

TEXTO 3. ¿Cómo exportar desde España?

Adaptado de *Cómo exportar desde España – guía rápida de exportaciones*, 11-07-2019
www.amcargo.es/blog/como-exportar-desde-espana-guia-rapida-de-exportaciones

El transporte internacional de mercancías implica estar familiarizado con algunos conceptos: el proveedor, el transitario, las gestiones de aduana, requisitos documentales del transporte internacional, etc.

Por la pertenencia de España a la Unión Europea, las transacciones con los países del espacio comunitario no se consideran importaciones, y viceversa. Pero pueden existir trámites de aduana en movimientos de mercancías dentro del propio territorio nacional.

Como resultado de estas características marcadas por tratados internacionales, hay que estar al tanto en materia de acuerdos preferenciales y conocer la legislación europea.

Son especialmente trascendentales los ámbitos fiscales y de seguridad. Tampoco hay que olvidar los temas sanitarios, de protección de la naturaleza y de adaptación a las exigencias de calidad del mercado hacia el que se exporta.

Las tecnologías de comunicación ponen ante los particulares y las empresas miles de ofertas para dotarse de aquellos productos que requiera su actividad. La situación geográfica de estos puntos de venta es un dato poco relevante en comparación con las ventajas económicas que ofrece competir en el mercado global.

La importancia del asesoramiento en las primeras ventas exteriores radica en descubrir los costes asociados a la ejecución logística y al pago de los correspondientes impuestos.

Con respecto a las tasas aduaneras, pueden darse restricciones al comercio para proteger el mercado interior.

Los 'Incoterms' son cláusulas preestablecidas que se emplean en importaciones y exportaciones para clarificar las condiciones de un acuerdo. Se consideran relevantes, sobre todo, cuando en las transacciones participan agentes con culturas o tradiciones comerciales muy diferentes.

El precio FOB (Free On Board) es el establecido por dejar la mercancía en un puerto de embarque determinado previamente. El precio CFR (Cost and Freight) supone incluir en el precio el coste del flete de la mercancía.

TEXTO 4. El auge de las ventas online y el efecto calendario colapsan el sector en Navidad

Aintzane GASTESI, www.lavanguardia.com, 05/01/2020

Aunque la víspera de Reyes el grueso de pedidos de e-commerce deberían ya estar en su destino, el sector logístico trata todavía de digerir el empacho de una campaña que se le ha hecho corta. El hecho de que el black friday cayera el día 29 de noviembre (se celebra el último fin de semana del mes), y que el puente de diciembre se prolongara durante cuatro días en muchos puntos de España, ha limitado el tiempo de entregas y ha concentrado en menos días muchas más entregas, ya que las ventas de e-commerce siguen disparadas. (...)

Las cifras de la campaña de Navidad, que arrancó el 29 de noviembre con el black friday, son mareantes. La patronal de logística y transporte UNO preveía más de 80 millones de envíos. (...)

Y tras cerrar la campaña, después de Reyes y durante todo el mes de enero arranca el periodo de devoluciones, la gran pesadilla del e-commerce y del sector logístico. (...)