



Guía práctica para vender fuera de España

RED^{de} apoyo
^{al} emprendedor
^{en el} Somontano



Índice

Introducción	4
--------------------	---

Vivimos en un mundo globalizado

● Exportar: ¡tú también puedes!	6
● Principales figuras involucradas en la compraventa internacional	6
● Debes saber qué es el código arancelarios	7
● Debes saber qué son los Incoterms.....	7

¿Quieres vender en la Unión Europea?

● La Unión Europea.....	10
● ¿Cómo afecta el IVA a una venta intracomunitaria?¿Qué es el censo VIES?	10
● ¿Qué es el Sistema INTRASTAT?	11
● ¿Qué documentos son necesarios para vender dentro de la UE?	11

¿Cómo vendes fuera de la Unión Europea?

● ¿Qué es vender fuera de la UE?	13
● ¿Con qué barreras puedo encontrarme?	13
● ¿Qué documentos son necesarios para esta exportación?	14
● ¿Cómo afecta el IVA a una exportación?	14

¿Qué instituciones pueden ayudarme?

● Instituto Español de Comercio Exterior - ICEX.....	16
● Instrumentos autonómicos de promoción exterior	16
● Cámaras de Comercio	17
● Red de Apoyo al Emprendedor en el Somontano	17

Introducción

La "Guía práctica para vender fuera de España" es uno de los productos finales que incluye el Proyecto Red de Apoyo a los Emprendedores en el Somontano en el que han participado la Comarca de Somontano de Barbastro, el Ayuntamiento de Barbastro, la Asociación de Empresarios de Barbastro-CEOS-CEYME Somontano y el Centro de Desarrollo Integral del Somontano y que ha sido financiado por el Ministerio de Industria, Turismo y Comercio e Ibercaja. El objetivo principal del citado Proyecto es mejorar la calidad del servicio de apoyo que se presta a los emprendedores y empresas del Somontano y responder en mayor medida a sus necesidades a través de la cooperación de los diferentes centros especializados de atención al emprendedor en el territorio.

Esta "Guía práctica para vender fuera de España" pretende contribuir a despertar el interés de las empresas del Somontano hacia la exportación, poniendo a su disposición información que recoja todos los aspectos que deben contemplarse en la exportación, tanto en la U.E como fuera, documentos y trámites a realizar, las herramientas de apoyo y las peculiaridades de los mercados.

A person in a dark suit is holding a glowing blue and white globe of the Earth. From the top of the globe, several orange lines radiate outwards, resembling a network or data flow. The background is a blurred office or control room with multiple computer monitors displaying various images, including a green landscape and a city scene. The overall atmosphere is high-tech and futuristic.

VIVIMOS EN UN MUNDO
GLOBALIZADO

Exportar: ¡tú también puedes!

En un mundo cada vez más **globalizado** en el que, cada vez más, los productos que consumimos provienen de **países diferentes** la **internacionalización** se convierte en un factor **indispensable para la supervivencia** de la pequeña y mediana empresa.

Si exportas:

- Incrementarás las ventas de tu empresa.
- Dependerás, en menor medida, de las debilidades del mercado interior.
- Mejorarás la posición competitiva dentro del mercado nacional como consecuencia de la reducción de los costes unitarios.
- Alargarás la vida del producto al poder posicionarlo en mercados donde éste no se haya saturado.
- Mejorarás la organización de tu empresa y la harás más eficiente.
- Mejorarás la imagen y prestigio de tu empresa.

Principales figuras involucradas en la compraventa internacional

Para que tu producto llegue al cliente, tendrás que apoyarte en los servicios que prestan:

Empresas de transporte y transitarios

Proyectan, coordinan, controlan y dirigen todas las operaciones necesarias en la logística internacional de mercancías y se encargan del flujo documental requerido.

La agrupación empresarial que concentra a las empresas transitarias de Aragón es la Asociación de Transitarios, Expedidores Internacionales y Asimilados. www.ateiaaragon.org

Entidades financieras

Gestionan el medio de pago, financian la venta y cubren el riesgo de cambio y comercial.

Compañías de seguros

Aseguran los riesgos de transporte y de impago.

