

**LENGUA EXTRANJERA
ORAL Y ESCRITA, DISTINTA
DEL INGLÉS, EN EL
COMERCIO INTERNACIONAL**

Eva Perelló Bover

Muestra gratuita

IDEASPROPIAS
editorial

IDEASPROPIAS

editorial

 Compra este libro



Muestra gratuita

Lengua extranjera oral y escrita, distinta
del inglés, en el comercio internacional

Muestra Gratuita

Muestra gratuita

Lengua extranjera oral y escrita, distinta
del inglés, en el comercio internacional

El francés como herramienta
de comunicación en los negocios

Muestra Gratuita

Muestra gratuita

Muestra gratuita

Autora

Eva Perelló Bover (Menorca, 1980) es licenciada en Filología Francesa y posee el CAP (Certificado de Aptitud Pedagógica) por la Universidad Autónoma de Barcelona. Asimismo, posee un máster en Comercio Exterior y Relaciones Internacionales: Especialidad en *Marketing* Internacional por el Colegio de Formación Empresarial y un curso de Dirección de Negocios Internacionales por el Centro de Estudios Financieros.

Ha desarrollado su carrera profesional en programas proyectos de ámbito internacional; prueba de ello son sus trabajos de coordinadora de proyectos para I+D en países terceros en Corporate Solutions, responsable de marketing y comunicación en el Consorcio del Jamón Serrano Español, directora de cuentas para proyectos internacionales en MINT, Agencia de Marketing Internacional, y consultora de marketing y estrategia internacional en colaboración con diferentes instituciones internacionales.

Actualmente compagina su labor como profesional de internacionalización con la elaboración de contenidos didácticos para certificados de profesionalidad.

Ficha de catalogación bibliográfica

**Lengua extranjera oral y escrita, distinta del inglés,
en el comercio internacional. El francés como
herramienta de comunicación en los negocios**

1.ª edición
Ideaspropias Editorial, Vigo, 2015

ISBN: 978-84-9839-531-0
Formato: 17 x 24 cm • Páginas: 310

LINGUA EXTRANJERA ORAL Y ESCRITA, DISTINTA DEL INGLÉS, EN EL
COMERCIO INTERNACIONAL. EL FRANCÉS COMO HERRAMIENTA DE
COMUNICACIÓN EN LOS NEGOCIOS.

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: 978-84-9839-531-0
Depósito legal: VG 100-2015
Autora: Eva Perelló Bover
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	11
1. Gestión de operaciones de comercio internacional en lengua extranjera, distinta del inglés	13
1.1. Estructuras lingüísticas y léxico relacionado con las operaciones de comercio internacional	14
1.1.1. Vocabulario y expresiones en la operativa de los distintos destinos aduaneros	14
1.1.2. Vocabulario y expresiones en la negociación y procesos de acuerdos comerciales con otros operadores	38
1.2. Estructuras lingüísticas y léxico relacionado con la contratación y condiciones de la compraventa internacional	43
1.2.1. Condiciones de contratación y financiación	43
1.2.2. Tarifas y precios	52
1.2.3. Modos de pago	58
1.2.4. Prórrogas	60
1.2.5. Descuentos	61
1.3. Léxico y fonética de las condiciones de entrega	62
1.3.1. Nociones básicas de fonética	63
1.3.2. Incoterms®	65
1.3.3. Plazos de entrega	69
1.3.4. Condiciones de transporte	71
1.3.5. Incumplimientos, anomalías y siniestros	74
CONCLUSIONES	79
AUTOEVALUACIÓN	81
SOLUCIONES	85
2. Presentaciones comerciales en lengua extranjera, distinta del inglés	87
2.1. Estructuras lingüísticas y léxico habitual en las presentaciones comerciales en lengua extranjera distinta del inglés	88
2.1.1. Fórmulas de marcadores conversacionales: saludo, presentación, despedida, ayuda e interacción	88
2.1.2. Argumentación comercial y características de los productos	104

