone a disposición del comprador en el establecimiento del vendedor o en otro lugar convenido (es decir, taller, fábrica, almacén, etc.), sin despacharla para la exportación ni cargarla en un vehículo receptor.

#### Grupo F Transporte internacional debido

FCA (Free Carrier / franco transportista)... lugar convenido. "Franco transportista" significa que el vendedor entrega la mercancía, despachada para la exportación, al transportista nombrado por el comprador en el lugar convenido. Debe observarse que el lugar de entrega elegido influye en las obligaciones de carga y descarga de la mercancía en ese lugar. Si la entrega tiene lugar en los locales del vendedor, este es responsable de la carga. Si la entrega ocurre en cualquier otro lugar, el vendedor no es responsable de la descarga.

FAS (Free Alongside Ship / franco al costado del buque)... puerto de carga convenido). "Franco al costado del buque" significa que el vendedor realiza la entrega cuando la mercancía es colocada al costado del buque en el puerto de embarque convenido. Esto quiere decir que el comprador ha de soportar todos los costes y riesgos de pérdida o daño de la mercancía desde aquel momento. El término FAS exige al vendedor despachar la mercancía en aduana para la exportación.

FOB (Free on Board / franco a bordo)... puerto de carga convenido. "Franco a bordo" significa que el vendedor realiza la entrega cuando la mercancía sobrepasa la borda del buque en el puerto de embarque convenido. Esto quiere decir que el comprador debe soportar todos los costes y riesgos de pérdida o daño de la mercancía desde aquel punto. El término FOB exige al vendedor despachar la mercancía en aduana para la exportación.

#### Grupo C-Transporte internacional pagado

CFR (Cost and Freight / coste y flete)... puerto de destino convenido. "Coste y flete" significa que el vendedor realiza la entrega cuando la mercancía sobrepasa la borda del buque en el puerto de embarque. El vendedor debe pagar los costes y el flete necesarios para llevar la mercancía al puerto de destino convenido, pero el riesgo de pérdida o daño de la mercancía, así como cualquier coste adicional debido a sucesos ocurridos después del momento de la entrega, se transmiten del vendedor al comprador. El término CFR exige al vendedor el despacho aduanero de la mercancía para la exportación.

CIF (Cost, Insurance and Freight / coste, seguro y flete)... en puerto de destino convenido. "Coste, seguro y flete" significa que el vendedor realiza la entrega cuando la mercancía sobrepasa la borda del buque en el puerto de embarque convenido. El vendedor debe pagar los costes y el flete necesarios para llevar la mercancía al puerto de destino convenido, pero el riesgo de pérdida o daño de la mercancía, así como cualquier coste adicional debido a sucesos ocurridos después del momento de la entrega, se transmiten del vendedor al comprador. No obstante, en condiciones CIF, el vendedor debe también procurar un seguro marítimo para los riesgos del comprador por pérdida o daño de la mercancía durante el transporte. El término CIF exige al vendedor despachar la mercancía para la exportación.

CPT (Carriage paid to / Transporte pagado hasta)... lugar de destino convenido. "Transporte pagado hasta" significa que el vendedor realiza la entrega de la mercancía cuando la pone a disposición del transportista designado por él; siendo el vendedor el que, además, debe pagar los costes del transporte necesario para llevar la mercancía al destino convenido. Esto significa que el comprador asume todos los riesgos y cualquier otro coste contraído después de que la mercancía haya sido así entregada.

CIP (Carriage and insurance paid to / Transporte y seguro pagados hasta)... lugar de destino convenido. "Transporte y seguro pagados hasta" significa que el vendedor realiza la entrega de la mercancía cuando la pone a disposición del transportista designado por él mismo pero, debe pagar, además, los costes del transporte necesario para llevar la mercancía al destino convenido. Esto significa que el comprador asume todos los riesgos y cualquier otro coste adicional que se produzca después de que la mercancía haya sido así entregada. No obstante, bajo el término CIP el vendedor también debe conseguir un seguro contra el riesgo que soporta el comprador por la pérdida o daño de la mercancía durante el transporte. El término CIP exige que el vendedor despache la mercancía de aduana para la exportación.

#### Grupo D de Llegada

DAF (Delivered at Frontier / Entregada en frontera)... lugar convenido. "Entregadas en frontera" significa que el vendedor realiza la entrega cuando la mercancía es puesta a disposición del comprador sobre los medios de transporte utilizados y no descargados, en el punto y lugar de la frontera convenidos, pero antes de la aduana fronteriza del país colindante, debiendo estar la mercancía despachada de exportación pero no de importación. El término "frontera" puede usarse para cualquier frontera, incluida la del país de exportación. Por lo tanto, es de vital importancia que se defina exactamente la frontera en cuestión, designando siempre el punto y el lugar convenidos a continuación del término DAF.

DES (Delivered Ex Ship / Entregada sobre buque)... puerto de destino convenido. "Entregada sobre buque" significa que el vendedor realiza la entrega cuando la mercancía es puesta a disposición del comprador a bordo del buque, no despachada de aduana para la importación, en el puerto de destino convenido. El vendedor debe soportar todos los costes y riesgos inherentes al llevar la mercancía al puerto de destino acordado con anterioridad a la descarga.

DEQ (Delivered Ex Quay / Entregada en muelle)... puerto de destino convenido. "Entregada en muelle" significa que el vendedor realiza la entrega cuando la mercancía es puesta a disposición del comprador, sin despachar de aduana para la importación, en el muelle (desembarcadero) del puerto de destino convenido. El vendedor debe asumir los costes y riesgos ocasionados al llevar la mercancía sobre muelle (desembarcadero). El término DEQ exige del comprador el despacho aduanero de la mercancía para la importación y el pago de todos los trámites, derechos, impuestos y demás cargas exigibles a la importación.

DDU (Delivered duty Unpaid / Entregada derechos no pagados)... lugar de destino convenido. "Entregada derechos no pagados" significa que el vendedor realiza la entrega de mercancía al comprador, no despachada de aduana para la importación y no descargada de los medios de transporte, a su llegada al lugar de destino convenido. El vendedor debe asumir todos los costes y riesgos contraídos al llevar la mercancía hasta aquel lugar.

DDP (Delivered Duty Paid / Entregada derechos pagados)... lugar de destino convenido. "Entregada derechos pagados" significa que el vendedor realiza la entrega de la mercancía al comprador, despachada para la importación y no descargada de los medios de transporte, a su llegada al lugar de destino convenido. El vendedor tiene las mismas obligaciones que bajo DDU, pero además paga los derechos de la importación de la mercancía. Supone la mayor obligación y riesgos para el vendedor dentro de los Incoterms.

Deben utilizarse únicamente los 13 Incoterms en vigor en su forma de tres letras seguido del punto o puerto de entrega convenido. Además, se debe incluir siempre la expresión "Incoterms 2000" a continuación del Incoterm.P.ej.: CIF Montreal (Incoterms 2000)



Es conveniente dar instrucciones al transportista respecto al Incoterm utilizado, con el objeto de asegurar que el contrato de transporte concuerde con el de compraventa.

En ocasiones puede ser necesario especificar cuándo tendrá lugar la entrega y quién debe efectuar la carga y la descarga, la cobertura del seguro y su alcance geográfico y temporal, las limitaciones respecto al transporte (contenedores refrigerados, prohibición de mercancía sobre cubierta.....) o las cláusulas de fuerza mayor, etc.

