

INFORMACIÓN Y GESTIÓN OPERATIVA DE LA **COMPRAVENTA INTERNACIONAL**

Manuel Vera López

Muestra gratuita

IDEASPROPIAS
editorial

IDEASPROPIAS

editorial

 Compra este libro



Muestra gratuita

Información y gestión operativa de la compraventa internacional

Muestra Gratuita

Muestra gratuita

Información y gestión operativa
de la compraventa internacional

Relaciones comerciales exteriores

Muestra gratuita

Autor

Manuel Vera López (Córdoba, 1984) es licenciado en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad de Sevilla y especializado en International Business Operations por la Cámara de Comercio y en Comercio Internacional por la EOI (Escuela de Organización Industrial).

Su experiencia profesional en el sector comienza en el grupo Alter Technology, donde trabajó como gestor logístico internacional. Llevó a cabo funciones como consultor para la oficina comercial de la embajada de España en Reino Unido y desde hace dos años como gestor internacional para Realtrack Systems SL.

Especialista en comercio internacional y *social marketing*, en marzo de 2011 se embarca en el proyecto FT20 (www.foreigntrade20.com), que actualmente cuenta con setenta artículos, guías y manuales sobre procedimientos en el comercio internacional. Asimismo, es autor de numerosos escritos sobre esta materia, entre ellos, dos libros sobre el precio de venta y los Incoterms®.

Ficha de catalogación bibliográfica

Información y gestión operativa de la compraventa internacional. Relaciones comerciales exteriores

1.ª edición

Ideaspropias Editorial, Vigo, 2015

ISBN: 978-84-9839-527-3

Formato: 17 x 24 cm • Páginas: 288

**INFORMACIÓN Y GESTIÓN OPERATIVA DE LA COMPRAVENTA
INTERNACIONAL. RELACIONES COMERCIALES EXTERIORES.**

No está permitida la reproducción total o parcial de este libro, ni su tratamiento informático, ni la transmisión de ninguna forma o por cualquier medio, ya sea electrónico, mecánico, por fotocopia, por registro u otros métodos, sin el permiso previo y por escrito de los titulares del Copyright.

DERECHOS RESERVADOS 2015, respecto a la primera edición en español, por

© Ideaspropias Editorial.

ISBN: 978-84-9839-527-3

Depósito legal: VG 924-2014

Autor: Manuel Vera López

Impreso en España - Printed in Spain

Ideaspropias Editorial ha incorporado en la elaboración de este material didáctico citas y referencias de obras divulgadas y ha cumplido todos los requisitos establecidos por la Ley de Propiedad Intelectual. Por los posibles errores y omisiones, se excusa previamente y está dispuesta a introducir las correcciones pertinentes en próximas ediciones y reimpressiones.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	13
1. Marco económico, político y jurídico del comercio internacional	15
1.1. Comercio interior, exterior e internacional	17
1.2. El sector exterior español	19
1.2.1. Comercio de productos, servicios e inversiones	19
1.2.2. Relaciones comerciales por países y sectores	25
1.3. Balanza de pagos	28
1.3.1. Otras magnitudes macroeconómicas	31
1.4. Organismos internacionales	32
1.4.1. GATT (General Agreement on Tariffs and Trade, acuerdo general sobre aranceles aduaneros y comercio). OMC (Organización Mundial del Comercio)	33
1.4.2. FMI (Fondo Monetario Internacional)	34
1.4.3. Grupo Banco Mundial	35
1.4.4. UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development, conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo)	36
1.5. La integración económica regional. Principales bloques económicos	36
1.6. La UE (Unión Europea)	39
1.6.1. Política comercial comunitaria	41
1.6.2. Mercado Único	42
CONCLUSIONES	45
AUTOEVALUACIÓN	47
SOLUCIONES	49
2. Barreras y obstáculos a los intercambios comerciales internacionales	51
2.1. Barreras arancelarias	52
2.1.1. Arancel de Aduanas	52
2.1.2. Tipos de derechos arancelarios	56
2.1.3. Exenciones o bonificaciones: incondicionadas y condicionadas	59
2.2. Barreras no arancelarias	62
2.2.1. Medidas cuantitativas: contingentes a la importación, restricciones voluntarias a la exportación y medidas de efecto equivalente	62

2.2.2. Barreras técnicas, sanitarias y medioambientales. Normalización, homologación y certificación: objetivo y finalidad, instituciones de homologación, productos y procedimientos de homologación, certificados, certificación de seguridad y patentes, licencias y otros documentos	64
2.2.3. Barreras fiscales	69
2.3. Medidas de defensa comercial	70
2.3.1. Medidas <i>antidumping</i>	70
2.3.2. Medidas antisubvención	72
2.3.3. Medidas de salvaguardia	73
CONCLUSIONES	75
AUTOEVALUACIÓN	77
SOLUCIONES	79
3. Fuentes de información en el comercio internacional	81
3.1. Información de comercio internacional	82
3.1.1. Información comercial de clientes y proveedores internacionales	83
3.1.2. Información de los países de origen y destino	85
3.1.3. Información de apoyo a la internacionalización de la empresa	87
3.2. Canales y fuentes de información en el comercio internacional	88
3.2.1. ICEX (Instituto Español de Comercio Exterior)	89
3.2.2. Cámaras de comercio	91
3.2.3. Oficinas comerciales	93
3.2.4. Asociaciones empresariales	95
3.2.5. Entidades financieras	97
3.2.6. Organismos internacionales	98
3.2.7. Agencia Tributaria. Dirección General de Aduanas	99
3.3. Buscadores y bases de datos <i>online</i> en el comercio internacional	100
3.4. Gestión de la información de comercio internacional	102
3.4.1. Técnicas de archivo y actualización de la información ..	103
3.4.2. Criterios de organización y archivo de la información ...	104
3.4.3. Elaboración de bases de datos y aplicaciones informáticas	105
CONCLUSIONES	109
AUTOEVALUACIÓN	111
SOLUCIONES	113