2.1.3. Conclusiones, despedida y cierre de las presentaciones comerciales	115
2.2. Redacción y documentación complementaria para reforzar los argumentos de la presentación	119
2.2.1. Elaboración de guiones para la presentación de empresas, productos o servicios en ferias, visitas y cartas	119
2.3. Simulación de presentaciones comerciales orales en lengua extranjera distinta del inglés	134
2.3.1. Contrastes de registros formales e informales y fórmulas habituales	134
2.3.2. Entonación y puntuación discursiva básica	144
CONCLUSIONES	149
AUTOEVALUACIÓN	151
SOLUCIONES	153
3. Negociación de operaciones de comercio internacional en lengua extranjera, distinta del inglés	157
3.1. Estructuras lingüísticas y léxico habitual en procesos de negociación del comercio internacional	158
3.2. Interacción entre las partes de una negociación comercial	164
3.2.1. Presentación inicial de posiciones	165
3.2.2. Argumentos	168
3.2.3. Preferencias	174
3.2.4. Comparaciones	177
3.2.5. Estrategias de negociación	179
3.2.6. Contrastes de registros formales e informales y fórmulas habituales	182
3.3. Solicitud de concesiones, reclamaciones y formulación de expresiones en situaciones de negociación	185
3.3.1. Mostrar duda, acuerdo y desacuerdo	186
3.3.2. Contradecir en parte	190
3.3.3. Clarificar las opiniones y reformular	191
3.3.4. Expresar contraste y clasificar	194
3.4. Fórmulas de persuasión en una negociación internacional	197
3.5. Simulación de procesos de negociación de exportaciones e importaciones de productos	199
3.5.1. Contrastes de registros formales e informales y fórmulas habituales	200

3.5.2. Entonación y puntuación discursiva básica	205
CONCLUSIONES	211
AUTOEVALUACIÓN	213
SOLUCIONES	215

4. Contexto socioprofesional de las operaciones de comercio internacional	217
4.1. Contenidos socioculturales y sociolingüísticos en entornos profesionales internacionales	218
4.2. Elementos significativos en las relaciones comerciales y profesionales	229
4.2.1. Registro formal, neutral e informal	230
4.2.2. Relaciones profesionales en distinto grado de formalidad	237
4.2.3. Relaciones con la autoridad y la administración	242
4.3. Diferenciación de usos, convenciones y pautas de comportamiento según aspectos culturales de los interlocutores	245
4.3.1. Convenciones sociales: tabúes relativos al comportamiento	245
4.3.2. Fórmulas de cortesía y tratamiento de uso frecuente	249
4.3.3. Convenciones en la conversación y visitas comerciales: puntualidad, ofrecimientos de comida, tiempo de estancia y expresión de expectativas como anfitrión	254
4.3.4. Comportamiento ritual: celebraciones y actos conmemorativos	261
4.4. Giros y modismos adecuados al contexto del comercio internacional	263
4.5. Aspectos de comunicación no verbal según el contexto cultural del interlocutor	265
4.5.1. El saludo	266
4.5.2. La posición del cuerpo y las extremidades	270
4.5.3. La mirada	272
4.5.4. Las diferencias de género	274
4.5.5. Proximidad física y esfera personal	275
CONCLUSIONES	281
AUTOEVALUACIÓN	283
SOLUCIONES	285

PREGUNTAS FRECUENTES	289
GLOSARIO	295
EXAMEN	299
BIBLIOGRAFÍA	303
CRÉDITOS FOTOGRÁFICOS	307

Muestra gratuita

INTRODUCCIÓN

El proceso de globalización ha posibilitado el desarrollo del comercio internacional en el que los idiomas se han convertido en la piedra angular de las relaciones entre países. Las operaciones de comercio internacional exigen el conocimiento de diferentes idiomas. El presente manual pretende formar al profesional en el ámbito de la internacionalización y el comercio exterior en lengua francesa.

En la primera unidad didáctica, se estudiarán las estructuras lingüísticas, el léxico y la fonética en relación a las operaciones de comercio internacional, tales como la contratación, las condiciones de estas transacciones y las condiciones de entrega.

En la segunda unidad didáctica, se tendrán en cuenta aspectos relacionados con la presentación comercial en lengua ajena a la propia. El dominio de esta será una condición básica para promocionar el producto y conseguir clientes.

En la tercera unidad didáctica, se abordarán los conocimientos necesarios para negociar en países francófonos. Para comerciar un producto o servicio y defender los intereses de la empresa, el conocimiento de la lengua no es suficiente. Se necesita conocer y aplicar correctamente las estructuras formales y de argumentación de la misma, teniendo en cuenta el contexto de la negociación del comercio internacional.

En la cuarta unidad didáctica, se tratarán las diferencias interculturales y lingüísticas que pueden tener lugar en las transacciones internacionales. Esto se debe a la diversidad cultural que entraña esta profesión, por lo que se deben tener siempre presentes las convenciones de cada uno de los países en los que se establezcan relaciones comerciales.

