

GESTIÓN ADMINISTRATIVA DEL COMERCIO INTERNACIONAL



Los casos de Gestión Administrativa del Comercio Internacional tienen por finalidad suministrar a profesores y alumnos de cursos de comercio internacional material de apoyo que sirva para el aprendizaje de los procedimientos administrativos que llevan a cabo las empresas exportadoras e importadoras, así como transitarios, agentes de aduanas, asesores de comercio internacional, etc.

En este libro de ***Casos de Gestión Administrativa del Comercio Internacional*** se incluyen catorce casos prácticos sobre los procedimientos administrativos, aduaneros y fiscales, así como en los documentos que se exigen en las operaciones de exportación e importación. Se incluye también casos sobre el sistema de información del comercio internacional y sobre los organismos relacionados con la internacionalización de la empresa.

CASOS DE GESTIÓN ADMINISTRATIVA DEL COMERCIO INTERNACIONAL

- La balanza de pagos: clasificación de las operaciones internacionales.
- Organismos y acuerdos económicos internacionales.
- Organismos y programas de apoyo a la internacionalización.
- Sistema de información del comercio internacional.
- El arancel de aduanas y otros impuestos: clasificación y cálculo.
- El origen de las mercancías: certificado de origen y certificado EUR 1.
- Valor en aduana en una importación en contenedor marítimo.
- Valor en aduana en una importación mediante transporte aéreo.
- Destinos y regímenes aduaneros: uso óptimo.
- Documento Único Administrativo (DUA) para la exportación.
- Documento Único Administrativo (DUA) para la importación.
- Gestión aduanera integral de una importación: documentos e impuestos.

- Liquidación del IVA en operaciones de comercio internacional.
 - Declaración Intrastat: ventas y compras intracomunitarias.
-

Si desea obtener más información sobre ese libro click en:
Casos de Gestión Administrativa del Comercio Internacional



SISTEMA DE INFORMACIÓN DEL COMERCIO INTERNACIONAL

Coto de Salvatierra es una empresa familiar con cerca de cincuenta años de historia cuya actividad es la elaboración de productos derivados del cerdo ibérico. Tiene su sede en Guijuelo, un pueblo situado al sureste de la provincia de Salamanca que constituye un núcleo importante del sector del jamón curado gracias a las características del clima, situación y tradición artesanal. El pueblo da nombre a su vez a la D.O. (Denominación de Origen) Guijuelo que agrupa a setenta empresas de la zona.

Aunque su catálogo de productos es muy amplio, las ventas se concentran en dos productos:

- Jamón ibérico de bellota en pieza entera que se vende sobre todo en el Canal HORECA (Hostelería, Restauración y Catering).
- Jamón ibérico de bellota, deshuesado, loncheado y envasado al vacío que se vende al detalle, en supermercados y tiendas de productos gourmet.

Información para exportar

En los últimos tres años las ventas han crecido en torno al 15% anual, sobre todo porque la empresa ha conseguido introducirse en mercados europeos como Alemania, Francia y Dinamarca, en los que obtiene un margen comercial bastante superior al mercado español. Animada por este éxito en la exportación, Coto de Salvatierra se plantea para el año próximo la entrada en el mercado japonés, ya que tiene información de que es uno de los principales compradores de jamón curado español, sobre todo de piezas enteras. En concreto el producto que va a exportar se denomina a efectos estadísticos y arancelarios: «Jamones, paletas y sus trozos sin deshuesar».

Para recabar información sobre el mercado japonés, la empresa va a recurrir a las fuentes habituales que utiliza en Internet y que clasifica en dos grupos de Información: Información País e Información Mercado. A dichas fuentes accede, sin coste alguno, a través de la base de datos Infotrade del portal Globalnegotiator (www.globalnegotiator.com/es/infotrade-base-de-datos). En el Anexo 1 (Información País) y Anexo 2 (Información Mercado) se menciona el tipo de información que hay que obtener en cada apartado así como la web

y la ruta de búsqueda que hay que seguir para obtener cada una de las informaciones.

Información para importar

Igualmente la empresa ha decidido analizar por primera vez las posibilidades de importar. Para el año próximo tiene previsto realizar una campaña promocional de sus jamones, para conmemorar el cincuenta aniversario de su creación. Esta campaña consistirá en regalar cuchillos para cortar jamón tanto a algunos establecimiento de hostelería seleccionados (para la venta de piezas enteras) como en una cadena de grandes superficies, acompañando una promoción de jamón loncheado conmemorativa del cincuenta aniversario de la empresa. En uno y otro caso el pedido de cuchillos serían importante (300 cuchillo de tamaño grande para hostelería y 1.000 cuchillos de tamaño estándar para la venta al detalle). Por ello ha decidido investigar las posibilidades de adquirir estos cuchillos en el exterior. En el Anexo 3 (Información para importar) se menciona el tipo de información que hay que obtener así como las webs y rutas de búsqueda que hay que seguir para conseguir dicha información.