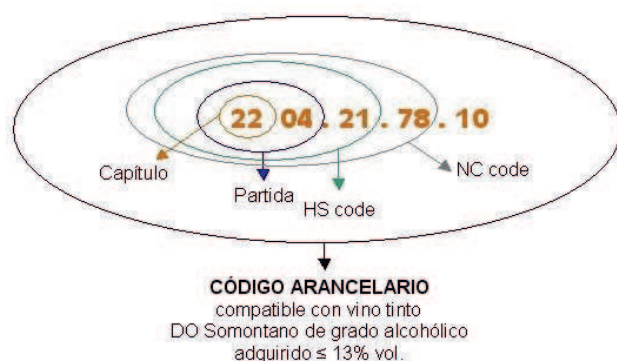
CESCE: la Compañía Española de Seguros de Crédito a la Exportación, especialista en la gestión integral del riesgo. www.cesce.es

Aduanas

Recaudan los aranceles (impuestos que paga un bien al internarse en el mercado de un país), así como los impuestos indirectos (IVA e impuestos especiales). www.agenciatributaria.es

Debes saber qué es el código arancelario

Este código es el carné de identidad de las mercancías, que las identifica de manera única y universal, de tal manera que refiriéndose a él en cualquier parte del mundo se sabrá de qué mercancía exactamente estamos hablando.



Este código determinará la documentación necesaria para la exportación del producto, así como las tasas e impuestos a pagar en la aduana de importación.

Puedes consultar el código de tu mercancía en:
http://ec.europa.eu/taxation_customs/dds2/taric/taric_consultation.jsp?

Qué son los Incoterms

Los incoterms son términos de comercio internacional que ayudan a clarificar los puntos básicos en cuanto al reparto de gastos y responsabilidades en una transacción comercial internacional.



Para transporte marítimo:

FAS	franco al costado del buque
FOB	franco a bordo
CFR	coste y flete
CIF	coste, seguro y flete

Para cualquier medio de transporte:

EXW	en fábrica
FCA	franco porteador
CPT	transporte pagado hasta
CIP	transporte y seguro pagado hasta
DAT	entregada en terminal
DAP	entregada en lugar
DDP	entregada derechos pagados



Aunque aconsejable, la utilización de los **INCOTERMS** no es de obligado cumplimiento.

Modalidad de transporte	Mercancía acondicionada para su venta	La carga en almacén del vendedor	Transporte Interior en origen	Formalidades aduaneras de exportación	Gastos de manipulación en origen	Transporte principal	El seguro de la mercancía	Gastos de manipulación en destino	Formalidades aduaneras de importación	Transporte interior en destino	Entrega de mercancía al comprador
EXW Polivalente											
FCA Polivalente											
FAS Marítimo											
FOB Marítimo											
CPT Polivalente											
CIP Polivalente											
CFR Marítimo											
CIF Marítimo											
DAT Polivalente											
DAP Polivalente											
DDP Polivalente											



VENDEDOR



COMPRADOR



NEGOCIABLE



¿QUIERES VENDER EN
LA UNIÓN EUROPEA?

La Unión Europea



La Unión Europea está compuesta por: Francia, Alemania, Holanda, Italia, Bélgica, Luxemburgo, Dinamarca, Irlanda, Reino Unido, Grecia, Portugal, España, Austria, Finlandia, Suecia, República Checa, Estonia, Chipre, Letonia, Lituania, Hungría, Malta, Polonia, Eslovenia, Eslovaquia, Rumania y Bulgaria.

Es importante tener en cuenta que el **Territorio Aduanero Comunitario** no coincide con la suma de los territorios de los Estados Miembros.

Así, por ejemplo, Ceuta y Melilla no forman parte del territorio aduanero de la Comunidad, mientras que el Principado de Mónaco, sin ser miembro, está incluido en el territorio aduanero comunitario.