Muestra gratuita

Lengua extranjera oral y escrita, distinta del inglés, en el comercio internacional

1 Gestión de operaciones de comercio internacional en lengua extranjera, distinta del inglés

Objetivos

- Diferenciar la fonética del léxico técnico y pronunciar la terminología específica propia del comercio internacional.
- Identificar las características de los diferentes lenguajes técnicos y el léxico de los documentos comerciales habituales como la jerga profesional y las abreviaturas en lengua francesa, así como saber interpretar los datos relevantes para la ejecución de una operación a partir de documentos o textos informativos.
- Comprender información técnica, económica, política o social de audiciones de distintos países o empresas y de tablas con datos como variables cuantitativas de economía internacional en francés.
- Extraer información y datos relevantes para la ejecución de una operación de comercio internacional a partir de documentos, fax, correos electrónicos con la ayuda del diccionario y del contexto.

Contenidos

1. Gestión de operaciones de comercio internacional en lengua extranjera, distinta del inglés
 - 1.1. Estructuras lingüísticas y léxico relacionado con las operaciones de comercio internacional
 - 1.1.1. Vocabulario y expresiones en la operativa de los distintos destinos aduaneros
 - 1.1.2. Vocabulario y expresiones en la negociación y procesos de acuerdos comerciales con otros operadores
 - 1.2. Estructuras lingüísticas y léxico relacionado con la contratación y condiciones de la compraventa internacional
 - 1.2.1. Condiciones de contratación y financiación
 - 1.2.2. Tarifas y precios
 - 1.2.3. Modos de pago
 - 1.2.4. Prórrogas
 - 1.2.5. Descuentos
 - 1.3. Léxico y fonética de las condiciones de entrega
 - 1.3.1. Nociones básicas de fonética
 - 1.3.2. Incoterms[®]
 - 1.3.3. Plazos de entrega
 - 1.3.4. Condiciones de transporte
 - 1.3.5. Incumplimientos, anomalías y siniestros

1.1. Estructuras lingüísticas y léxico relacionado con las operaciones de comercio internacional

Uno de los pilares fundamentales para establecer comunicación en un sector profesional en lengua extranjera es dominar las estructuras lingüísticas y el léxico. A grandes rasgos, las estructuras lingüísticas son normas que ordenan los diferentes elementos de una lengua utilizadas por los hablantes para comunicarse correctamente. El léxico hace referencia al vocabulario propio de un campo semántico de un ámbito determinado.

De esta forma, para expresarse adecuadamente en francés en las operaciones de comercio internacional, se debe tener en cuenta la manera de conformar las oraciones así como los términos especializados utilizados en cada caso. Es por ello que se abordarán el vocabulario y las expresiones en la operativa de los distintos destinos aduaneros y en la negociación y procesos de acuerdos comerciales con otros operadores.

1.1.1. Vocabulario y expresiones en la operativa de los distintos destinos aduaneros

Para comprender la operativa de los distintos destinos aduaneros, así como introducir el vocabulario y las expresiones utilizadas habitualmente, se explicarán las operaciones de comercio internacional para la exportación e importación de mercancías.

Se definirá el término «comercio internacional» y los dos organismos que regulan las operaciones internacionales a nivel mundial. También se explicarán los principales agentes que intervienen en esta actividad para después presentar los documentos y las fórmulas y regímenes aduaneros diversos.

A lo largo de este epígrafe, se incluirá vocabulario relacionado con los distintos regímenes y fórmulas aduaneras, pues es aquel que figura en los distintos documentos y que se suele utilizar en estas operaciones de comercio internacional.

Así como, ¿qué es el comercio internacional?, **qu'est-ce que le commerce international** ?¹ /kɛ-s kə lə kɔmɛʁs ɛtɛʁnasjɔnal ?²: el comercio internacional es

¹ Se debe tener en cuenta que una de las convenciones ortotipográficas del francés es añadir un espacio de no separación entre una palabra y un signo de interrogación, exclamación, dos puntos, punto y coma y comillas. Esta norma se seguirá en este contenido didáctico en las oraciones en lengua francesa.

² Algunas nociones básicas de fonética se explican en el epígrafe 1.4. de esta unidad didáctica.

la acción comercial por la que diferentes países intercambian bienes económicos. Este intercambio dará paso a las salidas de mercancía de un país, exportaciones, **exportations**, y a las entradas de mercancías procedentes de otros países, es decir, importaciones, **importations**. Así, los intercambios internacionales, *échanges internationaux*, pueden ser exportaciones o importaciones.

