

GUÍA SOBRE AUTÓNOMOS: COMERCIO INTERNACIONAL

CLÍNICA JURÍDICA DE EMPRENDIMIENTO.
UNIVERSIDAD CARLOS III DE MADRID.

GUÍA ELABORADA:

AMALIA MARTÍN-TOLEDANO, LUCÍA RODRÍGUEZ CORZO
MARCO SANTINO BRAGATTO, WENLU CHENG



COMERCIO INTERNACIONAL (PAÍSES FUERA DE LA UE)

Si tu actividad consigue alcanzar clientes ubicados en el extranjero o necesitas suministros y bienes procedentes de otros países, hay unas obligaciones y requisitos que deben respetarse.

En esta guía podrás acceder a toda la información necesaria para ello. En concreto, el primer apartado trata sobre la adquisición intracomunitaria de bienes y la importación (con anexos derechos arancelarios) mientras que la segunda sobre la exportación.

Definimos la "importación" como la entrada de bienes procedentes de territorios externos a la Unión Europea y de las zonas de España no sujetas a la aplicación del IVA, es decir, Canarias, Ceuta y Melilla.

Dicha importación al territorio de aplicación del impuesto (Península y Baleares) se considera un hecho imponible según el principio de destino, a no ser que la mercancía se sitúe en zonas/depósitos francos (zonas en que no se aplican aranceles y derechos de aduana hasta la salida de las mismas) o que se apliquen los regímenes aduaneros del [artículo 24](#) de la Ley del IVA (Ley 37/1992). También se exceptúan de gravamen el "perfeccionamiento activo", es decir la posibilidad de utilizar mercancías procedentes de territorios externos a la Unión Europea para el proceso productivo sin aplicar los derechos de aduana, y la importación temporal, ósea cuando un producto ingresa en la Unión de forma temporal para luego volver al extranjero. En estos casos la importación se produce cuando los dos mencionados regímenes aduaneros especiales dejan de resultar aplicables.

Según lo expuesto, resulta crucial determinar el origen de cada producto.

Se consideran procedentes de un país todas las mercancías que se han obtenido después de un proceso de transformación completado al 100% en dicho país.

Los productos en cuya producción intervenga más de un país o territorio tienen origen en aquel en que se haya producido su última transformación o elaboración sustancial económicamente justificada.

El sujeto pasivo de la importación se considera:

- a. El destinatario de los bienes importados.
- b. El viajero, para aquellos bienes que conduzca al entrar en España peninsular + Baleares.
- c. Adquirientes, propietarios, arrendatarios o fletadores de los bienes según el [artículo 19](#) de la Ley IVA.
- d. El propietario de los bienes importados.

Con respecto al IVA aplicado, esta operación tributa en el país de destino de las mercancías dado que se supone que en esto se realizará el consumo.

Los tipos de gravamen aplicables en el territorio de aplicación del impuesto son:

- General (21%)
- Reducido (10%): entre otros productos alimenticios y servicios de transporte y hostelería
- Superreducido (4%): alimentos básicos, medicamentos para humanos, servicios de teleasistencia.

Asimismo, hay varios bienes exentos. Consulte en el enlace siguiente los artículos 27 a 67 de la Ley IVA para un listado completo. [AQUÍ](#) (pp.42 a 59)

En el caso de importaciones procedentes de China hay condiciones adicionales que se pueden consultar al siguiente enlace: [AQUÍ](#)

En las operaciones de compraventa que se realicen entre empresas dentro de la UE (que no se denominan importaciones y exportaciones, sino "adquisiciones y entregas intracomunitarias"), la venta está exenta de IVA. El empresario que compra la mercancía debe autorrepercutir el IVA correspondiente y se lo podrá deducir, a no ser que aplique alguna de las restricciones a la

deducibilidad del IVA soportado. Para que esta mecánica aplique, es un requisito fundamental estar dado de alta en el **ROI** (Régimen de Operadores Intracomunitarios) para poder operar de esta manera. Si no es así, habrá que incluir el IVA como si las operaciones se realizasen con un consumidor final.