Preguntas

1. Información para Exportar (País): completar el Anexo 4 con los 10 tipos de información sobre Japón que pueden obtenerse en las páginas web y rutas de búsqueda que se indican en el Anexo 1.
2. Información para Exportar (Mercado): completar el Anexo 5 con los 10 tipos de información sobre el mercado japonés de productos cárnicos que pueden obtenerse en las páginas web y rutas de búsqueda que se indican en el Anexo 2.
3. Información para importar: completar el Anexo 6 con los 5 tipos de información para la importación de cuchillos que pueden obtenerse en las páginas web y rutas de búsqueda que se indican en el Anexo 3.

Anexo 1. Información para Exportar (País)

Se incluye la información que hay que obtener y la ruta de búsqueda a partir de la base datos Infotrade disponible en el portal de Globalnegotiator (www.globalnegotiator.com/es/infotrade-base-de-datos).

1.	<p>Tamaño de la economía - <i>Cia Factbook</i> Clasificación de Japón en el ranking mundial de países por PIB <u><i>Información de países</i></u> - <i>Cia Factbook - guide to country comparisons - economy</i> - <i>GDP purchasing parity - Clasificación (excluida la UE)</i></p>
2.	<p>Renta per cápita - <i>Trading Economics</i> Renta per capita de Japón en dólares de Estados Unidos USD <u><i>Información de países</i></u> - <i>Trading Economics - Countries - Japan - GDP per capita</i></p>
3.	<p>Crecimiento económico - <i>Trading Economics</i> Crecimiento del PIB de Japón en el último año, expresado en % <u><i>Información de países</i></u> - <i>Trading Economics - Countries - Japan - GDP Annual growth rate</i></p>
4.	<p>Riesgo país - <i>Coface</i> Clasificación de riesgo país de Japón entre siete niveles (A1, A2, A3, A4, B, C, D) facilitada por la empresa francesa Coface. <u><i>Información de países</i></u> - <i>Coface - select country (Japan) - country risk assessment</i></p>
5.	<p>Ranking Doing Business - <i>Banco Mundial</i> Clasificación de Japón sobre 185 países en el ranking Doing Business del Banco Mundial. <u><i>Información de países</i></u> - <i>Banco Mundial Doing Business - select an economy (Japan) - Doing Business Rank (último año)</i></p>
6.	<p>Ranking Transparencia y Corrupción - <i>Transparency Internacional</i> Clasificación de Japón sobre 175 países en el ranking de Transparency International <u><i>Información de países</i></u> - <i>Transparency International - country (Japan) - Corruption Perception Index Rank</i></p>
7.	<p>Tipo de cambio - <i>Oanda</i> Tipo de cambio del yen equivalente a 1 euro a fecha en la que se realiza la búsqueda <u><i>Convertidores y traductores</i></u> - <i>Oanda - convert amount (1 euro) - Euro EUR / Yen Japonés JPY</i></p>

8.	<p>Empresas exportadoras españolas clasificadas por países - <i>Directorio Cámaras</i></p> <p>Nº de Empresas inscritas en el Directorio de Cámaras que exportan a Japón <i>Directorio de empresas - Cámaras de Comercio - país (ayuda) - seleccionar Japón - buscar</i></p>
9.	<p>Empresas españolas establecidas en el exterior - <i>ICEX</i></p> <p>Nº aproximado de empresas españolas establecidas en Japón. <i>Directorio de empresas - ICEX - en filtrado de documentación elegir Japón - acceder a PDF con datos de empresas</i></p>
10.	<p>Guías y documentos sobre Japón - <i>Iberglobal</i></p> <p>Nº de Guías y documentos sobre Japón que aparecen en el directorio de Iberglobal <i>Información de países - Iberglobal - en menú de Monográficos elegir país (Japón)</i></p>

Anexo 2. Información para Exportar (Mercado)

Se incluye la información que hay que obtener y la ruta de búsqueda a partir de la base datos Infotrade disponible en el portal de Globalnegotiator (www.globalnegotiator.com/es/infotrade-base-de-datos).