Existen dos organismos mundiales encargados de controlar y establecer las reglas globales para las operaciones de exportación e importación. Ambos gestionan y regulan el cumplimiento la normativa internacional en términos comerciales y negocian las aperturas de nuevos mercados o tratados comerciales. Estos son la **OMD (Organisation Mondiale des Douanes** /ɔʁganizasjɔ̃ mɔ̃djal de dwan/, Organización Mundial de Aduanas) y la **OMC (Organisation Mondiale du Commerce**, /ɔʁganizasjɔ̃ mɔ̃djal mɔ̃ jal dy kɔ̃mɛʁs/ Organización Mundial de Comercio).

La **OMD** es la mayor organización internacional en materia de aduanas, pues es un organismo intergubernamental independiente que se encarga de mejorar la eficacia de las administraciones aduaneras internacionales.

Esta ejerce el papel de líder del sector aduanero mundial. Su misión es asesorar y dar apoyo a las administraciones aduaneras proporcionándoles seguridad y facilitando los intercambios de mercancías legítimos. Gestiona las cuentas de ingresos, protege a la sociedad y refuerza las capacidades en términos de comercio internacional.

La **OMC** se encarga de regular las normas de comercio a nivel mundial. Junto con la **OMD**, trabaja y negocia las condiciones de cooperación entre países terceros con el fin de facilitar el intercambio de mercancías y los procedimientos administrativos aduaneros.

Los principales actores que participan en una operación internacional son: **l'exportateur ou vendeur** (el exportador o vendedor), **l'importateur ou acheteur** (importador o comprador) y **le transitaire** (el transitario).

L'exportateur ou vendeur /lɛkspɔʁtatœʁ u vɑ̃dœʁ/ es la persona física o jurídica que vende la mercancía. Asume el compromiso de entregar la mercancía según las condiciones pactadas en un contrato comercial.

L'importateur ou acheteur /lɛpɔʁtatœʁ u aʃtœʁ/ es la persona física o jurídica que compra la mercancía al exportador. Asume el compromiso de almacenar, comercializar y vender la mercancía comprada.

Le **transitaire** /lə trāziter/ es la persona física o jurídica que presta servicios en el transporte internacional de mercancías. Su función es mediar las operaciones de transporte internacional, en cualquiera de sus modalidades y gestionar la tramitación documentaria de aduanas en las operaciones internacionales. Además, es el responsable de organizar el enlace entre los distintos transportistas asegurando así la continuidad del transporte de la mercancía.

Las mercancías, **marchandises** /marʃã diz/, también forman una parte importante en cualquier operación de exportación e importación. Son los productos que adquiere el importador y vende el exportador, por los cuales se ha establecido una relación comercial.

La clasificación de mercancías, **classification des marchandises** /klasifikasjõ de marʃã diz/, permite individualizar el tipo de derecho aplicable a cada una de ellas en función de su grupo. En aduanas, se pueden reorganizar las cargas y mercancías, por lo que existen diferentes tipos de clasificación de mercancía que tendrán un destino aduanero u otro.

Exportar es más complicado que vender en el mercado nacional, debido a los trámites aduaneros que se deben realizar. Estos trámites variarán si los productos se exportan a la UE (**Union Européenne** /ynjõ ørøpeen/, Unión Europea) o a países terceros.

A continuación se explicarán las fórmulas y regímenes aduaneros diversos así como las fases de exportación y los documentos que intervienen en los procesos comerciales.

Por un lado, una vez que la mercancía este en el puerto, esta podrá ser sometida a diferentes fórmulas y regímenes aduaneros. A la hora de realizar operaciones de exportación e importación de mercancías se establecen negociaciones comerciales, **négociations commerciales** /negõsjasjõ kõmersjal/. Una vez que las empresas exportadora e importadora hayan llegado a los acuerdos convenidos y hayan firmado el contrato comercial, el exportador se pondrá en contacto con el transitario del país de origen para que gestione y realice las operaciones aduaneras requeridas para el despacho de las mercancías.

Las diferentes fórmulas aduaneras son la admisión temporal, **admission temporaire**; la ZF (**Zone Franche** /zon frãʃ/, Zona Franca); **re-exportation**, reexportación; **destruction et abandon**, destrucción y abandono y **traités douaniers applicables**, el trato aduanero aplicable.

La **aduanas, douane** /dwan/, es una institución fiscal que se encarga de los derechos y tasas de la entrada de mercancías en un territorio.

La admisión temporal, **admission temporaire** /admisjō tãpɔʁɛʁ/, permite la entrada de mercancías a la aduana con una suspensión de pago de impuestos y aranceles con el fin de que se procesen y se exporten dentro de un plazo determinado.