A continuación se recoge un cuadro resumen del reparto de gastos entre comprador y vendedor según el Incoterm utilizado:

Incoterm	MEDIO	Costes y gastos de embalaje en almacén de origen	Gastos de carga en fábrica o almacén de origen	Costes y gastos transporte interior hasta zona de carga para salida	Gastos trámites aduaneros para la exportación	Manipulación de mercancías en zona de puerto/aeropuerto TIR...de salida	Coste transporte principal	Coste seguro de transporte	Manipulación de mercancía en zona de puerto aeropuerto /TIR de entrada	Gastos trámites aduaneros para la importacion	Costes y gastos transporte interior aduana a almacén de destino	Gastos descarga almacén de destino
EXW	Todos	V	C	C	C	C	C	C	C	C	C	C
FCA	Todos	V	V	V	V	C	C	C	C	C	C	C
FAS	Mar	V	V	V	V	C	C	C	C	C	C	C
FOB	Mar	V	V	V	V	C/V	C	C	C	C	C	C
CFR	Mar	V	V	V	V	V	V	C	C	C	C	C
CIF	Mar	V	V	V	V	V	V	V	C	C	C	C
CPT	Todos	V	V	V	V	V	V	C	C	C	C	C
CIP	Todos	V	V	V	V	V	V	V	C	C	C	C
DAF	Terrestre	V	V	V	V	V	C/V	C/V	C	C	C	C
DES	Mar	V	V	V	V	V	V	V	C	C	C	C
DEQ	Mar	V	V	V	V	V	V	V	V	C	C	C
DDU	Todos	V	V	V	V	V	V	V	V	C	V	V
DDP	Todos	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V

## b) Metodología para el cálculo de los precios de exportación

La determinación del precio depende de las condiciones de venta. Entre el punto de origen y el punto de destino de la mercancía, y en función de los distintos incoterms, se puede construir una cadena de precios de exportación. A medida que se incrementan las responsabilidades y los riesgos asumidos por el exportador el precio de la mercancía va aumentando.

Existen dos formas de calcular la cadena de precios de exportación:

De origen a destino: Partiendo del coste del producto en fábrica se van sumando los costes de transporte, seguros, intermediarios, etc. hasta obtener el precio final en el mercado de destino.

De destino a origen: Se parte del precio medio de los competidores directos en el mercado de destino, y a partir de ahí se van restando los costes de la cadena y los costes variables de producción con el fin de analizar si el margen resultante es rentable.

En muchas ocasiones la oferta deberá realizarse en dólares o en otra divisa dependiendo del país de nuestro cliente. En cualquier caso la cadena de precios de exportación pueden realizarse en euros o en cualquier otra divisa. En caso de realizarlos en otra divisa se deberá tener en cuenta el tipo de cambio del momento y el riesgo derivado de la fluctuación del mismo. En este caso sería conveniente contratar un seguro de cambio con el coste que ello supone y que habría que incorporar en el cálculo de los precios.

### i) Cálculo de origen a destino (basado en costes)

#### 1. Costes variables

Para comenzar a calcular los precios de exportación debemos tener claro el punto de partida. En el comercio internacional al igual que en el mercado doméstico los costes variables nos indican el nivel de precios mínimos que podemos establecer, ya que por debajo de los mismos la empresa estaría perdiendo dinero. Los costes variables de un producto vienen determinados por la suma de los siguientes conceptos:

- o Materiales necesarios para la fabricación del producto
- o Mano de obra directa
- o Otros costes de fabricación directamente imputables al producto.

Han de calcularse los costes variables totales de la oferta y no los costes unitarios.

#### 2. Margen de contribución

El siguiente paso es determinar el margen de contribución que queremos obtener: La diferencia entre el precio de venta en fábrica (EXW) y los costes variables es lo que se denomina margen de contribución. Se puede expresar en términos porcentuales sobre el coste variable:  $P-CV/CV$ .



Ejemplo:

Si los costes variables de un producto son 95€ y el precio de venta a pie de fábrica son 181 € el margen de contribución del producto serían de 86€ o lo que es lo mismo en términos porcentuales , el 90% sobre el precio de coste.

El margen de los productos para la exportación no tiene por qué ser distinto de los del mercado nacional aunque eso dependerá de una serie de factores como el posicionamiento donde se quiera situar la empresa y de la estrategia que se adopte para entrar en el mercado. Por ejemplo podría ocurrir que con el fin de lograr una rápida penetración en un determinado mercado la empresa está dispuesta a sacrificar parte de ese margen al menos inicialmente

Una vez determinado el margen porcentual que se desea obtener se aplica este porcentaje sobre los costes variables obteniendo así el margen de contribución de la operación en términos absolutos.

Los costes iniciales de los que se parte para el cálculo del precio resultaría de sumar los costes variables y el margen de contribución


$$\text{COSTES TOTALES INICIALES} = \text{Costes variables} + \text{Margen de contribución}$$



### 3 Costes y comisiones

- Costes de adaptación de los productos al mercado

En este concepto se incluyen todas aquellas modificaciones a las que el producto ha de ser sometido para ser vendible en el mercado de destino. Por ejemplo, diseño de nuevas etiquetas en idiomas, adaptaciones de envases, etc...

- Costes de embalaje

El embalaje son todos aquellos elementos que tienen como fin proteger la mercancía de los riesgos del transporte, así como facilitar la manipulación y recepción. En este apartado debe recogerse el coste de los mismos.

No se incluyen en este apartado los envases que son los recipientes donde se conserva la mercancía y que forman parte de los costes variables iniciales.

- Costes de documentación

La exportación de mercancías nos exige frecuentemente la presentación de una serie de documentos y certificados. Esto conlleva aparejados una serie de costes de gestión y obtención de los mismos que también han de ser tenidos en cuenta para el cálculo del precio. Los más habituales son los siguientes:

#### Certificado de origen

Es un documento emitido por las Cámaras de Comercio del país de origen en el que se acredita que el producto ha sido elaborado en dicho país.

El coste varía en cada Cámara de Comercio y algunas ponen los precios en función de la urgencia del mismo. Los precios medios oscilan entre 12 y 40 euros pero debemos consultar siempre en la Cámara de Comercio de nuestra demarcación.

#### Licencias certificaciones y autentificaciones

Debemos repercutir el coste de tramitación de estos documentos sobre el producto siempre que sean necesarios. La gestión de los mismos la puede realizar la propia empresa un agente de aduanas o un gestor.

- Comisiones de agentes y representantes

Las comisiones de los agentes y representantes se establecen en función de un porcentaje sobre el precio EXW.

- Coste financiero

Cuando el cobro de una venta se realiza de modo aplazado un cierto periodo de tiempo, existe un coste financiero que se debe tener en cuenta. Debemos calcular cual es el coste de recibir ese dinero en el periodo que se aplaza el cobro aplicando el tipo de interés vigente al importe de la operación.

- Coste del medio de pago

Dependiendo del medio de pago que se utilice los costes son distintos. Por ejemplo es más caro un crédito documentario que una transferencia swift o un cheque bancario.