1.	<p>Código arancelario del producto - <i>Taric</i></p> <p>Código arancelario de 6 dígitos del producto «Jamones, paletas y sus trozos sin deshuesar». <i>Aranceles y barreras – Taric – entrar en Demo NetTaric – insertar nombre producto «jamones» – identificar el código arancelaria de 6 dígitos para «Jamones, paletas y sus trozos sin deshuesar»</i></p>
2.	<p>Exportaciones españolas- <i>Cámaras-Aduanas</i></p> <p>Exportaciones españolas de jamón sin deshuesar a Japón, en euros, en el último año completo disponible. <i>Estadísticas – Cámaras de Comercio-Aduanas – Exportación – seleccionar año anterior al actual – código arancelario de 6 dígitos (sin puntos) del apartado 1-ordenar por valor - importaciones de Japón en valor (miles de euros).</i></p>
3.	<p>Exportaciones del principal país competidor - <i>Export Helpdesk</i></p> <p>Exportaciones italianas de jamón sin deshuesar a Japón, en euros, en el último año disponible. <i>Estadísticas – Export Helpdesk –seleccionar país declarante (Italia) - seleccionar país socio (Japón) - código arancelario 6 dígitos - Importaciones de Japón en valor (miles de euros)</i></p>

4.	<p>Importaciones por países de origen - Comtrade Tres países de los que Japón importó más jamón sin deshuesar, en el último año disponible.</p> <p><i>Estadísticas – Comtrade –Data availability - by reporter- en alfabeto elegir país (Japón) - en columna de BEC elegir último año disponible - en página siguiente elegir import - en quick filter poner código arancelario - seleccionar opción HS 2007 y subir a ventana - apply.</i></p>
5.	<p>Arancel a la importación en países no miembros de la UE - Market Access Database Arancel aplicado por Japón a la importación de jamón sin deshuesar.</p> <p><i>Aranceles y barreras – Market Access Database (aranceles a la importación) - Seleccionar país y poner código arancelario - Columna MFN (incluye todos los países pertenecientes a la OMC)</i></p>
6.	<p>Documentos específicos exigidos en la aduanas de destino - Market Access Database Nº de documentos específicos que exige Japón para la importación de jamón sin deshuesar</p> <p><i>Aranceles y barreras – Market Access Data base (documentos específicos para exportar) - Seleccionar país y poner código arancelario - documentos que aparecen en la columna de la derecha (specific requirements).</i></p>
7.	<p>Estudios de mercado - ICEX (acceso restringido) Nº de estudios de mercado y documentos que aparecen sobre productos cárnicos en Japón (acceso restringido, previo registro).</p> <p><i>Estudios de mercado - ICEX - en filtrado de información elegir país (Japón) y sector (productos cárnicos).</i></p>
8.	<p>Ferias en el mundo - 10 Times Tradeshows Nº de ferias de alimentación y bebidas que hay en Japón.</p> <p><i>Marketplaces, licitaciones y ferias - 10 Times Tradeshows - elegir food & beverage (filter by industry) y Japan (filter by country)</i></p>
9.	<p>Directorio de empresas - Kompass Nº de empresas del sector del jamón que aparecen en el directorio Kompass en Japón</p> <p><i>Directorios de empresas - Kompass - Japan - cambiar al idioma inglés - insertar «ham» - en location elegir Japan</i></p>
10.	<p>Oportunidades comerciales Japón - Jetro Nº de oportunidades comerciales diarias para el producto «jamón» en el buscador japonés de oportunidades comerciales patrocinado por Jetro.</p> <p><i>Búsqueda por países - Japón - buscador de socios y oportunidades comerciales - en keyword insertar ham - ver nº de Today´s proposals</i></p>

Anexo 3. Información para Importar

Se incluye la información que hay que obtener y la ruta de búsqueda a partir de la base datos Infotrade disponible en el portal de Globalnegotiator (www.globalnegotiator.com/es/infotrade-base-de-datos).

1.	<p>Código arancelario del producto - <i>Taric</i> Código arancelario de 6 dígitos del producto «Cuchillos de mesa de hoja fina» <i>Aranceles y barreras – Taric – entrar en Demo NetTaric – insertar nombre producto «cuchillos» – identificar el código arancelaria de 6 dígitos para «Cuchillos de mesa de hoja fina».</i></p>
2.	<p>Importaciones españolas por países de origen - <i>Cámaras Aduanas</i> Tres países de los que España importó más cuchillos de mesas de hoja fina, en el último año completo disponible. <i>Estadísticas – Cámaras de Comercio-Aduanas – Importación – seleccionar año anterior al actual – código arancelario de 6 dígitos (sin puntos) del apartado 1 – ordenar por valor.</i></p>
3.	<p>Aranceles a la importación aplicados por la UE - <i>Export Helpdesk</i> Arancel aplicado por la Unión Europea a las importaciones de cuchillos de mesa de hoja fina procedentes de China. <i>Aranceles y Barreras - Export Helpdesk - insertar código arancelario y país de origen (China).</i></p>
4.	<p>Empresas exportadoras francesas - <i>Business France</i> Nº de empresas francesas de la base de datos Business France que exportan cuchillos. <i>Búsqueda por países - Francia - Directorio de empresas exportadoras francesas - insertar «knives» - search</i></p>
5.	<p>Ofertas en Marketplaces - <i>Alibaba</i> Nº de empresas que venden cuchillos para cortar jamón en el marketplace Alibaba <i>Marketplaces, licitaciones y ferias - Alibaba - insertar «ham knives» - suppliers</i></p>