La **ZF** es un área dentro de la aduana en la que las mercancías tienen algunos beneficios tributarios, como por ejemplo, el derecho de importación de la mercancía.

La reexportación, **re-exportation** /ʁɛkspɔʁtatœʁ/, consiste en que todas las mercancías que hayan sido introducidas en la aduana por una admisión temporal, serán reexportadas a destinos exteriores del territorio aduanero del que se encuentran temporalmente.

La destrucción y abandono, **destruction et abandon** /dɛstryksjō e abã dɔ̃/. En ocasiones, en las aduanas hay mercancía que no ha sido reclamada por tanto se considera abandonada. Por ello se incurrirá a una serie de gastos o multas por las que las partes inmersas deberán pagar los derechos de las mercancías, **paiement de droits des marchandises** /pɛmã də drwa de marʃãdiz/.

El trato aduanero aplicable, **traités douaniers applicables** /tʁete dwanje aplikabl/, a cada mercancía cuando esta llega a la UE para posteriormente entrar en un territorio o país determinado se recoge en el régimen aduanero, **régime douanier** /ʁeʒim dwanje/.

Así, los regímenes aduaneros pueden ser: despacho a libre práctica, **bureau du libre échange**; tránsito, **transit**; depósito aduanero, **dépôt douanier**; perfeccionamiento activo, **perfectionnement active**; perfeccionamiento pasivo, **perfectionnement passive**; importación temporal, **importation temporaire** y exportación, **exportation**.

El despacho a libre práctica, **bureau du libre échange** /byʁo dy libʁ eʃãʒ/, se refiere a que se ha cumplido con las formalidades documentales que exigen las aduanas para poder exportar o importar las mercancías y así se podrán aplicar los regímenes aduaneros pertinentes de cada aduana.

El tránsito, **transit** /trãzi/, es el régimen aduanero por el cual la aduana pone bajo un control aduanero las mercancías para que estas sean reexportadas.

El depósito aduanero, **dépôt douanier** /depo dwanje/, es el lugar en el que se almacena la mercancía bajo la responsabilidad y las normas del régimen aduanero. La mercancía se guardará en dicho emplazamiento hasta que el operador decida reexportarlas o darles salida.

El perfeccionamiento activo, **perfectionnement active** /perfeksjõnmã aktiv/, hace referencia al régimen aduanero que permite el tránsito y despacho de mercancías de países terceros exentos del pago de aranceles y otros impuestos según la aduana de destino.

El perfeccionamiento pasivo, **perfectionnement passive** /perfeksjõnmã pasiv/, es el régimen aduanero por el que se permite que las mercancías comunitarias sean exportadas a países no europeos para la manipulación o perfección de dicha mercancía y que sea reimportada por el país europeo mediante el despacho a libre práctica.

La importación temporal, **importation temporaire** /ẽpõrtasjõ tãpõrer/, se refiere al régimen aduanero por el cual se permite importar las mercancías a un país para que sean reexportadas en un tiempo limitado a otros destinos.

Toda la mercancía que salga del territorio aduanero se incluye en el régimen aduanero de exportación. Dicho régimen, se aplica a las mercancías que hayan pasado por el control específico de la aduana y que sean certificadas como mercancías con fines comerciales explotado en otros países. En otras palabras, tráfico legal de bienes o servicios.

Una vez que se conocen los regímenes y fórmulas aduaneras se explicarán las fases de actuación que tienen lugar en la operativa de los distintos destinos aduaneros. Estas son: la fase de contacto comercial o iniciación, la fase de contacto con aduanas y la fase de contacto documental.

La primera fase consiste en establecer contacto que derive en la compraventa de productos: es la fase comercial o de iniciación, **stade commercial ou d'initiation** /stad kõmẽrsjal u dinisjasjõ/. De esta manera, se inicia una transacción internacional, por la cual la empresa recibe una propuesta de compra, **offre d'achat** /õfr daʃa/.

La segunda fase, aquella relativa al contacto con aduanas, **stade de contact avec la douane** /stad də kɔ̃takt avɛk la dwan/, consiste en el primer contacto con la aduana del puerto de origen. La empresa exportadora solicitará al transitario un presupuesto, **un devis** /œ̃ dəvi/, por el coste del envío de una mercancía concreta, **marchandise donnée** /marʃãdiz dɔ̃ne/.