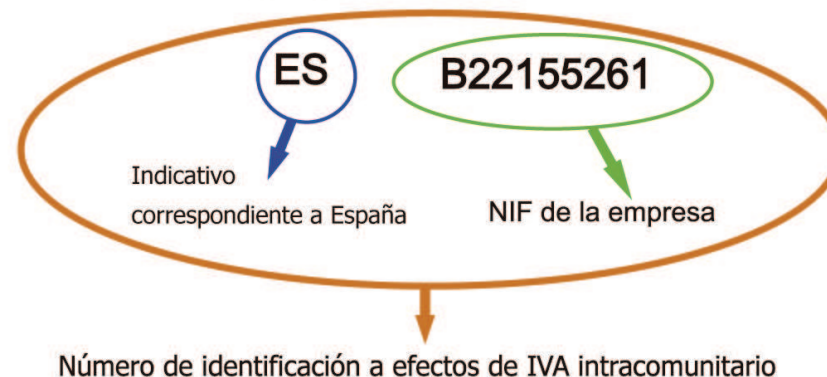
La consecuencia lógica de la creación de la Unión Aduanera Comunitaria es la instauración del **Arancel Aduanero Común**, de modo que en toda la Unión se aplican las mismas normas para clasificar productos, los mismos tipos arancelarios, normas y derechos.

Las operaciones intracomunitarias no se consideran exportaciones e importaciones, sino expediciones e introducciones.



¿Cómo afecta el IVA a una venta intracomunitaria? ¿Qué es el censo VIES?

Para que puedas emitir facturas sin IVA, tanto tú como tu cliente tendréis que daros de alta en el Censo de Operadores Intracomunitarios de IVA, conocido como **Censo VIES – VAT Information Exchange System**.



Si deseas registrar tu empresa como operador intracomunitario de IVA, solicítalo en la Agencia Tributaria a través del Modelo 036, en su hoja 5, cumplimentando las casillas 582 y 584.

Antes de emitir la factura, puedes comprobar la validez del NIF-IVA del comprador en:

<https://aeat.es/viesdist.html>

http://ec.europa.eu/taxation_customs/vies/

¿Qué es el Sistema INTRASTAT?

El Sistema INTRASTAT (Información Estadística Intracomunitaria) sirve para conocer el volumen de comercio realizado entre los países miembros ante la supresión de los controles en frontera.

Existen umbrales para determinar la obligación de presentar la Declaración INTRASTAT. De modo que, si no los alcanzas, no es necesario que la presentes.

La compraventa entonces, se reflejará en la declaración recapitulativa de IVA intracomunitario, Modelo 349.



Anualmente, la Agencia Tributaria fija estos umbrales y los publica en el Boletín Oficial del Estado.

¿Dónde y cuándo se presenta?

Con carácter general, la presentarás mensualmente ante la Oficina INTRASTAT durante los 12 primeros días naturales del mes posterior al de declaración.



Ejemplo: si una empresa hasta el mes de junio de 2011 hubiese facturado 280.000 euros a un cliente comunitario, tendría la obligación de presentar la declaración INTRASTAT por el importe de las operaciones intracomunitarias del mes de junio, así como la obligación de presentarla en los meses restantes del ejercicio 2011.

¿Qué documentos son necesarios para vender dentro de la UE?

La libre circulación dentro de la Unión Europea conlleva un gran alivio documental, aunque siempre serán necesarios ciertos documentos:

- **La factura comercial**

En el tráfico intracomunitario, es un **documento contable obligatorio para justificar el carácter comunitario de la operación.**

Emitirás la factura sin IVA si el comprador te facilita el número de identificación del censo VIES a efectos de IVA intracomunitario. Si no es así, se deberá incorporar dicho impuesto.

- **Los documentos de transporte**

Dependen del medio de transporte utilizado: terrestre, aéreo o marítimo.

- **Lista de contenidos conocida como Packing List**

Aporta información adicional no requerida legalmente, denotando transparencia en la operación.

Además, existen requisitos documentales específicos que acompañan a determinadas mercancías, como pueden ser:

- Certificado de control CEE/SOIVRE para frutas y hortalizas.
- Certificado CITES para especies amenazadas de fauna y flora.
- Modelo 500 para productos sujetos a impuestos especiales de fabricación como el alcohol o el tabaco.
- Certificados de Inspección Sanitaria y Fitosanitaria.



¿CÓMO VENDES FUERA DE
LA UNIÓN EUROPEA?

¿Qué es vender fuera de la UE?