4. Búsqueda y gestión de clientes y proveedores en comercio internacional	115
4.1. Localización y búsqueda de clientes y proveedores internacionales	117
4.1.1. Directorios, portales y guías multisectoriales	117
4.1.2. <i>E-market places</i> sectoriales y otros	118
4.1.3. Ferias internacionales: ayudas a la externalización de las empresas	120
4.2. Clasificación de los clientes y proveedores y criterios de organización	120
4.2.1. Frecuencia de compraventa	121
4.2.2. Volumen	121
4.2.3. Rentabilidad	122
4.2.4. Otros	123
4.3. Tipos de archivos de los clientes y proveedores	123
4.3.1. Principal	124
4.3.2. Secundario	124
4.3.3. Físico	124
4.3.4. Informático	125
4.4. Confección de fichas y bases de datos de clientes y proveedores	125
4.4.1. Elementos	126
4.4.2. Codificación	127
4.4.3. Modelos	128
4.4.4. Aplicaciones informáticas aplicadas a la confección de fichas y bases de datos de clientes y proveedores	129
4.5. Control de clientes y proveedores internacionales	130
4.5.1. Frecuencia de pedidos	130
4.5.2. Consumo	130
4.5.3. Tamaño de los pedidos	131
4.5.4. Variaciones en compras y ventas	132
4.5.5. Cumplimiento de plazos y condiciones de pago, entrega y otros	132
4.5.6. Incidencias	133
4.5.7. Rentabilidad	133
4.6. Creación de un sistema de alertas de nuevos clientes y proveedores	133
4.7. Reclamaciones en las operaciones de compraventa internacional	136
CONCLUSIONES	143
AUTOEVALUACIÓN	145
SOLUCIONES	147

5. Condiciones de la compraventa internacional	149
5.1. Operaciones de compraventa internacional	151
5.1.1. Obligaciones de las partes que intervienen	152
5.2. Cláusulas generales del contrato de compraventa internacional	154
5.3. Condiciones de entrega en el comercio internacional, Incoterms	156
5.3.1. Concepto	157
5.3.2. Finalidad y alcance	157
5.3.3. Aspecto contractual de los Incoterms	157
5.3.4. Utilización de los Incoterms según la modalidad de transporte, el tipo de operación y el medio de pago o cobro internacional	160
5.3.5. Revisiones. Análisis Incoterms	161
5.3.6. Clasificación de los Incoterms en grupos	162
5.3.7. Obligaciones de comprador y vendedor según Incoterms	164
5.3.8. Transmisión de costes y de riesgos	165
5.4. Interpretación práctica de cada Incoterms	176
CONCLUSIONES	183
AUTOEVALUACIÓN	185
SOLUCIONES	187
6. Elaboración de ofertas en comercio internacional	189
6.1. Proceso comercial en las operaciones de compraventa internacional	190
6.2. Oferta internacional	192
6.2.1. Información básica de la oferta	193
6.2.2. Elaboración	194
6.2.3. Presentación	197
6.2.4. Negociación de la oferta comercial	197
6.2.5. Importancia de la tarifa de precios en la relación de compraventa	198
6.2.6. Condiciones de entrega y tarifa de precios	199
6.3. Elementos de la tarifa de precios	200
6.3.1. Producto	200
6.3.2. Unidad de venta	201
6.3.3. Vigencia	201
6.3.4. Precio y condiciones internacionales de entrega: los Incoterms	202
6.4.5. Información complementaria, observaciones y aclaraciones	204

6.4. Presentación de la tarifa	206
6.4.1. Tarifa general de la empresa	206
6.4.2. Tarifa personalizada: por país y por cliente	207
6.4.3. Precio e Incoterms	208
CONCLUSIONES	211
AUTOEVALUACIÓN	213
SOLUCIONES	215
7. Gestión de pedidos y facturación en el comercio internacional	217
7.1. Proceso documental de la operación comercial	218
7.1.1. Información y documentación de la operación a conservar	220
7.2. Orden de pedido	225
7.2.1. Contenido	226
7.2.2. Revisión	227
7.2.3. Pedido en firme	227
7.2.4. Confirmación del pedido	228
7.3. Preparación del pedido. Lista de contenido	228
7.4. Factura pro forma	230
7.4.1. Elaboración	231
7.4.2. Contenido	231
7.4.3. Presentación	232
7.5. Factura comercial	233
7.5.1. Función	233
7.5.2. Elaboración	233
7.5.3. Contenido	235
7.5.4. Presentación	237
CONCLUSIONES	239
AUTOEVALUACIÓN	241
SOLUCIONES	243
8. Aplicaciones informáticas en la gestión administrativa del comercio internacional	245
8.1. Aplicaciones generales, función y utilidades	246
8.1.1. Procesadores de texto	247
8.1.2. Bases de datos	248
8.1.3. Hojas de cálculo	257
8.1.4. Presentaciones	259
8.1.5. Agendas y otros	260
8.2. Aplicaciones específicas: descripción, funciones y utilización	261
8.2.1. Área Comercial	261

