

Departamento de Comercio Exterior
Guía básica de exportación e importación de productos





El Departamento de Comercio Exterior de la Cámara de Comercio de Santa Cruz de Tenerife ha preparado esta guía informativa con el resumen de los pasos necesarios que una persona o empresa debe tomar en consideración cuando quiera exportar o importar un producto:

A.- El contrato de compraventa internacional

Toda operación de compra o venta entre dos países conllevará que se firme un contrato entre dos partes, aunque en ocasiones se puede simplificar con una factura por la venta de una mercancía. Este documento debe incluir las cláusulas, con las obligaciones de cada parte, como quién paga el transporte, el seguro, los gastos aduaneros, los plazos de entrega... Por eso es importante tener claro todos los detalles cuando se va a hacer una exportación. Además, la factura especificará la cantidad, calidad y estado de las mercancías objeto del contrato, además de incluir las condiciones de embalaje, etiquetado y conservación.

En las operaciones de comercio exterior es usual hablar de los Incoterms. Los Incoterms son abreviaturas que definen las condiciones por las que se entrega una mercancía e indican los gastos y obligaciones que asumen el comprador y el vendedor. De este modo, se define claramente dónde se entrega la mercancía y cuando se transmite la propiedad (cuestión importante en caso de que se produzca un accidente), quien paga el transporte, el seguro y los costes y el despacho aduanero.

En el siguiente cuadro se recogen los Incoterms de 2010 (con indicación de las abreviaturas). En amarillo se indica cuáles son las obligaciones del vendedor y en negro las del comprador.

	Modalidad de transporte	Mercancía acondicionada para su venta	La carga en el almacén del vendedor	Transporte interior en origen	Formalidades aduaneras de exportación	Gastos manipulación en origen	Transporte principal	El seguro de la mercancía	Gastos manipulación de destino	Formalidades aduaneras de importación	Transporte interior en destino	Entrega de la 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	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■

Las partes tienen libertad para elegir el medio de pago que prefieran. El medio de pago variará en función de las características de la operación y la confianza que haya entre las partes. En operaciones de riesgo se recomienda emplear el crédito documentario, de forma que los bancos del comprador y el vendedor avalan la operación. Sin embargo, este mecanismo tiene un coste de transacción superior. Cuando la confianza entre las partes es máxima se puede hacer a través de transferencias bancarias. La operación se pagará en la divisa que decidan libremente el comprador y el vendedor, aunque es usual emplear euros o dólares.

B.- Documentación necesaria para una exportación:

Cuando una mercancía viaja, debe ir acompañada por una serie de documentos. A continuación se indican cuáles son los documentos mínimos:

- Documento Único Administrativo (DUA)
- Factura comercial
- Relación de contenido (Packing list en inglés)
- Documentos de transporte (marítimo o aéreo)

Además, en función de las características de la operación se le podrá requerir:

- Certificado de origen
- Documentación específica en función del tipo de producto

Igualmente, en determinados casos la venta de un producto puede estar condicionada a que se obtenga una autorización administrativa del organismo competente. Así, en el caso de cosméticos o medicamentos habrá que solicitarlo a la Agencia Española del Medicamento y el Cosmético, que deberá obtener el importador.

También se puede requerir a que cumpla las normas de consumo, como es el caso de las importaciones de textiles, donde la prenda deberá indicar, entre otros aspectos, los datos del importador y las instrucciones para su limpieza y conservación.

En todo caso, conviene confirmar con la Cámara de Comercio o el importador la documentación necesaria, aportando el número de partida arancelaria, o número de TARIC o HS2012 del producto a exportar.

C.- Impuestos

Con carácter general, cada vez que un producto cruza la aduana de entrada a un destino tiene que pagar impuestos. Los impuestos dependerán del país de origen y del país de destino, así como del tipo de productos. Determinados artículos como los que lleven alcohol pueden estar gravados con impuestos especiales.

Con carácter general, los envíos a la Unión Europea desde Canarias se denominan expediciones y estarán sujetos al IVA del país de destino.

Los envíos a otros países se denominan exportaciones y pueden estar sujetos a múltiples impuestos, entre los que se incluye: derechos arancelarios, IVA, otros impuestos.

Los productos que llegan a Canarias pueden estar sujetos a:

1. IGIC (Impuesto General Indirecto Canario, impuesto local que sustituye al IVA).
2. AIEM (Arancel a la Importación y Entrada de Mercancía en Canarias). Es un impuesto que grava las importaciones de productos que se elaboran en Canarias. El tipo impositiva oscila entre el 5 y el 15%, aunque el tabaco tiene unos tipos superiores.

Además, pueden estar sujetos a:

3. Derechos arancelarios: cuando la mercancía procede de un país no comunitario
4. Impuestos Especiales: en determinados casos.

Por último, indicar que determinados productos pueden estar bonificados con la ayuda del Régimen Especial de Abastecimiento. Anualmente, se fija el importe de estas ayudas y la cantidad de producto que puede beneficiarse.

Cuando los productos salen de Canarias no están sujetos al pago de ningún impuesto. Los impuestos se cobrarán en el país de destino, como el IVA en el caso de que se envíe a la zona continental de la Unión Europea.

Igualmente, determinados productos que se elaboran en Canarias contar con la subvención al transporte de mercancías en Canarias. Algunos de los sectores beneficiados son: los productos agrícolas, plantas y flores, y los productos fabricados en el Archipiélago.