Exportar es vender productos o prestar servicios fuera de la Unión Europea.

En definitiva, la diferencia esencial entre la exportación y la venta intracomunitaria reside en la existencia de las aduanas: puertas de entrada a los países.

Con el fin de atenuar las dificultades que esto entraña, existen organizaciones, como la Organización Mundial del Comercio OMC, que velan por reducir los obstáculos establecidos.

En ese sentido, los países o bloques económicos firman acuerdos para facilitar el intercambio comercial, desde acuerdos preferenciales hasta incluso tratados de libre comercio.



¿Con qué barreras puedo encontrarme?

A pesar de todos los esfuerzos, siguen persistiendo algunos factores que actúan como freno a la liberalización comercial y dificultan el movimiento de las mercancías entre los países, con el fin de proteger su mercado interior.

Así, puedes encontrarte con:

Barreras aduaneras: restricciones impuestas por los propios países importadores, mediante impuestos, aranceles, o contingentes.

Barreras técnicas al producto: reglamentos que se imponen a través de una legislación como normas técnicas, medidas sanitarias o procedimientos de homologación.



Ejemplo: la entrada a Uruguay de la partida 2204.21.78.10, vino tinto DO Somontano de grado alcohólico adquirido $\leq 13\%$ vol. procedente de España está gravada con un arancel de un 20% de su valor en aduanas.

¿Qué documentos son necesarios para esta exportación?

- **La factura comercial**

Documento comercial y contable que emitirás sin IVA, por estar la exportación exenta de este impuesto.

- **Los documentos de transporte**

Dependen del medio de transporte utilizado: terrestre, aéreo o marítimo.

- **Lista de contenidos conocida como Packing List**

Aporta información adicional no requerida legalmente, denotando transparencia en la operación.

- **Documento Único Administrativo DUA**

Documento esencial en el tránsito documental de exportación e importación con carácter de declaración tributaria.

- **Certificado de origen**

Acredita el país de origen de la mercancía de cara al tratamiento arancelario.

- **Certificado EUR 1**

Acredita a la Unión Europea como territorio de origen de la mercancía para, en su caso, beneficiarse del tratamiento preferencial otorgado a la UE.

En cualquier caso, siempre deberás contrastar si la operación en concreto precisa de cualquier otro documento específico adicional. Puedes informarte en:

<http://madb.europa.eu/mkacddb2/indexPubli.htm>

¿Cómo afecta el IVA a una exportación?

Con carácter general, **la exportación está exenta de IVA.**

Lógicamente, de esta forma las mercancías españolas pueden acceder a los mercados internacionales en las mismas condiciones que las procedentes de otros países, ya que todas tributarán el tipo impositivo del país de destino de las mercancías.

Para poder aplicar la exención es necesario que el producto salga efectivamente del territorio de la Unión Europea.

Por ello, no olvides conservar los documentos justificativos de la operación durante el plazo de prescripción del impuesto: facturas, documentos de transporte y documentos aduaneros.

Formularios oficiales:

- Modelo 300 y 310 de Declaración - liquidación periódica del IVA.
- Modelos 330 y 332 para exportadores y otros operadores económicos.



¿QUÉ ENTIDADES
PUEDEN AYUDARME?

El Instituto Español de Comercio Exterior – ICEX



Es una entidad pública empresarial de ámbito nacional que tiene como misión promover la internacionalización de las empresas españolas.

Creado en 1982 mediante el Real Decreto 6/1982 como Instituto Nacional de Fomento de la Exportación (INFE), adoptó su actual denominación en 1987. Está adscrito al Ministerio de Economía y Competitividad, a través de la Secretaría de Estado de Comercio.

Presta sus servicios a través de:

- + 31 Direcciones Provinciales y Territoriales de Comercio en España
- + 97 Oficinas Económicas y Comerciales en el exterior
- + 13 Centros de Negocios en el extranjero

La Dirección Territorial de Comercio es la responsable de la ejecución de las actividades de inspección y asistencia técnica, certificaciones de calidad, promoción, formación e información para las empresas de la Comunidad Autónoma. Puede tener adscritas distintas Direcciones Provinciales.