Por otra parte, si la venta es a un consumidor final, como en cualquier factura de este tipo realizada en España, el vendedor sí deberá repercutir el IVA correspondiente.

DOCUMENTOS NECESARIOS PARA LA IMPORTACIÓN

Antes de ver los documentos necesarios para la importación, es fundamental especificar que dicha importación puede realizarse:

- En nombre y cuenta propia. (Caso típico del empresario autónomo que importa mercancía para su propia actividad)
- En nombre y cuenta ajena. (Imaginemos un empleado de una empresa que importa suministros desde el extranjero para la actividad productiva de la empresa en que trabaja)
- En nombre propio y por cuenta ajena. (Por ejemplo un empresario autónomo colaborador de otro que se empeña en realizar la importación para ahorrarle tiempo a este último)

El importador debe disponer de diferentes documentos.

En primer lugar necesita un Número de Registro e Identificación de Operador Económico (*Economic Operator Registration and Identification Number, EORI*). Este se generará de forma automática en la declaración de importación/exportación si el NIF no empieza por N, M, X o Y, y se compondrá por el NIF precedido de ES. Si el NIF empieza por dichas letras, se deberá solicitar el EORI en la aduana o en Hacienda (se valida en 48 horas aproximadamente).

Otros documentos fundamentales son:

1. Documento Único Administrativo (DUA): un documento con información tributaria detallada (valor, cantidad, clase, origen, destino...) en papel que será requerido en la Aduana. Asimismo, en el DUA se detalla el importe de los derechos arancelarios e impuestos que se requieren para que el producto pueda entrar en el país del importador. En España el DUA de Importación tiene que estar redactado por un declarante autorizado por el Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales de la Agencia Tributaria.

2. Factura pro forma: consiste en un documento provisional que aporta informaciones sobre los bienes o mercancías que se han adquirido y se quieren importar.

3. Factura comercial del vendedor: este documento es fundamental porque muestra los datos de interés de la operación (fecha, nombres y NIF del vendedor y comprador y eventuales impuestos que se aplican a la venta). Las facturas para clientes de la UE son básicamente iguales que las que se harían para un cliente español. Sin embargo, hay que tener en cuenta ciertos factores:

En primer lugar, si el cliente es un particular, hay que cargarle siempre el IVA que corresponda.

Si, por el contrario, el cliente es otra empresa, pueden darse dos casos:

- 1º: Si ambos están dados de alta en el ROI (Registro de Operadores Intracomunitarios), las facturas que se emitan estarán exentas del IVA. Para comprobar si el cliente se encuentra dado de alta en el ROI, puede consultarse el buscador **VIES**.
- 2º: Si alguno, o los dos, no están dados de alta en el ROI, las facturas tendrán que contener el cargo del IVA.

Junto a esto, es importante no olvidar que, al realizar facturas intracomunitarias, debe presentarse el **Modelo 349** de Operaciones Intracomunitarias en la liquidación trimestral del IVA. Pincha para acceder al modelo de forma sencilla, solo hace falta insertar tu DNI.

Respecto al IRPF, si bien el cliente no español no debe liquidarlo puesto que no está obligado, el emprendedor nacional sí debe hacerlo. Deberá presentarse el **Modelo 130** trimestralmente. Como por el modelo 349, puedes acceder al modelo pinchando el enlace e introduciendo tu DNI.

4. Packing list: un listado de toda la mercancía que va a ser enviada al importador con detalles sobre el número de cajas, bultos, medidas y peso unitario.

5. Certificado de origen: documento facilitado al importador que, como sugiere el nombre, proporciona informaciones sobre la origen de la mercancía. En España es emitido por la Cámara de Comercio y, en caso de exportación, es necesario acceder mensualmente a la **página web de esta** para poder recopilar las declaraciones de exportación y obtener dicho certificado.