- Coste de cobertura del riesgo de cambio



El riesgo de cambio surge cuando la empresa vende en una divisa distinta a la de la de su mercado doméstico. Para protegerse de la fluctuación de las monedas es aconsejable contratar un seguro de cambio.

- Coste del seguro de crédito

Los seguros de crédito se utilizan para cubrirse ante los diversos riesgos implícitos en las operaciones de exportación: riesgo comercial, político, etc. El coste nos lo indicará la compañía aseguradora y dependerá del riesgo de la operación, el tipo de cliente y el país de destino de la mercancía entre otros factores.

- *Transporte interior*

El transporte interior es aquel que lleva la mercancía hasta el transporte principal, en caso de que éste no salga directamente de la fábrica. Si es a cargo del vendedor debe repercutirlo en el precio del producto. Normalmente el transitario incluye en el precio del transporte el coste del seguro y la manipulación de la mercancía.

- Despacho de aduanas exportación

Es otro de los costes que ha de asumir el vendedor siempre que se utilice un incoterm distinto del EXW. Recoge el coste del despacho en aduanas y otros costes asimilados al mismo como pueden ser los documentos y gestiones que realiza el agente de aduanas además de las manipulaciones asociadas al despacho y la puesta a disposición de la mercancía para la inspección.

El coste del trámite es independiente del peso o volumen de la mercancía y suele oscilar entre los 15-30 euros.

Por otro lado estarían los costes de inspección física, gestión de documentos, etc, que también se introducirían en este apartado.

- Manipulación y almacenaje en puerto.

Dentro de esta partida de gastos podemos encontrar diferentes conceptos, los más habituales son los siguientes.

### T3

Es un impuesto que se aplica para poder manipular la mercancía en el puerto. Sólo se aplica en los puertos españoles. Es pagada por los consignatarios a la autoridad portuaria. El cliente debe exigir que en la factura se incluya el concepto de T3 y no otros conceptos que se prestan a confusión. El importe depende del peso y de la unidad de transporte.



### *THC (Terminal Handling Charges)*

Contempla los gastos de manipulación portuaria. Esta tarifa la fija la conferencia marítima del flete(naviera) y no la autoridad portuaria. Cada conferencia de flete y cada armador es libre de determinar que movimientos incluye el THC. Normalmente incluye todos los movimientos portuarios menos los de manipulación del contenedor para ser revisado en la zona de inspección cuando es requerido por la aduana. Es preciso determinar con precisión que movimientos incluye el THC.

No debe incluir conceptos ya facturados en las tarifas de manipulación de la autoridad portuaria. Es recomendable comprobar que no se facturan conceptos dos veces así como que hemos recibido todos los servicios facturados.

### *Gastos FOB/RAC*

Se trata de los conceptos de las manipulaciones portuarias. A diferencia del THC, que se utiliza en contenedores, los gastos FOB y RAC se utilizan más para el grupaje y la carga convencional. El precio por estos servicios se negocia con el consignatario.

### *Estancia en puerto*

Normalmente el precio del flete incluye uno o dos días de estancia del contenedor en el puerto. Si se supera este tiempo el consignatario nos puede cobrar por este concepto.

### *Utilización del contenedor*

Cuando el cliente utiliza el contenedor más tiempo del permitido (cargando en fábrica, en la descarga o no vaciado el consignatario puede cobrar en concepto de ocupación del contenedor. Normalmente se dan entre 4 y 5 días de franquicia. Pasados estos días pueden cobrar entre 10 y 15 euros por contenedor.

### *Movimiento zona de inspección.*

Los gastos de movimiento a la zona de inspección y posterior vuelta a la terminal en caso de que se requiera inspección de la mercancía no están incluidos en los gastos THC O FOB sino que se recogen en este otro concepto.

- Estiba/desestiba y Carga/Descarga

El concepto de estiba es el de colocación de la mercancía dentro del barco. Este término se utiliza en barcos de transporte convencional. En los de portacontenedores el de estiba va asociado al de carga puesto que la mercancía ya va colocada dentro del contenedor y ya no es



preciso su manipulación dentro del barco. En muchos casos estos dos conceptos ya van incluidos en el precio del flete.

El concepto de carga es el de la manipulación de la mercancía desde el muelle hasta dentro del barco. Se utiliza en los barcos de transporte convencional puesto que en los portacontenedores este concepto va asociado con el de estiba como se ha señalado en el punto anterior.

Aproximadamente los costes de carga o descarga de un contenedor en Europa son de 100 euros por cada uno.

- Coste del transporte principal

El coste del transporte principal dependerá del país donde se envía la mercancía así como del peso y el volumen que deseamos transportar. Debemos tener en cuenta que en caso del transporte marítimo existen una serie de recargos en el flete que hay que incluir en el coste del transporte, los más habituales son los siguientes:

BAF: Factor de ajuste del precio del combustible (Bunker adjustment factor)

CAF: Factor de ajuste de la divisa (Currency adjustment factor)

EWS: Recargo por exceso de peso (Extra Weight Surcharge)

- Costes de gestión del transporte:

#### *HAT*

Este concepto recoge los honorarios del transitario por gestionar el transporte así como los servicios pactados (seguro, despacho, documentos, etc). Este coste se puede negociar y dependerá de los servicios prestados. Normalmente es un % sobre el valor del flete o sobre otros servicios que pueden prestar. El coste por contenedor oscila entre 40 y 90 euros por un FCL (contenedor completo)

#### *Documentos y comunicaciones*

Este concepto recoge la confección de los documentos de transporte por el consignatario o transitario. Suele oscilar entre 24 y 54 euros por contenedor aunque se debe negociar.

#### *SRC (Seguro de responsabilidad civil)*

En ocasiones el transitario trata de pasar este coste al cliente. Es conveniente negociarlo.

#### *DOD (Derecho de obtención de divisa)*



Normalmente este coste se produce en el transporte marítimo ya que los fletes se cotizan en dólares. El transitario cobra al cliente las comisiones y gastos bancarios por la obtención de la divisa para el pago del flete. El precio que se aplica suele ser del 1% sobre el flete.

- Seguro del transporte principal

El coste de la prima del seguro se negocia con la compañía de seguros y su coste dependerá de las cantidades que aseguremos con dicha compañía así como de los siniestros que se hayan producido.

Aproximadamente las primas pueden oscilar entre el 0.4% y el 1.2% del valor de la mercancía o aproximadamente el 8% del flete.

Excepto en el transporte marítimo todos los demás fletes incluyen un seguro obligatorio dentro del precio del mismo.

- Transporte interior en el país de destino.

En muchas ocasiones el transporte principal no llega hasta la fábrica del importador por lo que habrá que contratar otro servicio de transporte que es lo que se denomina transporte interior. En caso de que no incluya el seguro debemos detallarlos por separado.

- Arancel

El arancel es un impuesto que se paga a la entrada de la mercancía en un país. Pueden ser específicos y ad-valorem.

Si es un arancel específico obligan al pago de una cantidad determinada por cada unidad del bien importado, por cada unidad de peso o por cada unidad de volumen

Si es ad-valorem se calcula mediante un porcentaje sobre el valor de la mercancía puesta en la frontera del país de destino, es decir, sobre el valor CIF o CIP en frontera.

- Impuesto interior (IVA)

El impuesto interior (IVA en Europa) se calcula sobre el coste de la mercancía a la entrada del país más el arancel, es decir, CIF + Arancel.