Dirección Territorial de Comercio en Aragón
C/ José Luis de Albareda, 18, Planta 2ª
50004 Zaragoza
zaragoza@comercio.mityc.es

Instrumento autonómico de promoción exterior

Aragón Exterior AREX, nació en 2005 como una empresa pública del Gobierno de Aragón, adscrita al Departamento de Economía y Empleo, con el objeto de impulsar la internacionalización de la economía aragonesa.



Aragón Exterior - AREX
C/ Alfonso I, 17, 5ª planta
50003 Zaragoza
info@aragonexterior.es

Aragón Exterior ofrece a la empresa distintos servicios de internacionalización que desempeña a través de su estructura en Aragón y de su Red Internacional de Oficinas, distribuida por todo el mundo:

- Servicios personalizados: Estudios de mercado, búsqueda de contactos, viajes de prospección, apoyo a la implantación.
- Acciones de promoción sectoriales: Organización de participación en ferias, misiones comerciales, encuentros empresariales.
- Programa Tedex: Contratación de técnicos de desarrollo exterior en Aragón y en el extranjero.
- Servicio de Interpretación telefónica: Servicio ofrecido a las empresas aragonesas de forma gratuita. En más de 30 idiomas.
- Asesoramiento en licitaciones internacionales.
- Proyectos I+D+I

Cámaras de Comercio

Las **Cámaras de Comercio** son Corporaciones de Derecho Público gestionadas por las empresas que tienen como finalidad la representación, promoción y defensa de los intereses generales del comercio, la industria y la navegación (Art. 1.3, Ley 3/93). La red nacional está compuesta por 88 Cámaras.



Cámara de Comercio e Industria de Huesca
C/ Santo Ángel de la Guarda, 7
22005 Huesca
internacional@camarahuesca.com

Las Cámaras **trabajan fundamentalmente en:**

- **Internacionalización** de la empresa.
- Formación empresarial.
- Apoyo a la creación y consolidación de la empresa.
- Innovación y TICs.

En el campo de la **internacionalización**, las Cámaras impulsan la apertura al exterior de las empresas favoreciendo su actividad exportadora a través de distintas **vías de actuación:**

- **Promoción y apoyo colectivo** a la exportación.
- **Planes individuales** de inicio a la exportación.
- **Formación:** Seminarios, jornadas y cursos sobre mercados exteriores.
- **Servicio de consultoría:** Asesoramiento a medida en los primeros pasos de la exportación, importación o inversión en otro país.
- **Gestión oficial** de documentos necesarios para la exportación: Certificados de origen y Cuadernos ATA.

La Red de Apoyo a los Emprendedores en el Somontano

Está formado por la Comarca de Somontano de Barbastro, el Ayuntamiento de Barbastro, el CEDER Somontano y la Asociación de Empresarios de Barbastro.

El objetivo de esta Red es mejorar la atención a los emprendedores y empresarios del territorio con el fin de darles un servicio más efectivo y un asesoramiento de mayor calidad.



La Red de Apoyo a los Emprendedores del Somontano puede ayudarte en:

- La definición de la idea de negocio.
- Análisis de la viabilidad del proyecto.
- Asesoramiento sobre los trámites administrativos en la creación de empresas.
- Información y ayuda en la gestión de subvenciones.
- Fomento de la internacionalización de las empresas del Somontano.

En materia de internacionalización, somos el punto de contacto más cercano para los empresarios que están comenzando a abordar la difícil tarea de comenzar a vender fuera de nuestras fronteras.



Edita:

Centro de Desarrollo Integral del Somontano
Comarca de Somontano de Barbastro
Ayuntamiento de Barbastro
Asociación de Empresarios de Barbastro

Colaboración y asesoramiento técnico:

Cámara de Comercio e Industria de la Provincia de Huesca

Marzo de 2012

Subvenciona:



Juan de Lanuza, 3
974 31 60 05
info@cedersomontano.com



Avda. Navarra, 1
974 30 60 06
desarrollo@somontano.org



AYUNTAMIENTO
DE BARBASTRO

Plaza Constitución, 2
974 31 01 50
aedl@barbastro.org



Saint Gaudens, 1
974 30 88 03
aeb@aeb.es