8.2.2. Área Fiscal	262
8.2.3. Área Administrativa	263
8.2.4. CRM (Customer Relationship Management, gestor de relaciones con clientes)	263
CONCLUSIONES	265
AUTOEVALUACIÓN	267
SOLUCIONES	269
PREGUNTAS FRECUENTES	271
GLOSARIO	275
EXAMEN	279
BIBLIOGRAFÍA	283

INTRODUCCIÓN

Las relaciones comerciales entre países han ganado importancia con el paso de los años. Exportar e importar productos mantiene y acelera la economía de un país, por lo que resulta vital mantenerse informado acerca de la gestión operativa de la compraventa internacional.

A lo largo de este manual se obtendrá la información relativa al marco legal y fiscal internacional, en el que se llevan a cabo las operaciones de comercio habituales entre empresas de diferentes países, así como a la gestión y documentación precisas para dichas operaciones.

En las primeras unidades didácticas el alumno mantendrá un primer contacto con el marco económico, político y jurídico del comercio internacional, conociendo los organismos internacionales y la situación del comercio actual, así como todas aquellas trabas y obstáculos existentes a la hora de negociar con otros países.

Controlar las diferentes fuentes de información para obtener una profunda documentación sobre clientes, proveedores y países es una técnica importante a la hora de crear un archivo que pueda ayudar en futuras acciones comerciales. Esta técnica será explicada junto con las distintas formas para localizar clientes y proveedores.

A lo largo de las siguientes unidades didácticas se expondrá la suficiente información para que el alumno comprenda qué son y cómo se utilizan los diferentes Incoterms, condiciones dentro del panorama de la compraventa internacional, y se enseñarán técnicas para elaborar ofertas, conociendo los elementos de la tarifa de precios así como todo el proceso comercial.

Además de todo lo anterior, es importante saber cómo llevar la gestión de pedidos y facturación, con especial atención a la factura pro forma, contenidos que se especifican en las últimas unidades didácticas.

Para finalizar, se hará un acercamiento al mundo informático con el objetivo de optimizar la gestión administrativa.

Muestra gratuita

Información y gestión operativa de la compraventa internacional

1 Marco económico, político y jurídico del comercio internacional

Objetivos

- Identificar los principales bloques económicos internacionales explicando las características de cada uno de ellos.
- Determinar el marco legal y fiscal exterior del país de destino u origen y de la mercancía o servicio a exportar o importar.
- Reconocer las características y evolución del sector exterior español, tanto por países como productos, a partir de las fuentes de información de comercio exterior disponibles.
- Analizar las fases de integración económica de la UE, estableciendo las implicaciones que para el comercio ha tenido cada una, en especial la unión monetaria.
- Identificar los organismos y acuerdos internacionales y las funciones que tiene cada uno de ellos en la operativa y normativa del comercio internacional.
- Identificar y explicar las principales barreras existentes al comercio internacional.
- Identificar y explicar los principales instrumentos de apoyo y promoción a la internacionalización de las empresas.

Contenidos

1. Marco económico, político y jurídico del comercio internacional
 - 1.1. Comercio interior, exterior e internacional
 - 1.2. El sector exterior español
 - 1.2.1. Comercio de productos, servicios e inversiones
 - 1.2.2. Relaciones comerciales por países y sectores
 - 1.3. Balanza de pagos
 - 1.3.1. Otras magnitudes macroeconómicas
 - 1.4. Organismos internacionales
 - 1.4.1. GATT (General Agreement on Tariffs and Trade, acuerdo general sobre aranceles aduaneros y comercio). OMC (Organización Mundial del Comercio)
 - 1.4.2. FMI (Fondo Monetario Internacional)

- 1.4.3. Grupo Banco Mundial
- 1.4.4. UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development, conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo)
- 1.5. La integración económica regional. Principales bloques económicos
- 1.6. La UE (Unión Europea)
 - 1.6.1. Política comercial comunitaria
 - 1.6.2. Mercado único

Muestra gratuita

1.1. Comercio interior, exterior e internacional

El comercio se basa en el intercambio de bienes y servicios a cambio de un precio, normalmente. Para que se pueda vender un bien o un servicio estos tienen que producirse. La producción la componen tres factores: el factor tierra, es decir, recursos naturales y materias primas; el factor humano, la mano de obra del país; y el factor capital.