Es un porcentaje sobre la base a calcular a la entrada de una mercancía en un país no perteneciente a la Unión Europea.

- Descuentos

Si queremos realizar un descuento, éste deberá hacerse como un descuento sobre el precio final de la operación, es decir, una vez incorporados todos los costes que debe soportar el exportador según el incoterm utilizado.

#### 4. Márgenes

Normalmente la mercancía de la empresa exportadora no va dirigida al consumidor final sino que antes de llegar a éste existen una serie de intermediarios (importadores, mayoristas, etc.) El precio del producto irá incorporando una serie de márgenes a lo largo de la cadena de distribución, así si seguimos una cadena larga de distribución:



Cada elemento del canal de distribución irá aplicando un margen sobre el producto que incrementa su precio final. El problema es como calcular el margen si en cada paso el porcentaje que se aplica es sobre el precio de venta, mientras que nosotros venimos incorporando un recargo sobre el coste. Pues bien, para saber el recargo que debemos aplicar para obtener un determinado margen sobre ventas se aplica la siguiente fórmula:

Recargo= Margen sobre ventas(%)/(1- Margen sobre ventas(en tanto por uno))

Así, si un intermediario desea obtener un margen del 10% el recargo que tendrá que realizar sobre el coste es:

Recargo=(10/1-0.1)=11.11

#### 5. Precio deseado y precio de mercado

Una vez incorporados al precio todos los costes y márgenes se obtiene el precio al que debemos realizar la venta para mantener el margen de contribución que hemos utilizado para el cálculo.

Pero no siempre la empresa puede vender al precio que desea sino que ese precio ha de ser aceptado por el mercado. Para saber si el precio obtenido es un precio en el mercado objetivo debemos de analizar los precios de la competencia en ese mismo mercado.

Para conocer los precios de la competencia podemos ver la página web de las empresas competidoras, localizar algún estudio de mercado que recoja información sobre precios o quizás ya tenemos esa información porque hemos realizado un viaje de prospección comercial.

Tras esta comparativa pueden darse tres situaciones:

**Que el precio deseado de venta sea superior al precio de mercado** por lo cual la venta sería difícilmente factible a menos que nuestro producto compensase esa diferencia en precio con otras diferencias sustanciales en cuanto a sus atributos tangibles o intangibles.

En caso de que el precio deseado de venta sea superior al precio de mercado, debemos de realizar el cálculo a la inversa partiendo del precio de mercado para calcular que margen de contribución obtendríamos si el precio de venta es el de mercado

**Que el precio deseado de venta sea inferior al precio de mercado**, con lo cual podemos incrementar el margen de contribución y obtener una ganancia superior o por el contrario vender a un precio inferior para conseguir una mayor cuota de mercado, todo ello dependiendo de la estrategia en el país de destino. No debemos olvidar que el precio ha de ser coherente con el posicionamiento de la empresa.

**Que el precio deseado de venta sea similar al precio de mercado.** En este caso la empresa tendría un margen de maniobra muy reducido para fijar el precio pero podría alcanzar el margen de contribución fijado para la operación.

En cualquier caso el resultado de comparar el precio deseado de venta con el de mercado lo que nos permite, es ver el margen de maniobra o flexibilidad que tiene la empresa para fijar el precio.

## 6. Los precios equivalentes

Son aquellos que dejan el mismo margen en cualquier punto de la cadena de precios.

Ejemplo: Un precio CIF siempre será mayor que un precio EXW sin embargo el margen que se obtiene es el mismo ya que en el precio CIF el exportador se hace cargo del coste del flete y del seguro.

### ii) De destino a origen

Debe señalarse que para realizar el cálculo de destino a origen en la aplicación informática, que se describe en el siguiente epígrafe, primero ha de realizarse de origen a destino e



introducir todas las partidas de coste en cada etapa de la cadena hasta conseguir un precio DDP.

#### 1. El precio de mercado

El precio de mercado es el punto de partida cuando realizamos el cálculo a la inversa. Este precio deberá ser recogido a nivel mayorista o minorista en función de quien sea nuestro cliente. Normalmente en un mercado existen varios productos que compiten con el nuestro. Para calcular el precio de mercado se realizará una media entre aquellos que sean competencia directa, es decir que tengan las mismas características y atributos y que estén dirigidos al mismo segmento de mercado. Este será el punto de partida para el cálculo.

#### 2. Ajustes en el mercado

Sobre el precio de mercado habrá que realizar una serie de ajustes en función de nuestro posicionamiento en el mercado o por algunas diferencias que puedan existir entre nuestro producto y los de la competencia, esto es lo que se llama ajustes del mercado.

#### 3. Cadena de márgenes

Una vez ajustado el precio debemos ir descontando los márgenes que van cargando sobre el mismo los sucesivos elementos de la cadena de distribución.

#### 4. Costes y comisiones

Estos conceptos son los que se han calculado con anterioridad y tendremos que ir descontándolos hasta llegar al precio EXW.

#### 5. El coste variable

Llegados a este punto la diferencia entre el precio EXW y los costes variables es el margen resultante de la operación. La empresa deberá decidir si este margen es suficiente o por el contrario no le compensa realizar la venta.



### **c) Aplicación informática para el cálculo de los precios de exportación.**

La aplicación informática que se presenta con este manual permite realizar el cálculo de precios de exportación como se ha descrito hasta ahora y posteriormente generar una oferta en cinco idiomas distintos (gallego, castellano, portugués inglés y francés).

El cálculo de precios es un proceso interactivo mediante el cual podemos saber como variaciones en el coste de uno de los elementos repercute en el precio final. La herramienta informática nos permite realizar los cálculos con facilidad y rapidez y conocer cual es la alternativa más ventajosa para la empresa.

Para utilizar la aplicación debemos situarnos en el menú principal e ir introduciendo los datos que se solicitan y que son por este orden : datos de la empresa, datos del cliente y datos de los productos o servicios que van a ser ofertados cada uno en su apartado correspondiente.

Una vez introducidos estos datos se selecciona el tipo de transporte principal a utilizar, si es por barco seleccionamos transporte marítimo y en otro caso (terrestre, aéreo o ferroviario) seleccionamos transporte general.

Siguiendo el orden del menú se cubren las condiciones de la oferta y por último se introducen los costes. Aparece entonces una plantilla con los distintos conceptos de costes en los que se incurre y que han sido descritos anteriormente (costes variables, fletes, seguros, gastos de aduanas, etc) .Deberán introducirse los datos de las distintas partidas de costes en el apartado correspondiente. Debe señalarse que para que el precio resultante sea real todos estos costes han de ser contrastados con quienes corresponda (compañías de transporte, agentes de aduanas, bancos, etc)

Una vez introducidos los datos, ya podemos generar la oferta en el idioma en que deseemos.

Si deseamos calcular el PVP que tendrá nuestro producto en el mercado de destino a partir del precio EXW seleccionaremos esa opción en el menú e introducimos directamente los márgenes que aplica cada elemento en la cadena de distribución, es decir el margen aplicado por el importador, el mayorista, y así sucesivamente hasta llegar al cliente final. Por último debemos aplicar el impuesto indirecto al que está sometido nuestro producto.