El presupuesto se realizará en base a una propuesta de compra. Para obtener un presupuesto lo más detallado posible, la empresa exportadora debe facilitar al transitario la siguiente información referente a la mercancía: el **TARIC** (**Tarif intégré des Communautés**, Tarifa Integrada de las Comunidades Europeas), el tipo de contenedor, el número de cajas, el peso de las mercancías, el precio y el destinatario y el puerto de destino.

Para obtener un presupuesto lo más detallado posible, la empresa exportadora debe facilitar al transitario la siguiente información referente a la mercancía: el **TARIC**, el tipo de contenedor, el número de cajas, el peso de las mercancías, el precio y el destinatario y el puerto de destino.

- **TARIC** correspondiente a la mercancía o mercancías que se quieran exportar. El **TARIC** es una nomenclatura combinada que indica el impuesto, **taxe** /taks/, y el arancel, **tarif douanier** /tarif dwanje/, que grava a la mercancía transportada de una zona aduanera a otra.

Un **arancel, droit de douane** /drwa də dwan/, es el impuesto que grava una mercancía importada al cruzar la frontera. Este repercutirá en el precio final del producto.

- Tipo de contenedor, **type de conteneur** /tip de kɔ̃tə̃nœr/, que necesita la carga; bien contenedor refrigerado, **conteneur réfrigéré** /kɔ̃tə̃nœrɛfrizɛre/; contenedor normal, **conteneur standard** /kɔ̃tə̃nœr stã dar/; contenedor insulado, **conteneur insule** /kɔ̃tə̃nœrãsulé/, etc.
- Número de cajas, **numéro des boîtes** /nymero de bwat/, y sus dimensiones en metros cúbicos, **mètres cubes** /mɛtr kyb/.
- Peso en kilogramos, **poids en kilogrammes** /pwa ã kilɔ̃gram/, del total de la mercancía.
- Precio o valor de la mercancía que se exporte, **le prix ou valeur de la marchandise à exporter** /lə pri u valœr də la marʃãdiz a ekspɔ̃rte/.

- Destinatario y puerto de destino, **le destinataire et le port de destination** /lə destinaˈtɛr e lə pɔr də destinaˈsjɔ̃/.

Esta información permitirá al transitario presentar una propuesta económica, **offre économique** /ɔfr ekɔnɔmik/, ajustada y detallada que posteriormente la empresa aplicará al precio de la mercancía y a su vez podrá presentar una propuesta económica al importador.

La tercera fase es en la que se lleva a cabo la comprobación de los documentos, **stade de vérification des documents** /stad də verifikasjɔ̃ de dɔkymɑ̃/. Antes del inicio de cualquier operación aduanera, se debe comprobar con aduanas cuáles son los documentos requeridos para el despacho de la mercancía.

Los documentos comerciales que normalmente requieren los agentes de aduanas, **représentants de douanes** /rɛprezɑ̃tɑ̃ də dwan/, son: EORI (Economic Operator Registration and Identification number, número de registro e identificación de operadores económicos), **OEA (numéro d'Opérateur Économique Agréé)**; DUA (Documento Único Administrativo), **DAU (Document Administratif Unique)** y **DAM (Declaración Aduanera de Mercancías)**, **DD (Déclaration en Douane)**.

También se requieren la orden de pedido o compra, **ordre d'achat**; la factura proforma, **facture proforma**; la factura comercial, **facture commerciale**; la factura consular, **facture consulaire**; la factura aduanera, **facture douanière**; la lista de contenido, **liste des contenus**; los documentos de transporte, **documents de transport**; el certificado EUR 1, **certificat EUR1** y el certificado de origen, **certificat d'origine**.

El EORI, OEA, es el número de identificación que las aduanas de la UE otorgan a empresas o personas físicas que autoriza para poder realizar el despacho aduanero en importación o exportación de mercancía.

El DUA, DAU, es un documento de orden obligatorio que debe firmar la empresa exportadora frente la aduana. Le permitirá realizar operaciones de importación y exportación tanto a países comunitarios como a países terceros.

El DAM, DD, es un documento que se adjunta a las mercancías y describe y da información sobre el origen de las mercancías, su valor, el destinatario y su destino final.

Una orden de pedido o compra, **l'ordre d'achat** /lɔʁdʁ dəʃa/, es un documento por el cual el importador solicita una serie de servicios o productos al exportador. El objeto de este documento es, por tanto, que el importador demande una serie de productos al exportador para realizar una operación comercial internacional.

Las principales condiciones de ejecución de esta orden de pedido consisten en que el importador notificará al exportador la necesidad de compra de una cantidad determinada de sus productos o servicios a cambio de un pago. Si no se efectúa el pago, el importador no tendrá derecho a dichas mercancías.