Los dos primeros factores no cambian a corto o medio plazo. Cambian con el paso de los años y dependiendo de la intensidad de explotación y de la especialización, es decir, de la instrucción que reciben los trabajadores de un país. El factor capital cambia de manos, pero no de cuantía. Por lo tanto, con estos factores se puede definir una producción máxima. Es importante señalar que un país no podrá crecer por encima de los recursos que tenga, ya que son finitos.

Se habla de **comercio interior** cuando se produce un intercambio de bienes y servicios entre agentes económicos, ya sea entre empresas, entre empresas y personas o empresas y administraciones públicas.

Se trata de una producción local, de comercio nacional. Cuando se habla de **comercio exterior**, es en referencia a la comercialización de la producción a nivel internacional, es decir, hay movimiento de recursos. Un país que sea rico en recursos naturales puede comercializarlos por capital extranjero. Este capital extranjero puede servir para financiar centros profesionales, donde se especialice al trabajador, obteniendo mayor productividad y mejorando la producción. Es decir, el libre intercambio de estos factores sí permite un crecimiento mayor del que podría tener un país que estuviese cerrado al resto del mundo.

Los productos que sería imposible producir, pueden traerse de fuera, y esto significa progreso, ya que gracias al comercio exterior un país puede beneficiarse de la especialización de otros.

Además, el comercio con el exterior permite compensar las fluctuaciones de la demanda interna y es una vía de escape en tiempos de crisis en los que la demanda interna se contrae.

Actualmente, está aceptado utilizar los términos «comercio exterior» y «comercio internacional» como sinónimos, pero hay ligeras variaciones. El comercio exterior comprende todas las transacciones comerciales (importaciones

y exportaciones de bienes y servicios), que realiza un país con el resto del mundo. Estas transacciones quedan registradas en la balanza de pagos.

En cambio, el **comercio internacional** recoge estas transacciones y además, todas las transacciones económicas y financieras de un país con el resto del mundo. Es decir, además ello, comprende a las transferencias unilaterales y los movimientos de capitales e inversiones.

Otra diferencia entre el comercio exterior y el internacional es su carácter nacional o supranacional. Mientras que el exterior se refiere a las relaciones comerciales entre residentes de países y, por lo tanto, estas están sujetas al derecho internacional privado, el término internacional se refiere a las relaciones entre Estados o de un Estado con particulares de otro país. En este caso, se regula por el derecho internacional público.

Comercio exterior	Comercio internacional
Transacciones comerciales de un país con el resto	Transacciones comerciales de un país con el resto, transferencias unilaterales y movimientos de capitales e inversiones
Carácter nacional	Carácter supranacional
Derecho internacional privado	Derecho internacional público

En base al marco legal y fiscal exterior del país de destino y origen y de la mercancía a exportar o importar es necesario saber que, tanto en el comercio exterior como en el comercio internacional, surge la problemática de dirimir qué legislación aplicar (país de destino o país de origen). En primera estancia se aplicará lo pactado en el contrato. Si no se hubiese especificado la legislación vigente, se entenderá aplicable la legislación del país de origen en la compraventa de mercancías, y la del país de destino cuando la prestación de servicios se realiza en este último. En caso de que no quede claro, las partes pueden recurrir a la práctica habitual del sector.

Ejemplo

Una venta de un aparato de aire acondicionado de una empresa española a una empresa rusa quedará sujeta a la legislación mercantil española. Si lo que se vende es el servicio de instalación de esa maquinaria en Rusia, ese servicio

quedará sujeto a la legislación vigente en ese país, y tendrá que cumplir con los requisitos pertinentes establecidos por ese gobierno.

Las partes pueden pactar unos términos comerciales internacionales en base a los Incoterms 2010. En este caso, las obligaciones de comprador y vendedor vendrán dadas por la normativa elaborada por la Cámara de Comercio Internacional, que es la que elabora esta norma.

Para finalizar esta serie de ejemplos, entre los sujetos a las costumbres del sector se pueden encontrar las ventas de productos del mar en lonjas. Estas estarán sujetas a las costumbres de esa particular lonja, independientemente de la procedencia de comprador y vendedor.

1.2. El sector exterior español

El sector exterior español ha sido deficitario históricamente. Esto quiere decir que se ha importado más de lo que se ha exportado. Esta tendencia ha cambiado en los últimos años debido a la crisis financiera y la contracción de la demanda interna.

La contracción de la demanda interna ha significado que gran parte de la producción de las empresas que se dedicaban al comercio interior haya tenido que ser reubicada en otros países. Esto ha dado lugar a un incremento de las exportaciones. La crisis financiera ha dificultado el acceso al crédito, por lo que las importaciones han bajado forzosamente.

A lo largo de este epígrafe se verán las características y la evolución del sector exterior español, tanto por países como por productos, a partir de las fuentes de información de comercio exterior disponibles.

1.2.1. Comercio de productos, servicios e inversiones

Para cuantificar el sector exterior en un país es necesario estudiar el comercio de productos, servicios e inversiones, es decir, las importaciones de un país de bienes y servicios, las inversiones que realizan otros países en este, así como las exportaciones, es decir, las que realiza el propio país en el exterior.

Las **importaciones** son compras de productos y servicios del exterior, mientras que las **exportaciones** son ventas de productos y servicios al exterior. En el caso de las **inversiones**, se trata del movimiento de capitales entre países con intenciones productivas (creación y compra de empresas, fábricas, proyectos de desarrollo, etc.).