Para realizar el cálculo a la inversa es decir, calcular el precio EXW a partir del PVP, es preciso haber realizado antes el cálculo de origen a destino, con lo cual los datos de los costes ya habrán sido introducidos y lo único que tendremos que introducir son los impuestos indirectos y los márgenes que se aplican en cada paso de la distribución.



## **6. DOCUMENTACIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR**





## Documentación del comercio exterior

### a) Documentos comerciales

#### Factura proforma

La factura pro forma se utiliza para plasmar la información sobre una posible operación y es habitual utilizarla para plasmar una oferta por lo cual deberá de ser completa e incluir todos los elementos de la oferta que se han detallado anteriormente.

En algunos casos el importador necesita la factura proforma para realizar los trámites de importación en la aduana o bien para la apertura de un crédito documentario, etc....

También se utiliza la factura proforma para acompañar el envío de muestras sin valor comercial bien sea con ocasión de una feria o para un determinado cliente.

Cumplimentación:

La factura proforma debe de ser completa e incluir los mismos datos que una factura comercial aunque no tiene valor contable.

#### Factura comercial (\*)<sup>1</sup>

Se realiza en los mismos términos que la factura proforma. La emite el vendedor y tiene una función contable además de sustentar el compromiso de pago. En las operaciones no comunitarias la factura comercial es necesaria para que el importador pueda realizar los trámites en la aduana de destino.

Una característica importante en las facturas de exportación es que el importe de la venta no está sujeto a IVA, al no considerarse, según la Ley del IVA, hecho imponible las entregas de bienes fuera del territorio fiscal español.

---

<sup>1</sup> Los documentos marcados con asterisco poseen un modelo en el anexo de documentación.

Cumplimentación:

Debe contener los siguientes datos:

- o Fecha, nombres y razones comerciales de vendedor y comprador.
- o Denominación precisa y cantidad de mercancía.
- o Precio unitario y total de la mercancía en la divisa pactada.
- o Forma y condiciones de pago.
- o Términos de entrega de la mercancía (hace referencia a los términos internacionales de negociación publicados por la Cámara de Comercio Internacional; se aconseja utilizar la versión del 2000).

### **Packing list o lista de contenido (\*)**

Es un documento que completa y acompaña a la factura comercial. Lo expide el exportador y en él figura la relación de bultos numerados y el contenido de cada uno de ellos, esto facilita la labor de identificación de la mercancía en la aduana, al transportista o al importador cuando la recibe en su destino.



Debe contener:

Indicación de la factura a la que corresponde, fecha, nombre y razón social del vendedor y comprador, la cantidad, denominación precisa y tipo de embalaje de la mercancía, la numeración de bultos, contenido así como de peso y ubicación de cada uno de ellos.

Peso bruto y neto y cubicación.

### **Contrato de compra-venta**

La compraventa internacional es un acuerdo entre operadores económicos que residen en países distintos, mediante el cual una parte (el vendedor) se compromete a entregar a la otra (el comprador) unas mercancías, o a prestar un servicio, en un lugar convenido, en un plazo determinado y bajo un precio pactado.

El contrato no está sujeto a requisito alguno de forma, por lo que su propia existencia y estipulaciones pueden probarse por cualquier medio, incluso por testigos. Sin embargo, si se establece que toda modificación se haga por escrito, no podrá modificarse de otra manera.

El Convenio de Viena (11.abril.1980), admite que el contrato de compraventa no tiene que celebrarse por escrito, ni está sujeto a ningún otro requisito de forma. La expresión “por escrito” comprende el telegrama y el télex. En la actualidad se incluye también la transmisión mediante cualquier mecanismo electrónico (por ejemplo el EDI), puesto que cuando se redactó el Convenio de Viena no se había generalizado su uso.

### **Factura de los organismos oficiales de inspección**

A través de estos documentos el exportador o importador paga las tasas correspondientes a la emisión de certificados tras las inspecciones a las que tienen que ser sometidas algunas mercancías.

Estos certificados pueden ser de varios tipos y son emitidos por los organismos competentes en cada caso:

Sanitarios

Veterinarios

Fitosanitarios

Farmacológicos,

Certificados SOIVRE, etc

Las tasas correspondientes se recogen en el BOE.

### **Visado consular**

Por exigencias del comprador o de las autoridades de algunos países, algunos documentos tiene que ser legalizados en embajadas o consulados (facturas, packing list, certificado de origen, etc.) Es importante prever esta exigencia para evitar problemas en la entrada de la mercadería al país de importación.

## **b) Documentos de transporte**

### **Conocimiento de embarque marítimo (\*)**



También conocido por su nombre en inglés (Bill of Lading o B/L), es un documento cuya finalidad es acreditar la recepción en condiciones de la mercancía a bordo del buque porteador.

Tiene un triple carácter:

Es prueba del contrato de transporte

Es título de crédito por lo que autoriza a su tenedor a retirar la mercancía en el puerto de destino.

Es acuse de recibo de las condiciones en que la mercancía ha sido entregada a bordo del buque.

En función de su negociabilidad puede ser nominativo, a la orden o al portador.

En cuanto al acuse de recibo de las mercancías puede ser:

- Limpio: Se reconoce por el capitán que las mercancías han sido recibidas a bordo en perfecto estado y condición aparentes.
- Sucio: El Capitán expresa reservas con respecto al estado y condición de las mercancías.



El conocimiento de embarque es emitido por la naviera o por su agente normalmente en tres copias aunque este número es negociable.

Debe contener:

- Nombre / dirección del cargador (shipper), que normalmente es el propio exportador.
- Nombre / dirección del consignatario de la mercancía (consegnee) que normalmente es el importador, a no ser que el crédito documentario indique otra cosa.
- Nombre / dirección de la parte a notificar ( Notify address), referido a quién se debe notificar la llegada del buque al puerto de destino.
- Medio de transporte utilizado en el transporte interior (Pre-carriage by), normalmente el camión, o si la condición de flete es puerta a puerta (house to house).
- Localidad donde se produce la carga al medio de transporte interior (Place of receipt)
- Nombre del barco (Vessel)
- Puerto de carga (Port of loading)
- Puerto de descarga (Port of discharge)

- Localidad de entrega de la mercancía (Place of delivery), cuando la condición de flete es puerta a puerta (house to house)
- Marcas de los bultos que conforman la expedición Marks and Nos
- Número de bultos y descripción de la mercancía (Number and kind of packages; description of goods)
- Peso bruto (Gross weight)
- Measurement: Cúbico de la mercancía
- Detalle de la composición del flete marítimo y los gastos de embarque (Freight details, charges)
- Flete pagado en destino u origen, en función del incoterm establecido. (Freight payable at)
- Localidad y fecha de embarque (Place and date of issue)
- Un juego completo de B/L lo componen tres originales que deberán estar enumerado: (Number of original Bs/L)
- Firma del transportista (Signature), Consignatario del buque o transitario.



### **Conocimiento de embarque aéreo (Airway Bill) (\*)**

Conocido también como AWB (Arway Bill) es el documento básico el transporte aéreo y tiene las siguientes funciones:.

- Es prueba del contrato de transporte
- Da fe del condicionado de dicho contrato ya que al reverso contiene el clausulado del mismo.
- Sirve como certificación de datos de peso, volumen, etc
- Es acuse de recibo de las condiciones en que se encuentran las mercancías en el momento de embarque
- Actúa como certificado de seguro cuando en la casilla “valor asegurado” se especifica cuantía.