6. Documentos de transporte: tienen la función de demostrar que el importador es el propietario de la mercancía. Si el envío se realiza por carretera, el formato será el CMR mientras que si es por ferrocarril el CIM. El CMR se realiza de forma electrónica a través del portal [TransFollow](#). Abajo se reportan dos Fac-Smiles de los documentos.

- Si en vez el transporte se realiza por mar se necesitará el "Bill of Landing" mientras que en caso de envíos por avión se requerirá el "Air Way Bill".
- Todas estas documentaciones deben de acompañarse por una póliza de seguro de la mercancía contratada por el exportador.

Además, si el importador es de la industria alimenticia debe estar inscrito en el Registro General Sanitario de Empresas Alimentarias y Alimentos.

Cada Comunidad Autónoma tiene su propio registro y los procedimientos a seguir están bien detallados en las respectivas páginas webs.

Deben observarse ciertos requisitos a la hora de comerciar con productos alimenticios, más aún si estos son perecederos, como por ejemplo requisitos de almacenamiento, transporte y entrega (temperatura, embalaje...) o requisitos de trazabilidad de las diferentes etapas del producto.

A continuación, se facilita un enlace con una guía básica sobre dichas precauciones: [AQUI](#)

2006-09-01

Заполняется отправителем To be completed by the consignor Другое указать, где-то Mark the box applicable with a cross if any - Block 2, C 22, 25, 60

Накладная СИМ/СМГС CIM/SMGS Consignment Note Оригинал накладной Original of the consignment note		1	
1) Наименование отправителя, адрес, страна/Сторона Consignor (name, address, country)		2) Заявление отправителя Consignor's declaration	
3) Заявитель (наименование, адрес, страна/Сторона) Consignee (name, address, country)		4) Документы, прилагаемые отправителем Documents attached by the consignor	
5) Место доставки Delivery point		6) Место приема Acceptance point	
7) Станция назначения - Destination station Страна/Железная дорога - Country/Railway		8) Станция отправления - Forwarding station Страна/Железная дорога - Country/Railway	
9) Классификация груза - Commercial specification		10) Транспортные документы Sectional invoicing at CIMC - SMGS	
11) Отметки, не относящиеся для перевозки железной дорогой - Remarks which do not concern the carrier		12) № вагона - Wagon no.	
13) Описание груза Description of the goods		14) Число упаковок No. of packages	
15) Знаки марки Signs and marks		16) Код СИМ/СМГС CIM/SMGS code	
17) Упаковка Packaging		18) Масса груза Mass as given by the consignor	
19) Условия Conditions		20) Масса груза Mass as determined by the railway	
21) Условия доставки Customs endorsements		22) Декларация о стоимости Declaration of value	
23) Проверка Examination		24) Тип вагона Type of wagon	
25) Маршрут Route		26) Таможенные процедуры Customs procedures	
27) Место переселения Reconsignment point		28) Место и время переселения Point and time of reconsignment	
29) Заявление перевозчика Carrier's declaration		30) Другие перевозки Other carriers	
31) Договорная перевозка Contractual carrier		32) Дата прибытия Date of arrival	
33) Подпись Signature		34) Подпись получателя Acknowledgment of receipt	
35) Упрощенная процедура для железнодорожных отправок Simplified transit procedure for rail		36) Дата штампа отправления станции отправления Date stamp of the forwarding station	
37) Код отправителя Code for the consignor		38) Место и дата оформления накладной Place and date completed	

2006-09-01

Una vez determinado el valor de las mercancías, puede tenerse en cuenta el arancel aduanero y el origen del producto para calcular el derecho de aduana total adeudado por el producto. Es importante mencionar que las tasas arancelarias se aplican únicamente si el valor de los productos en aduana es igual o superior a 150 euros; de lo contrario, están exentos de dichas tasas.