De estos tres componentes, el más fácil de averiguar son la importación y exportación de bienes. Cada vez que se compra o se vende a un país tercero hay que realizar un despacho de aduanas, que entre otros usos, ayuda a tener un valor estadístico de las importaciones y exportaciones. En cuanto al comercio con países de la UE, las transacciones quedan registradas en el Intrastat (sistema por el cual se recogen estadísticas de tráfico de mercancías entre los países de la UE), siempre y cuando las entidades que participen en esta operación estén registradas en el ROI (Registro de Operadores Intracomunitarios).

A continuación se puede observar un gráfico de las principales importaciones y exportaciones de mercancías en España, agrupadas por capítulo TARIC (Tarifa Integrada de las Comunidades Europeas) y valor FOB (Free On Board, puesto a bordo) que muestra datos aportados por ESTACOM, una base de datos que ofrece de forma detallada exportaciones e importaciones españolas.

Exportaciones por grupos de producto agregadas	2011	2012	2013	Variación Año Ant. %
	Millones de euros			
Total productos	215 230,37	226 114,59	234 239,80	5,21
Materias primas, productos industriales y bienes de equipo	152 545,53	158 892,35	163 558,72	4,53
Bienes de consumo	30 941,42	32 169,56	34 313,08	8,89
Agroalimentarios	27 948,85	30 846,67	31 918,23	5,07
Bebidas	3794,57	4206,01	4449,76	3,78

Exportaciones por capítulo TARIC y valor FOB		2013	2012	2011
TARIC	Ranking	Millones de euros		
87. Vehículos automóviles; tractores	1	36 475,735	33 059,9	36 418,74
84. Máquinas y aparatos mecánicos	2	19 455,67	17 774,04	16 303,83
27. Combustibles y aceites minerales	3	16 174,793	17 151,75	13 508,31
85. Aparatos y materiales eléctricos	4	12 379,869	12 777,83	13 210,59
99. Códigos especiales de la nomenclatura combinada	5	9871,319	10 048,	6902,93
30. Productos farmacéuticos	6	9811,963	9904,01	9263,76
39. Materias plásticas; manufacturación	7	8648,063	8350,25	8171,3
08. Frutas, frutos, sin conservar	8	6972,89	6408,5	5648,03
72. Fundición, hierro y acero	9	6662,298	7413,51	7842,63
73. Manufacturación de fundición, hierro y acero	10	6024,978	5656,84	5662,74
88. Aeronaves; vehículos espaciales	11	5205,882	3426,59	3304,57
62. Prendas de vestir, no de punto	12	4971,604	4385,02	3731,05
07. Legumbres, hortalizas, sin conservar	13	4794,297	4420,33	4001,31
02. Carne y despojos comestibles	14	3915,779	3868,54	3411,27
22. Bebidas todo tipo (excepto zumos)	15	3807,614	3546,39	3178,46
Subtotal		155 172,75	148 191,50	140 559,52
Total		234 239,80	226 114,59	215 230,37

Para empezar, se observa que la imagen tradicional de que España es un país mayoritariamente agrario está anticuada. Las principales partidas que se exportan proceden del ámbito industrial. Destaca la importancia del sector farmacéutico, que ocupa el quinto lugar por sectores, aunque el sexto por códigos arancelarios. España es uno de los principales países europeos en biotecnología sanitaria y farmacéutica.

Importaciones por grupos de producto agregadas	2011	2012	2013	Variación Año Ant. %
	Millones de euros			
Total productos	263 140,74	257 945,63	250 195,20	-1,27
1. Materias primas, productos industriales y bienes de equipo	195 453,64	191 305,37	185 774,30	-1,37
2. Bienes de consumo	39 637,51	37 697,93	36 218,46	-0,79
3. Agroalimentarios	26 006,08	26 914,59	26 205,56	-1,28
4. Bebidas	2043,51	2027,74	1996,88	0,49

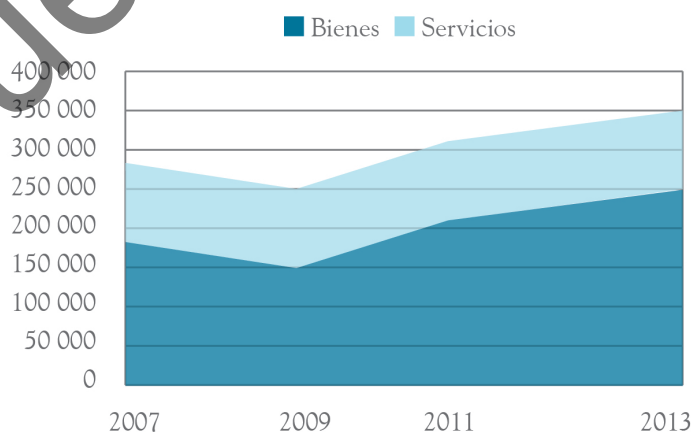
Importaciones por capítulo TARIC y valor CIF		2013	2012	2011
TARIC	Ranking	Millones de euros		
27. Combustibles y aceites minerales	1	57 162,603	62 195,036	56 403,696
87. Vehículos automóviles; tractores	2	24 378,895	22 547,363	25 841,628
84. Máquinas y aparatos mecánicos	3	20 280,544	20 446,556	21 449,674
85. Aparatos y materiales eléctricos	4	16 907,596	17 215,816	19 819,983
30. Productos farmacéuticos	5	10 914,734	11 328,969	11 136,376
29. Productos químicos orgánicos	6	8047,317	7845,798	7835,014
39. Materias plásticas; manufacturación	7	7873,254	7611,812	7894,878
72. Fundición, hierro y acero	8	7300,024	7771,573	9161,801
62. Prendas de vestir, no de punto	9	5864,083	5899,591	5820,989