Lo expide la compañía aérea o bien un agente autorizado, en juegos de 12, tres de ellos originales

Cumplimentación

Debe contener:

- Nombre y dirección del expedidor, destinatario y agente aéreo que interviene en el envío.
- Indicación de aeropuerto de origen y destino
- Moneda de pago del flete (Currency): La del país de origen. Puede ser pagado por anticipado (Prepaid PPD) o a pagar en destino (Collect o COLL)
- Se pueden recoger datos de valor declarados a efectos de transporte, aduanas o seguro. NVD (No value declared) NCV (No customs value) o NIL (Ninguno)
- En el cuerpo del documento se reflejan el numero de bultos, pesos, tipo de tarifa y descripción de la mercancía con mención especial si es peligrosa.
- El documento, como todos los de transporte, debe corresponderse en descripción, cantidades, etc con los demás documentos que sirvan de base a la operación tales como facturas, licencias de importación, etc.

### **Carta de porte por carretera (CMR) (\*)**

El contrato de transporte internacional de mercancías por carretera viene regulado en el Convenio CMR.

Este Convenio se aplica a todo los contratos de transporte público de mercancías por carretera en los que el lugar de carga de la mercancía y el lugar previsto para la entrega estén situados en dos países diferentes, si uno al menos de estos países es firmante del Convenio.

Están excluidos de su aplicación los siguientes:

1. Transportes postales internacionales.
2. Transportes funerarios.
3. Transportes de mudanzas.

En cuanto a los emisores competentes, el Convenio CMR establece que cualquiera de las partes podrá aportarlo, es decir Porteador (transportista o su agente) o expedidor (normalmente vendedor).

La carta de porte, conocida como carta de porte CMR, se expedirá en cuatro ejemplares originales, firmados por el remitente y el transportista.



1. El primer ejemplar queda en poder del remitente.
2. El segundo acompañará a las mercancías.
3. El tercero quedará en poder del destinatario.
4. El cuarto debe ser devuelto al remitente una vez firmado y sellado el destinatario.

Si la mercancía se transporta en más de un vehículo, o se trata de varias mercancías diferentes, el transportista tiene derecho a exigir tantas cartas de porte como vehículos utilice o lotes de mercancía transporte.

Cumplimentación:

La carta de porte debe contener:

- Lugar y fecha de su redacción.
- Nombre y domicilio del remitente.
- Nombre y domicilio del transportista.
- Lugar y fecha de carga y lugar previsto de entrega.
- Nombre y domicilio del destinatario.
- Número de paquetes e identificación de los mismos.
- Cantidad transportada.
- Precio y gastos del transporte.
- etc.



40

Es necesario que se expida una carta de porte CMR por cada expedición que integre el vehículo, permitiéndose una sola carta de porte CMR si la carga se ha realizado en régimen completo.

### **Carta de porte por ferrocarril (CIM) (\*)**

Cuando el medio de transporte utilizado es el tren, el documento que se emite es la Carta de Porte CIM, que acredita el contrato de transporte, y es prueba del mismo.

Sirve como título de propiedad de la mercancía y está compuesta por un juego de seis ejemplares idénticos, con las siguientes funciones cada uno de ellos:

1. Original. Se entrega al destinatario, junto con la mercancía.

2. Hoja de ruta. Se registran en ella todos los gastos y cargos. Acompaña a la mercancía durante todo el trayecto y queda en poder de la estación de destino.
3. Duplicado de la Hoja de Ruta. Queda en poder del primer ferrocarril.
4. Duplicado de la Carta de Porte CIM. Se entrega al expedidor, una vez que el primer ferrocarril haya aceptado el envío.
5. Matriz de la expedición. Queda en poder del primer ferrocarril.
6. Para régimen interior del primer ferrocarril.

### Cumplimentación

La carte CIM debe contener:

- Fecha.
- Nombre de la primera estación.
- Nombre de la estación de destino.
- Ruta a seguir, en el caso de que el expedidor desee alguna en especial.
- Nombre y dirección del expedidor.
- Nombre y dirección del destinatario.
- Descripción de la mercancía. Peligrosidad en su caso.
- Peso bruto de la misma.
- Número de bultos y tipo de embalaje.
- Número de vagón.
- Relación de documentos suplementarios (Certificados de peso, calidad, fitosanitarios, aduaneros, etc.)
- Detalle de gastos incurridos con motivos del transporte.

El modo de cumplimentación es como sigue:

- a) Expedidor (Casilla 10): debe figurar una persona física o jurídica. Puede ser un transitario por cuenta de su principal cargador.
- b) Destinatario (Casilla 14): debe figurar una sola persona física o jurídica, no aceptándose expresiones del tipo "a la orden de " o similares.
- c) Denominación de la mercancía (Casilla 25): descrita de acuerdo con el nombre que figure en la tarifa. Se complementará con indicaciones de peso, número de bultos y descripción del embalaje.
- d) Prescripción de franqueo (Casilla 22): donde se indica qué gastos corren por cuenta del expedidor y cuáles por la del destinatario. Admite las siguientes fórmulas (referidas al expedidor):



## **Póliza de seguro de transporte de mercancías.**

Mediante el seguro de transporte el asegurador se obliga a indemnizar el daño producido al asegurado o a satisfacer un capital , una renta u otras prestaciones convenidas.

El contrato debe ser formalizado por escrito a través de la póliza de seguro.

Existen tres figuras en la contratación de una póliza de seguro de transporte:

- Solicitante: Será el exportador o Importador (según los INCOTERMS), Transportistas o Transitario.
- Emisor: Entidades Aseguradoras autorizadas por la Dirección General de Seguros para trabajar el ramo de transporte.
- Destinatario: Exportador o Importador (según los INCOTERMS), Transportistas o Transitario.



Cumplimentación:

- La póliza debe ir siempre firmada y sellada por la entidad aseguradora para su validez.
- Debe ser emitida sobre la base de la Ley 50/80 de Contrato de Seguro y hacer constar en la misma que se ampara en dicha norma.
- Debe estar especificado el riesgo al que se le da cobertura.
- La Póliza siempre debe ir acompañada del recibo de pago de prima.

El seguro de transporte se aplica a cualquier modalidad del mismo: marítimo, terrestre, aéreo, multimodal.

## **c) Documentos fiscales**

**Dua - Documento único administrativo. (\*)**

El DUA (documento único administrativo) es un documento administrativo necesario para el cumplimiento de las formalidades aduaneras requeridas para las operaciones de intercambio de mercancías. Por otro lado, sirve como base para la declaración tributaria y constituye un soporte de información.

Consta de 9 ejemplares (ocho de uso común en la CE y el suplemento nacional autorizado por reglamentación comunitaria), numeradas del 1 al 9. Se presentan en legajos o series que incluyen los ejemplares necesarios para el cumplimiento de las formalidades relativas a una fase o varias fases sucesivas de una operación de intercambio de mercancías (importación, importación vía EDI, exportación, exportación vía EDI, exportación + transito o transito).