El léxico que se debe conocer para poder rellenar o crear este documento es el que se presenta a continuación.

La identificación del solicitante de la orden, **l'identification du demandeur d'ordre** /lidātifikaʃjɔ dy dəmādəœʁ dɔʁdʁ/ es una de las partes involucradas en el documento. Se debe indicar la denominación social o logo de la empresa que solicita la orden de compra, es decir, la empresa importadora o compradora.

El número de pedido y fecha, **numéro d'ordre et la date** /nymero dɔʁdʁ e la dat/, es un código que se asigna al documento para mantener un registro y que da credibilidad a la orden.

La identificación del ejecutor de la orden, **l'identification du donneur d'ordre** /lidātifikaʃjɔ dy dɔne dɔʁdʁ/ es otra de las partes involucradas en este documento. Se debe cubrir con la denominación social de la empresa exportadora o vendedora, quien ejecutará la orden de compra.

El nombre del ejecutor, **nom du donneur d'ordre** /nɔ dy dɔneœʁ dɔʁdʁ/, se debe indicar, pues es el nombre de la persona a quien va dirigida la orden de compra.

El campo de dirección, ciudad, código postal, **l'adresse, ville, code postale** /adʁes vil, kɔd pɔstal/, es aquel campo dedicado a la dirección de correo postal de la empresa exportadora.

Se debe especificar el tipo de orden, **type d'ordre** /tip dɔʁdʁ:/, de este documento, que será la actividad comercial que se quiere llevar a cabo, en este caso compra, **achat** /aʃa/. En otras ocasiones, las órdenes pueden ser de venta, por lo que la en la casilla se indicará venta, **vente** /vā̃t/.

La descripción de los productos y servicios, **description des produits et services** /dəskripsjɔ̃ də pʁɔdɥi e sɛrvis/, incluyen la cantidad, el precio unitario y el precio total.

En la descripción de productos y servicios se debe especificar al máximo el tipo de producto que se va a solicitar utilizando un lenguaje más técnico.

Ejemplo

Référence 3025: Pair de chaussure de peu de la couleur noire avec tacón de 5 mm. Pour femme. /referā̃s 3025: pɛʁ də ʃosyr də pø də la kulœr nwɑʁ avɛk takɔ̃ də 5 mm Pɔʁ fam/ (Referencia 3025: Par de zapatos de piel de color negro y con tacón de 5 mm. Para señora).

La cantidad, **quantité** /kɑ̃tite/, indica el número de productos o servicios que se comprarán en una operación de comercio internacional.

El precio unitario, **prix unitaire** /pri yniteʁ/, indica el precio de cada unidad. Por ejemplo, en el caso de que fueran zapatos, se deberá especificar el precio por pares.

El precio total, **prix total** /pri total/, es el resultado de multiplicar cada una de las referencias desglosadas en la descripción de producto por las cantidades solicitadas para cada uno, para hallar el total que se debe pagar. Es importante que se indique la moneda en la que se solicita la orden de compra.

Al final del orden de compra y para certificar que ambas partes, identificadas en la misma, deben firmar y sellar la orden, se incluye las secciones: nombre y firma de la empresa exportadora, **nom et signature de l'entreprise exportatrice** /nɔ̃ e sijatɥʁ də lɑ̃tʁɛpʁiz ɛkspɔʁtatʁis/, y nombre y firma de la empresa importadora, **nom et signature de l'entreprise importatrice** /nɔ̃ e sijatɥʁ də lɑ̃tʁɛpʁiz ɛ̃pɔʁtatʁis/.

La factura proforma, **la facture proforma** /la faktɥʁ pʁɔ fɔʁma/, se realiza antes de enviar la factura final. En ella, el exportador se compromete a proporcionar bienes y servicios a un coste determinado. Así, especifica toda la información de una transacción internacional a las autoridades aduaneras. En muchos casos, se utiliza como orden de pedido, **offre commerciales** /ɔfr kɔmɛʁsjal/.

Nom et adresse du vendeur et n.º de Registre du Commerce		Page n.º			
		N.º de facture et date			
		Référence du Vendeur			
		Référence de l'Acheteur			
Destinataire		Autre référence			
		Acheteur si autre que le destinataire			
		Pays d'origine des marchandises			
Navire ou avión		Port de chargement			
Port de destination		Pays de destination			
Termes de livraison et de paiement					
Marques et n.º de conteneurs	Nombre, types de colis et description des marchandises	Poids brut	Volume total		
Marchandises colis	Volume/brut/net	Description	Quantité	Prix unitaire	Prix de vente
Total facture					
Nom du signataire					
Lieu et date de facture					
Signature					

Fuente: adaptado de <http://bit.ly/12M6jw4>

Si la factura proforma no sufre ningún cambio se convertirá en la factura comercial, se pueden distinguir las características del lenguaje técnico y el léxico habitual que se utiliza en lengua francesa en este tipo de documentos.