90. Aparatos ópticos, medida, médicos	10	5113,564	4967,02	5239,25
61. Prendas de vestir, de punto	11	4907,246	5006,349	5038,953
03. Pescados, crustáceos y moluscos	12	4018,208	4168,71	4562,597
26. Minerales, escorias y cenizas	13	3936,097	3993,783	4328,396
38. Otros productos químicos	14	3426,523	4188,563	4251,416
40. Caucho y sus manufacturas	15	3418,968	3635,221	4081,533
Subtotal		183 549,66	188 822,16	192 866,18
Total		250 195,202	257 945,631	263 140,741

En cuanto a las importaciones, la principal es la de hidrocarburos y otros combustibles, es decir, la energía. España es un país dependiente del exterior en cuanto a la misma.

Las importaciones han superado tradicionalmente a las exportaciones, aunque en los últimos años, debido al estancamiento de la demanda nacional y a la falta de liquidez, han crecido drásticamente las exportaciones y han bajado las importaciones. Si en 2011 las exportaciones suponían alrededor del 82 % de las importaciones, a finales de 2013, ya era del 94 %.

Evolución de las exportaciones españolas



Fuente: Eurostat y Ministerio de Hacienda (2014)

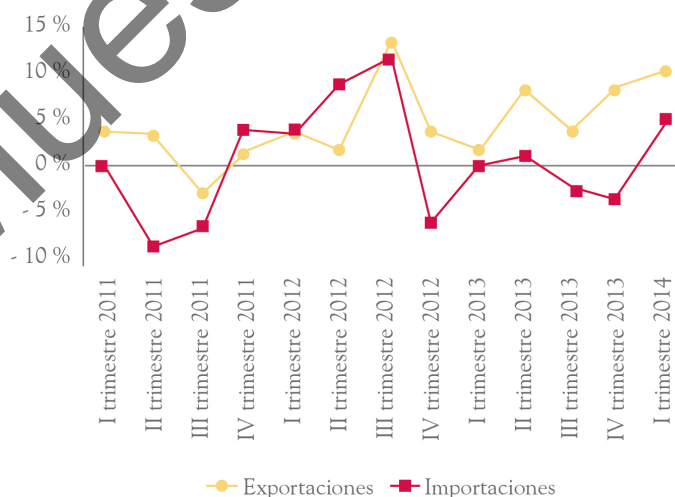


Fuente: Eurostat y Ministerio de Hacienda (2014)

Las exportaciones de bienes y servicios de España alcanzaron los 349 120 millones de euros en 2013, un máximo histórico, un 40 % más que en 2008, cuando estalló la crisis financiera.

Hasta ese año, el 2008, el sector servicios al exterior en España se centraba en el turismo, que acaparaba prácticamente el 45 % de los ingresos (más de 40 000 millones de euros). El resto de sectores no turísticos aportaban el restante 55 %. Durante los últimos cinco años, sectores de servicios como la consultoría, el transporte, asistencia jurídica, ingeniería y arquitectura, banca y seguros, han crecido hasta transformar la estructura de ingresos, generando casi 20 000 millones más que el turismo. Este crecimiento se ha debido al desplome de la demanda interna, que ha obligado a buscar clientes fuera del mercado nacional.

Evolución anual de las exportaciones e importaciones del sector servicios



Fuente: INE (Instituto Nacional de Estadística)

Existe, además de las importaciones y exportaciones, un apartado llamado inversiones, es decir, la atracción de capital extranjero a España y la inversión en el extranjero que se hace desde España¹. Para conocer la situación actual, a continuación se muestran los flujos de inversión extraídos de Invest in Spain.

	2011	2012	2013
	Flujos de inversión bruta en millones de euros		
Inversión extranjera en España	30 996,14	19 636,37	20 352,1
Inversión española en el Exterior	36 953,91	19 646,46	22 593,9

Se puede decir que los diez sectores que más inversión extranjera han recibido en los últimos tres años (2011-2013) han sido los que se muestran a continuación.

Sector	2011-2013
	Inversión bruta en millones de euros
66. Actividades auxiliares a los servicios financieros	6085,2
64. Servicios financieros, excepto seguros y fondos pensión	6041,55
61. Telecomunicaciones	5552,92
68. Actividades inmobiliarias	4480,61
51. Transporte aéreo	4110,28
35. Suministro de energía eléctrica, gas, vapor y aire	3909,51
24. Metalurgia; fabricación de productos de hierro y acero	3720,8
23. Fabricación de otros productos minerales no metálicos	3072,53
41. Construcción de edificios	2815,73

1.2.2. Relaciones comerciales por países y sectores

En cuanto a las relaciones comerciales con otros países, las exportaciones e importaciones españolas se centran en los países vecinos. Alemania, Italia, Francia y Portugal son los principales destinos.