El tipo de arancel cambia según el producto. No suelen ser excesivamente altos aunque, por ejemplo, el de los productos procesados es de los más altos. Además, hay ciertos productos que tienen cargos especiales, ya sea debido a medidas antidumping (pueden llegar a alcanzar casi el 50% sobre el valor del producto) o a que son productos especiales (tabaco o alcohol).

- **Medidas antidumping:** con “dumping” definimos la práctica comercial de vender un producto a un precio considerablemente menor al de su mercado de referencia. Si se sospechara que un producto se está importando con estas condiciones (y que consecuentemente producirá un daño en la industria del país importador), se podrán aplicar tarifas especiales:
 - a. Derechos “ad valorem” (es decir, gravámenes distintos según el valor de la mercancía). Por ejemplo, una mercancía de 100€ a la cual se aplica un arancel del 9%, tendrá un coste final de 109€.
 - b. Derechos específicos (según el tipo o la cantidad de la mercancía), por ejemplo 16€ por tonelada de madera importada.
 - c. Compromisos de precios (aplicación del precio mínimo de mercado, sobre todo ante situaciones de dumping)

Cabe destacar que la UE es el mercado con más números de Acuerdos de Libre Comercio con Países terceros al mundo, lo que significa que la aplicación de dichos aranceles suele ser baja.

- **Honorarios y otros gastos del agente de aduanas.** Las tareas de un agente de aduanas incluyen la identificación de la mercancía (esto es, la “nomenclatura”) + el cálculo del respectivo arancel, la gestión de los requisitos reglamentarios más complejos, la ayuda a evitar costes innecesarios (por ejemplo por el cambio de normativa) y asistir en la documentación necesaria. Los honorarios del despacho de aduanas varían de una empresa a otra y de un país a otro.
- **IVA en la importación.** Es el IVA propiamente dicho. Normalmente es del 21%, aunque existen porcentajes reducidos (10%) y súper reducido (4%). Se calcula sobre el valor de la mercancía en aduanas, una vez sumados los aranceles

y los gastos accesorios hasta el primer lugar de destino de los bienes en el interior de la Unión Europea. El umbral mínimo de aplicación del IVA es de 22 euros en los envíos remitidos por las empresas y de 45 euros en los envíos entre particulares. Se devenga en cuanto se hacen exigibles los derechos de aduana (regla general) o cuando la mercancía abandona el régimen de depósito (regla especial). Alternativamente, se puede estimar el valor de las mercancías según productos idénticos previamente exportados, según mercancía similar, según el valor unitario o según el método del valor reconstruido.

EXPORTACIÓN

Una exportación consiste en una entrega de bienes a un adquirente establecido fuera del espacio de la Unión Europea o en los territorios que no forman parte de la unión aduanera (Canarias, Ceuta y Melilla en el caso español), es decir, ajenos al Territorio de Aplicación del Impuesto (TAI).

Para evitar la doble imposición, la exportación queda libre de gravamen a través de la realización de ajustes fiscales en frontera y se permite la deducción del IVA soportado en el gasto de bienes y servicios utilizado en la producción de los bienes exportados. Si el saldo final es favorable, es posible obtener la devolución del saldo cada mes.

Dichas exportaciones están exentas de IVA y si comprenden dos supuestos:

- a. Expedición de carácter comercial: cuando la compra se realiza habitualmente y es objeto de una actividad comercial.
- b. Ventas a viajeros: existe un sistema de exención y devolución del IVA para no gravar las ventas a viajeros residentes en terceros países que compran productos en el TAI. Por ejemplo, un turista japonés que compra un vestido en Barcelona para sus parientes en Japón podrá solicitar la devolución del IVA.

Asimismo, hay varias exportaciones que están exentas por reglas especiales. En el apartado 4.4 del enlace que se indica a continuación podrá encontrar todos los casos: [AQUÍ](#)

A estas alturas la duda surge espontáneamente: ¿qué cambia si en lugar de exportar fuera de la UE lo hiciéramos a un país miembro de la UE?