Se aplicará en los siguientes casos:

#### 1 Mercancías no comunitarias

- a) Para su despacho a libre práctica
- b) Para su inclusión en un régimen aduanero
- c) Para su reexportación

#### 2.- Mercancía comunitaria.

- a) para su exportación
- b) En los intercambios entre partes del territorio aduanero de la CE, cuando una de ellas sean de aplicación las disposiciones de la Directiva 77/388/CEE (relativa al Sistema común del Impuesto sobre el Valor Añadido, en cuanto a aquellas partes del Territorio Aduanero Comunitario donde no es aplicable el Impuesto del Valor Añadido) y las otra esté excluida del ámbito de aplicación de la misma;
- c) En los intercambios entre las partes del territorio comunitario donde no sean de aplicación las disposiciones de la Directiva 77/388/CEE.
- d) para amparar la circulación entre las partes del territorio aduanero comunitario de mercancías previamente despachadas de exportación en un Estado miembro distinto del Estado miembro de salida efectiva:
- e) En los supuestos de inclusión en el régimen fiscal de depósito distinto del aduanero.

#### 3.- Los productos de la pesca.



4.- Mercancías procedentes de Ceuta y Melilla para su importación en la Península y Baleares, o en las Islas Canarias.

5.- Mercancía de cualquier procedencia que se despachen de importación o exportación en Ceuta y Melilla.

6.- En aquellos otros casos en que una normativa comunitaria así lo disponga

### Cumplimentación

- A Aduana de importación. Numeración y registro del ADUA.
- 1.1 y 1.2 Tipo de declaración (en caso de importación definitiva).
- 2 Datos del exportador (nombre o razón social y domicilio).
- 3 Número de formularios. Se utiliza en el caso que se exporte, más de una partida de orden o bien cuando en la casilla 31 de la primera partida o de las siguientes no haya suficiente espacio.
- 4 Se indica el nombre de las listas de carga, en caso que se trate de tránsito.
  
- 5 Número total de partidas de orden declaradas.
- 6 Número total de paquetes.
- 8 Datos del importador (nombre o razón social, domicilio y número de identificación fiscal).
- 9 Persona responsable del pago o la transferencia de divisas en el exterior, siempre que no sea una entidad delegada o la persona indicada como destinatario.
- 12 Cantidades a incrementar o reducir del valor facturado, a fin de configurar el valor a la aduana de la mercadería.
- 14 Declaración/ representante. Si el declarante es un agente de aduanas, se indica el nombre y el código de agente, si el declarante es el mismo importador, se indica "destinatario" y su número de identificación fiscal.
- 15 Nombre del país de exportación.
- 15 a) Código del país de exportación.
- 16 País de origen de la mercadería.
- 17 a) Código país destinatario de la mercadería, en caso que se destine a otro estado miembro.
- 19 Contenedores. Indica si las mercaderías iban transportadas o no en contenedores en el momento de atravesar la frontera exterior de la UE.



- 20 Incoterm, lugar del libramiento de la mercadería y el código 1 si la mercadería queda situada en el territorio español, 2 si la mercadería queda situada en otro estado miembro y 3 si queda situada fuera de la Comunidad.
- 21 Mediante el transporte que se utiliza, su identidad y el código del país donde está matriculado.
- 22 Código de la divisa e importe total de la factura.
- 23 Tasa de cambio vendedor oficial fijado por la fecha de admisión del DUA.
- 24 Naturaleza de la transacción.
- 25 Medio de transporte con que han entrado las mercaderías.
- 27 Provincia de descarga del medio de transporte, y su código.
- 28 Datos financieros y bancarios acordados con el vendedor.
- 29 Aduana de entrada de la mercadería en el territorio aduanero de la CEE, en caso que sea diferente de la aduana de despacho.
- 30 Lugar del recinto aduanero donde están las mercaderías.
- 31 Nombre de paquetes y descripción de las mercaderías.
- 32 Se emplea si la declaración tiene más de una partida de orden.
- 33 Código de las mercaderías. La primera subcasilla indica las ocho primeras cifras del código, la segunda subcasilla las tres que siguen, la tercera subcasilla la letra de control, la cuarta subcasilla el código adicional TARIC, si hay, y la última subcasilla se utiliza en el caso de mercaderías sujetas a impuestos especiales.
- 34 a) Código del cañas de origen.
- 35 Peso bruto en kilos de las mercaderías.
- 36 Régimen arancelario que se solicita por las mercancías que se declaran.
- 37 Régimen aduanero que se ha de aplicar a la mercancía. En caso de importación a libre práctica, 40.00.
- 38 Peso neto en kilogramos de las mercaderías.
- 39 Se utiliza cuando el importador pide que se le apliquen los beneficios de un contingente. Se indicará el valor de orden con que el contingente se identifica en el reglamento comunitario que le hayan establecido.
- 40 Número de registro del manifiesto.
- 41 En el caso que en el TARIC, en el código de la mercadería. Figuren unidades suplementarias, se consigna la cantidad del artículo en las unidades que se indiquen.
- 42 Valor a la aduana de la mercadería que se declara en cada partida.
- 44 Indicaciones especiales, documentos que se presentan, nombre de certificados o de autorizaciones.



- 45 Porcentaje de incremento del valor, si se requiere un ajuste.
- 46 Valor CIF a la frontera, puesto o aeropuerto.
- 47 Tipos de tributo, base imponible, tipos de grabación, importe de la grabación, medio de pago e importe total de los impuestos que gravan las mercaderías de importación.
- 49 Esta casilla se emplea cuando la mercadería procede de un depósito aduanero. Indica el número de depósito
- B Esta casilla se emplea cuando hace falta garantizar la deuda tributaria. Consta de la letra identificativa de la garantía y del número de registro de la aduana.
- 54 Lugar, fecha, firma y nombre del declarante o representante

### **Declaración de valor DV1 (\*)**

Es el documento a través del cual el importador declara ante las autoridades aduaneras no sólo el valor de la mercancía según la factura comercial, sino todos aquellos conceptos que forman la base imponible y complementan dicho valor de acuerdo con el Código Aduanero Comunitario.

El valor indicado en este documento es el que va a servir de base para la liquidación de los derechos de aduana (arancel e IVA a la importación)



46

### Cumplimentación:

- 1 Nombre y dirección del vendedor o exportador
- 2 Nombre y dirección del comprador
- 2b Nombre y dirección del declarante
- 3 Condiciones de entrega
- 4 Número y fecha de la factura
- 5 Número y fecha del contrato
- 6 Número y fecha de cualquier resolución aduanera relativa a los apartados 7 a 9
- 7 Existencia de vinculación entre comprador y vendedor
- 8 Existencia de restricciones para la cesión o utilización de la mercancía por el comprador
- 9 Existencia de cánones y derechos de licencia que el comprador tenga que pagar como condición de la venta
- Localidad, fecha y firma.

### **Cuaderno ATA (\*)**

Son documentos aduaneros internacionales, expedidos por las Cámaras de Comercio, que permiten a las empresas enviar mercancías temporalmente a 74 territorios y países de los cinco continentes. De una manera fácil y barata sustituyen a los documentos nacionales de exportación e importación temporal y se convierten en una herramienta esencial para la libre circulación de mercancías. Cualquier empresario puede utilizar un Cuaderno ATA para que sus productos, siempre que no sean de naturaleza perecedera o requieran elaboración o reparación, viajen fuera de sus fronteras temporalmente para ferias,, trabajos profesionales, envío de muestrarios, etc...