¹ Se tratará en profundidad en el epígrafe 1.3. Balanza de pagos.

Ranking 2013/2011	País	Exportaciones en millones de euros		
		2011	2012	2013
1/1	Francia	36 998,8	36 400,0	37 357,8
2/2	Alemania	22 014,3	23 734,5	23 456,4
3/3	Portugal	17 488,4	16 718,2	17 408,9
4/4	Italia	17 477,4	15 673,1	16 361,4
5/5	Reino Unido	14 116,2	14 242,9	15 830,7
6/6	EE. UU.	7913,7	9001,2	8678,8
7/7	Países Bajos	6346,6	6982,9	6807,7
8/8	Bélgica	6080,7	6265,2	6113,5
9/11	Marruecos	4130,3	5294,8	5508,7
10/9	Turquía	4465,0	4730,1	4814,5
11/10	Suiza	4177,3	4619,7	4181,3
12/13	China	3367,5	3738,2	3916,3
13/18	Argelia	2498,8	3461,1	3859,1
Total		215 230,4	226 114,6	234 239,8

Ranking 2013/2011	País	Importaciones en millones de euros		
		2011	2012	2013
1/1	Alemania	30 996,5	27 878,4	27 669,2
2/2	Francia	28 439,2	27 280,6	27 177,3
3/3	China	18 655,2	17 757,7	17 311,9
4/4	Italia	17 233,6	16 085,0	14 538,2
5/7	EE. UU.	10 869,3	9877,0	10 219,0
6/6	Países Bajos	10 708,8	11 289,3	9853,6
7/5	Reino Unido	11 160,8	10 465,1	9843,9
8/8	Portugal	9206,9	8913,2	9758,8
9/13	Argelia	5670,0	6884,6	9174,9
10/9	Rusia	8492,9	8078,9	8232,9
11/10	Bélgica	6485,2	6044,3	6393,1

12/12	Arabia Saudí	5841,5	6056,9	5845,1
13/11	Nigeria	6070,6	7096,4	5669,8
Total		263 140,7	257 945,6	250 195,2

En cuanto a las importaciones, Alemania y Francia acaparan casi el 25 % del total, seguido por China y EE. UU. Al ser un país dependiente de energía, se puede observar que son muy importantes las importaciones de hidrocarburos y otros combustibles a países del Magreb y de Oriente Medio.

En cuanto a las relaciones comerciales de España por sectores, estas son las variaciones del año de 2013.

Exportaciones de sectores por tipo				
	Índice IV trimestre 2013 (base 2007)	Tasa interanual (% de variación sobre igual periodo del año anterior)		Tasa intertrimestral (% de variación sobre el trimestre anterior)
		Del trimestre	De todo el año	Del trimestre
Índice general	125,0	6,0	4,3	10,0
Transporte	81,8	0,8	-2,1	-2,5
Comunicaciones	96,0	10,0	-1,1	-9,3
Construcción	139,6	17,2	33,9	47,9
Seguros	124,5	-3,9	1,3	8,8
Financieros	96,3	24,3	24,6	12,0
Informática e información	119,6	-8,9	-4,0	15,5
Royalties y derechos de licencia	142,0	30,5	8,0	2,2
Empresariales	239,5	14,9	10,7	16,8
Personales, culturales y recreativos	81,0	-31,1	-11,3	37,0
Gubernamentales	95,9	-8,4	2,9	-47,0

Los datos más altos se registran conforme a los royalties y derechos de licencia (30,5 %), financieros (24,3 %) y construcción (17,2 %). En cambio las mayores bajadas se centran en los servicios personales, culturales y recreativos (- 31,1 %) y los de informática e información (- 8,9 %).

Importaciones de sectores por tipo				
	Índice IV trimestre 2013 (base 2007)	Tasa interanual (% de variación sobre igual periodo del año anterior)		Tasa intertrimestral (% de variación sobre el trimestre anterior)
		Del trimestre	De todo el año	Del trimestre
Índice general	101,6	- 3,7	- 1,2	7,3
Transporte	74,3	- 3,5	0,3	3,8
Comunicaciones	86,9	- 4,5	- 11,2	- 2,4
Construcción	54,9	45,3	1,7	91,8
Seguros	75,7	6,6	5,9	- 24,2
Financieros	67,4	8,3	20,4	31,4
Informática e información	154,0	12,5	8,2	21,4
Royalties y derechos de licencia	93,8	- 11,6	0,8	1,3
Empresariales	151,1	- 5,9	- 3,6	8,6
Personales, culturales y recreativos	69,5	- 26,8	- 30,5	- 18,2
Gubernamentales	104,2	7,5	0,1	22,1

En cuanto a la importación de servicios, los mayores crecimientos se produjeron en la construcción (45,3 %), e informática e información (12,5 %). Las importaciones culturales fueron las que más bajaron, exactamente lo hicieron un 26,8 %.