Anexo 4. Información para Exportar - País (Respuestas)

1.	Clasificación de Japón en el ranking mundial de países por PIB (excluida la UE).	
2.	Renta per cápita de Japón en dólares de Estados Unidos USD.	
3.	Crecimiento del PIB de Japón en el último año (en %).	
4.	Clasificación de Japón de riesgo país entre siete niveles (A1, A2, A3, A4, B, C, D) facilitada por la empresa francesa Coface.	
5.	Clasificación de Japón sobre 185 países en el ranking Doing Business del Banco Mundial.	
6.	Clasificación de Japón sobre 175 países en el ranking de Transparency International.	
7.	Tipo de cambio del yen equivalente a 1 euro a fecha en la que se realiza la búsqueda.	
8.	Nº de Empresas inscritas en el Directorio de Cámaras que exportan a Japón.	
9.	Nº aproximado de empresas españolas establecidas en Japón.	
10.	Nº de Guías y documentos sobre Japón que aparecen en el directorio de Iberglobal.	

Anexo 5. Información para Exportar - Mercado (Respuestas)

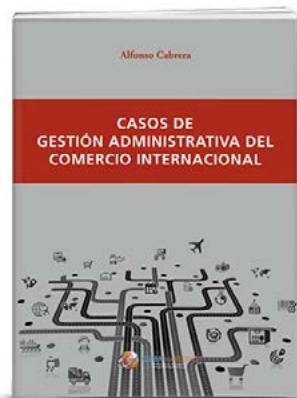
1.	Código arancelario de 6 dígitos del producto «Jamones, paletas y sus trozos sin deshuesar».	
2.	Exportaciones españolas de jamón sin deshuesar a Japón, en el último año completo disponible (miles de euros).	
3.	Exportaciones italianas de jamón sin deshuesar a Japón, en el último año disponible (miles de euros).	
4.	Tres países de los que Japón importó más jamón sin deshuesar, en el último año disponible.	
5.	Arancel aplicado por Japón a la importación de jamón sin deshuesar (en %).	
6.	Nº de documentos específicos (<i>specific requirements</i>) que exige Japón para la importación de jamón sin deshuesar.	
7.	Nº de estudios de mercado y documentos que aparecen sobre productos cárnicos en Japón en la base de datos del ICEX (acceso restringido).	
8.	Nº de ferias de alimentación y bebidas que hay en Japón que aparecen en el directorio Tradeshows.	
9.	Nº de empresas del sector del jamón que aparecen en el directorio Kompass en Japón.	
10.	Nº de oportunidades comerciales diarias para el producto «jamón» en el buscador japonés de oportunidades comerciales patrocinado por Jetro.	

Anexo 6. Información para Importar (Respuestas)

1.	Código arancelario de 6 dígitos del producto «Cuchillos de mesa de hoja fina».	
2.	Tres países de los que España importó más cuchillos de mesas de hoja fina, en el último año completo disponible.	
3.	Arancel aplicado por la Unión Europea a las importaciones de cuchillos de mesa de hoja fina procedentes de China (en %).	
4.	Nº de empresas francesas de la base de datos Business France que exportan cuchillos.	
5.	Nº de empresas que venden cuchillos para cortar jamón en el marketplace Alibaba.	

Si desea obtener más información sobre ese libro click en:

Casos de Gestión Administrativa del Comercio Internacional



TradeLibrary es la primera Biblioteca online de Comercio Internacional que incluye más de 400 publicaciones (libros, casos prácticos, modelos de contratos y cartas, guías-país, artículos, etc.) sobre diferentes temas como marketing, finanzas, medios de pago, transporte y logística, Incoterms, negociación y gestión administrativa del comercio internacional.

Contenidos de TradeLibrary

- Libros de Comercio Internacional
- Casos Prácticos (marketing, negociación, finanzas, transporte internacional, etc.)
- Documentos (comerciales, transporte, aduanas)
- Contratos Internacionales (español-inglés)
- Cartas Comerciales Internacionales (español-inglés)
- Guías de Negociación y Protocolo en 60 Países
- Artículos de Comercio Internacional

TradeLibrary
Información y Suscripciones