#### Cumplimentación

Número de orden: si en el mismo Cuaderno ATA figuran mercancías distintas, se ha de asignar un número de orden a cada una de ellas.

Designación comercial de las mercancías.

Marcas y posibles números de la mercancía

Nombre de la empresa solicitante del Cuaderno ATA

Peso o cantidad: en kg brutos

Valor comercial en el país de emisión del Cuaderno ATA.

País de origen.



## d) Certificados

### **Certificado de origen (\*)**

El certificado de origen acredita el origen de los productos y es exigido por la Administración del país comprador/importador por motivos de política comercial. Este documento es emitido por las Cámaras de Comercio y no solo es necesario en las operaciones intracomunitarias.

#### Cumplimentación

Casilla 1.- Expedidor

Nombre, apellidos, dirección completa y país

Casilla2.- Destinatario

Nombre, dirección completa y país

Casilla 3.- País de Origen

Casilla 4.- Informes relativos al transporte

Medio de transporte por el que se efectua la exportación

Casilla 5.- Observaciones

Casilla 6: N° de orden, marcas, numeración, números y naturaleza de los bultos, designación de la mercancía.

Casilla 7.- Cantidad (Kilos u otra medida)

Casilla 8.- La autoridad que suscribe certifica que las mercancías designadas son originarias del país que figura en la casilla nº3..

### **Certificado de circulación EUR-1 (\*)**

El certificado de circulación EUR substituye el certificado de origen en los intercambios comerciales entre la Unión Europea y los países con los que mantiene acuerdos preferenciales.

Cumplimentación:

Casilla 1.- Exportador, Nombre, apellidos, dirección completa y país

Casilla 2.-Certificado utilizado en los intercambios preferenciales entre País exportador y País Destinatario

Casilla3.- Destinatario: Nombre, dirección completa y país

Casilla 4.-País, grupo de países o territorio de donde se considera originarios los productos.En el caso de España, sería España o Unión Europea.

Casilla 5.-País, grupo de países o territorios de destino. Ejemplo: Marruecos o Países del Magreb

Casilla 6.-Información relativa al transporte. Medio de transporte por el que se efectua la exportación

Casilla 7.- Observaciones. Las que se crean relevantes a la exportación.

Casilla 8.- Número de orden: marcas, numeración, número y naturaleza de los bultos, designación de las mercancías.

Casilla 9.- Masa bruta

Casilla 10.-Factura :N° de la Factura Comercial

Casilla 11.-Visado de la Aduana: Se ha de hacer constar el Número del DUA de exportación, la Aduana de Salida, el país donde se expide y la fecha.

Casilla 12.-Declaración del Exportador. Fecha, firma y sello del exportador o del agente de aduanas.

### **Certificados Soivre**

Documentos emitidos por el Servicio Oficial de Vigilancia y Regulación de las Exportaciones.



Es el organismo oficial encargado de la inspección y control de la calidad comercial de ciertos productos objeto de importación y exportación. Por ejemplo frutas y hortalizas frescas.

### **Certificados Veterinarios**

Garantizan el estado sanitario de animales vivos en régimen de importación. Son emitidos por la Inspección Fitosanitaria del Ministerio de Agricultura.

### **Certificados Sanitarios**

Para el control de mercancías destinadas al consumo humano. Deben indicar el organismo que los expide, en España la Inspección Sanitaria del Ministerio de Agricultura.



## 7. CASO PRÁCTICO





## Caso práctico

La empresa GRANITASA situada en Las Gándaras de Budiño (s/n) en Porriño, provincia de Pontevedra, se dedica a la transformación de granito. En la última feria de Madrid ha conocido a un importador Árabe (Associated Construction and Investment L.L.C.), radicado en Dubai que se ha interesado en el tablero de Rosa Porriño (partida arancelaria 6802.23.00.00) y con el cual se ha comprometido a enviar una oferta comercial al regreso.

La oferta consiste en las siguientes cantidades de tablero de granito:

866.92 M2 de Tablero rosa porriño (3cm) acabado flameado

190.40 M2 de Tablero rosa porriño ( 3 cm ) acabado pulido

16.32 M2 de Tablero rosa porriño (2 cm) acabado pulido

El peso total de la mercancía es de 22.159 kilos y se transportará en un contenedor de 20 pies a carga completa.

Además, el importador solicita un certificado de la naviera conforme el buque ha sido contratado en régimen de conferencia o línea regular y otro conforme el buque tiene autorización para atracar en los puertos del país conforme a las normas de las autoridades árabes.

### Datos

Coste del producto:

3 cm: 21 euros /M2

2 cm: 19 euros /M2

Margen comercial: 93%

Costes de embalaje de la mercancía: 150 euros

**El transitario nos ha facilitado la siguiente cotización del flete:**

- Transporte domicilio - puerto de Vigo: 350 euros (incluye la carga de la mercancía y el seguro)



- Transporte Vigo –Dubai 1739 euros
- Seguro del transporte internacional:16 euros
- Tarifa T3 puerto de Vigo: 3 euros por tonelada
- Manipulación en puerto: 40 euros
- Despacho de exportación: 36,35 euros
- Gastos de carga en Vigo: 100 euros por contenedor
- Documentación B/L 30 euros
- DOD (Derechos de obtención de divisa) 16 euros
- Gastos de descarga en Dubai: 80 euros/contenedor
- Transporte Puerto Dubai- Almacén del importador: 300 euros (incluye manipulación de la mercancía)
- Seguro del transporte interior: 4 euros

El pago se hará a 30 días a través de un crédito documentario irrevocable para el cual se debe de enviar:

- Factura Comercial
- Packing List
- Juego completo de B/L
- Certificado de origen por el cual la Cámara de comercio cobra 20 euros.



El plazo de entrega es de 60 días desde la confirmación del pedido

En caso de conflicto entre las partes regirá la legislación española.

El tablero de granito en los Emiratos Arabes paga un arancel ad valorem a la importación del 5,00%

El importador vende el producto a varios distribuidores cargando un margen del del 25% sobre costes. A su vez el distribuidor, que vende a los marmolistas de la zona aplica un margen del 50% sobre costes.

Utilizando la aplicación informática:

- 1- Calcular la cadena de precios de exportación y realizar la oferta comercial.
- 2- Calcular el PVP teniendo en cuenta que en Emiratos Árabes no existen impuestos similares al IVA o internos.

3- Realizar el cálculo de destino a origen y calcular el margen resultante para la empresa suponiendo que el precio por metro cuadrado de granito rosa porriño en el mercado árabe se sitúa alrededor de 73 euros.



## **8. ANEXO DE DOCUMENTACIÓN**





## Anexo de documentación

1. Factura comercial
2. Packing list o lista de contenido
3. Contrato de compra-venta
4. Certificado de origen
5. Certificado emitido por la naviera de que el buque ha sido contratado en régimen de conferencia o línea regular
6. Certificado emitido por la naviera de que el buque está autorizado para atracar en puertos árabes según las regulaciones de las autoridades árabes.
7. Bill of lading
8. Carta de porte por carretera (cmr)
9. Carta de porte por ferrocarril (cim)
10. Carta de porte aéreo (air waybill)
11. Declaración de valor (DV1)
12. Cuaderno ATA
13. Certificado de circulación (EUR1)
14. Documento único administrativo (DUA)