1.3. Balanza de pagos

La **balanza de pagos** es un documento contable en el que se registran todas las operaciones derivadas del comercio de bienes y servicios, así como las operaciones derivadas de los movimientos de capital, entre una economía y otra.

Este registro de operaciones es llevado a cabo por los bancos centrales de los diferentes países.

La balanza de pagos recoge todos los ingresos procedentes del resto de economías derivados de las exportaciones de bienes y servicios y de las entradas de capital externo por la venta de activos financieros interiores. Asimismo, registra todos los pagos realizados por la propia economía al resto del mundo como consecuencia de las importaciones de bienes y servicios, y de las compras al exterior de activos financieros externos.

La balanza de pagos se obtiene por el sumatorio de tres subbalanzas, la balanza de cuenta corriente, la balanza de capital y la balanza financiera, que se explican a continuación.

Por un lado, la **balanza de cuenta corriente** recoge las transacciones derivadas del comercio de bienes y servicios, los ingresos y pagos derivados de las rentas del trabajo y del capital, y los ingresos y pagos derivados de las transferencias unilaterales sin contrapartida.

La suma da el saldo de la balanza por cuenta corriente. Si es positivo, se dice que el país presenta superávit por cuenta corriente. Si es negativo, el país presenta un déficit por cuenta corriente. Esta balanza se compone a su vez de otras tres subbalanzas, la comercial (ingresos menos pagos en comercio de mercancías), la de renta (del trabajo y del capital) y la de transferencias (transferencias sin contrapartida).

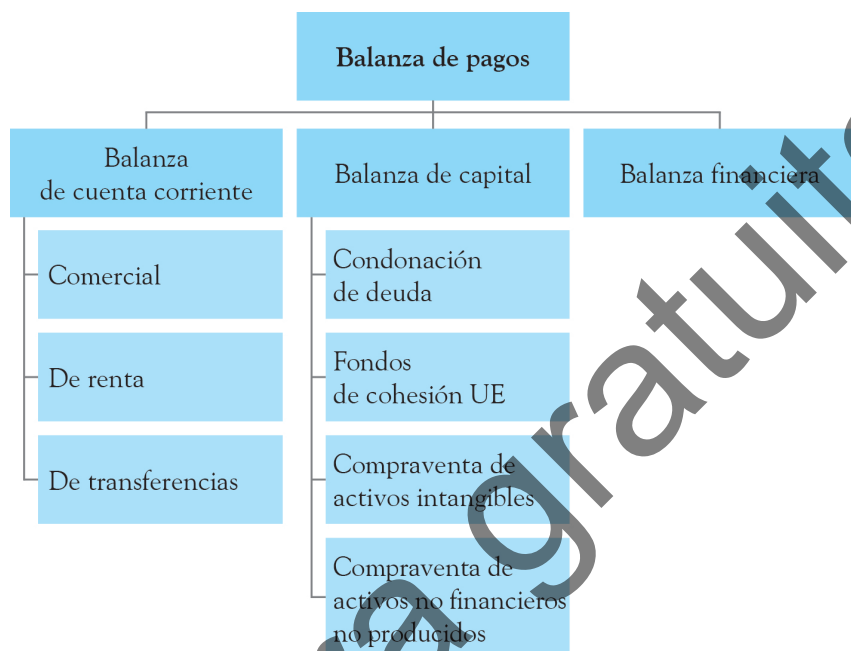
Por otro lado, la **balanza de capital** es la suma de transferencias de capital unilaterales sin contrapartida que no modifican la renta nacional.

Incluye la condonación de deuda, los fondos de cohesión de la UE, la compraventa de activos intangibles como las marcas, patentes y los derechos de autor, así como compraventa de activos no financieros no producidos.

Finalmente, la **balanza financiera** es la diferencia entre las entradas de capital procedentes del resto del mundo y las salidas de capital al resto del mundo.

Se considera entrada de capital cuando se realiza una venta de activos interiores a residentes en el extranjero (venta de bonos, acciones, etc. de una empresa española a un residente en el extranjero). La salida de capital se

produce cuando un residente nacional compra un activo financiero extranjero o decide depositar sus ahorros en un depósito extranjero.



Es necesario interpretar conjuntamente los saldos de las balanzas de cuenta corriente y capital, ya que su saldo conjunto indica la capacidad o necesidad de financiación por parte de una economía frente al resto del mundo. Si el saldo es positivo significa que los ingresos procedentes del resto del mundo son mayores que los pagos realizados al resto del mundo. Dicho de manera más simple, con los ingresos se pueden financiar los pagos, existe capacidad de financiación frente al resto del mundo.

Cuando el saldo es negativo, hay que acudir a la financiación externa, que aumentará la deuda externa, para poder hacer frente a los pagos a países terceros, ya que no se pueden financiar íntegramente con los ingresos.

Según la nota de prensa del Banco de España sobre los datos de la economía a finales de 2013, se registró un superávit por cuenta corriente de 2075 millones de euros, un 24,37 % menos que en 2012, debido principalmente al incremento del déficit comercial. La balanza de pagos tuvo un déficit de 1952,5 millones, casi 420 millones más que en el año previo, debido al incremento de las importaciones por encima de las exportaciones.