Antes de todo, no se denomina exportación sino “entrega intracomunitaria de bienes”

En ambos casos, la operación está exenta de IVA (aunque en la entrega

intracomunitaria es necesario que el cliente comunique al proveedor su número de operador intracomunitario y el proveedor informe de la operación a través del modelo 349).

La [web de la Unión Europea](#) así lo detalla:

“Las empresas o particulares que exportan y/o importan dentro de la UE por encima de un determinado valor tienen que presentar un informe estadístico sobre sus flujos comerciales en el territorio de la UE. Cada país de la UE establece cada año los umbrales (que pueden ser diferentes por las expediciones y las llegadas) por encima de los cuales hay que declarar.”

Si las operaciones del año anterior superan el umbral, la empresa será obligada a declarar desde enero de este año determinado en adelante.

Por ejemplo, si para 2020 España establece el umbral de las importaciones en 150.000 euros y en 2019 la empresa española X importó más de 150.000 euros, debe declarar desde enero de 2020 en adelante.

Si las operaciones del año anterior no superaron el umbral, pero se superan durante el año en curso, la declaración empezará a partir del mes en que el umbral se superó.

Por ejemplo, si en 2019 España establece un umbral de las importaciones en 150.000€ y la empresa X supera este umbral en julio, deberá declarar de julio en adelante en la plataforma de declaración Intrastat.

La plataforma de declaración [Intrastat](#) consiste en un modelo estadístico que los operadores (personas físicas o jurídicas con un NIF/IVA) que introducen en España productos procedentes de otros Países miembros o entregan bienes a estos están obligados a recopilar de forma digital cada mes.

En la declaración Intrastat mensual debe incluir los siguientes datos:

1. NIF
2. Mes de la declaración
3. Dirección del flujo comercial: expedición o llegada de mercancías
4. La Nomenclatura Combinada (NC) (código de 8 dígitos publicado cada año en el Diario Oficial de la UE)
5. Código del país de la UE de expedición/destino
6. Valor de las mercancías, sin IVA ni impuestos especiales

7. Cantidad de las mercancías en masa neta (peso bruto menos el peso del embalaje)
8. Unidad de medida de acuerdo con la NC (litros, unidades, metros cuadrados, etc.)
9. Código de la naturaleza de la transacción (que identifica la actividad de venta, compra o transformación).

La empresa está obligada a declarar los movimientos de bienes dentro de los Países UE también cuando dispone de una autorización para el régimen aduanero de perfeccionamiento activo (un régimen especial con el cual las mercancías no pertenecientes a la Unión pueden ser utilizadas dentro del territorio aduanero de la misma en una o más operaciones de transformación sin que dichas mercancías estén sujetas a derechos de importación)

HERRAMIENTAS ÚTILES

1. **Access2Market:** Es un portal que proporciona informaciones sobre las tarifas y medidas aplicadas a la importación de productos en la Unión Europea (tarifas, reglas de origen, tasas, procedimientos de importación, requisitos de productos, estadísticas sobre el flujo de importación de productos).
2. **Localizador de Entrega de bienes y de Prestación de servicios:** Esta herramienta indica dónde se localiza una operación; quién debe declarar el IVA y si en la factura se debe o no repercutir IVA.
3. **Asistente Virtual de IVA (AVIVA):** un asistente virtual que responde a las dudas planteadas por el usuario.

BIBLIOGRAFÍA

- [BOE-A-1992-28740 \(Ley 37/1992 IVA\)](#)
- [Cámara de comercio España](#)
- [Cómo importar en España: aranceles, aduanas e IVA](#)
- [Fiscal - impuestos](#)
- [GM TAX CONSULTANCY \(Importación desde China\)](#)
- [Guía importación comida](#)
- [Pagina web UE](#)
- [Taxation and Customs Union](#)
- [Tiba group](#)

ESQUEMAS