El léxico habitual en francés en este tipo de documento aduanero, se corresponde con los apartados de dicho documento y los datos con los que se debe rellenar.

Se debe especificar el nombre y dirección del vendedor, CIF (Código de Identificación Fiscal) y número del registro mercantil, **nom et adresse du vendeur et n.º de Registre du Commerce** /nõ e adres dy vãdœ:r, numero dõ rãzistr dy kãmærs/. En esta sección, figuran los datos del vendedor o exportador, el CIF y el número de que le otorga el Registro Mercantil a la empresa exportadora.

El número de factura y fecha, **n.º de facture et date** /nymero dõ faktyr e dat/, se suelen incluir en la parte superior del documento. El número de factura es un código interno de cada empresa, que posteriormente será utilizado por el departamento de finanzas. La fecha se debe corresponder con el día en que se emite la factura y se puede especificar de varias formas, por ejemplo: con letras, 25 de febrero de 2013, **25 février 2013**, o con números, 25.02.2013.

El destinatario, **destinataire** /destinatœ:r/, es aquel que recibirá la mercancía. Se debe rellenar este campo con la denominación social de la empresa importadora o aquella que recibirá la mercancía en su nombre e incluso mejor con el nombre de la persona a quién va dirigida la factura. Además, se incluirá la dirección postal de la sede de dicha empresa.

El comprador, en caso de ser diferente que el destinatario, **acheteur si autre que le destinataire** /ãtœ:r si otr kã lã destinatœ:r/, se debe especificar. Si el comprador o importador no se corresponde con aquel que recibirá las mercancías se incluirá su nombre o la denominación de su empresa.

El país de origen de las mercancías, **pays d'origine des marchandises** /pei dõrizin de mãrʃãdiz/, se trata del sitio de donde sale la mercancía, por ejemplo, Francia, **France** /frãs/.

El país de destino, **pays de destination** /pei dõ destinasjõ/, se debe indicar, pues es el lugar donde se recepcionará la mercancía, por ejemplo, Egipto, **Egypte** /eʒipt/.

El apartado naviera o avión, **navire ou avión** /navir u avjõ/, se debe cumplimentar con el nombre de la naviera o avión con la que se transportará la mercancía.

El puerto de carga, **port de chargement** /pɔʁ də ʃaʁʒəmɑ̃/, se refiere al puerto en el que se ha cargado la mercancía, por ejemplo, Marsella, **Marseille** /marsej/.

El puerto de destino, **port de destination** /pɔʁ də dəstinasjɔ̃/, se refiere al puerto en el que se descargará la carga, por ejemplo, Alejandría, **Alexandrie** /aleksādri/.

Los términos de entrega y pago, **termes de livraison et de paiement** /tɛʁm də livʁezɔ̃ e də pɛmɑ̃/, son los Incoterms, las siglas que especifican las condiciones de entrega y de pago que se aplicarán a la mercancía.

Por ejemplo, se podría aplicar el Incoterm³ **CIF (Cost, Insurance and Freight;** coste, seguro y flete).

Como se explicará más adelante, este Incoterm asegura que el exportador se encargará del despacho de aduanas. Se especificará de la siguiente manera: **CIF Alejandría pago por crédito documentario irrevocable en el banco Toulon France, CIF Alexandrie paiement par crédit documentaire irrévocable aux caisses de la Banque Indosuez Toulon France** /CIF aleksādri pɛmɑ̃ par kredi dokymɑ̃tɛʁ irevɔkabl o kɛs də la bɑ̃k tulɔ̃ frɑ̃s/.

Se indicarán también las marcas y números y n.º de contenedores, **marques et numéros et n.º de conteneurs** /mark e nymero e nymero də kɔ̃tɔ̃nœʁ/. Se debe especificar el número de contenedores que se mandan y si estos tienen una marca, código o característica especial. «Marca» se refiere a si el contenedor tiene marcado en su exterior algún tipo de logotipo. En este caso, es preferible señalarlo para poder localizar el contenedor más fácilmente.

Se cumplimentará la sección de número, tipos de paquetes y descripción de las mercancías, **nombre, types de colis et description des marchandises** /nɔ̃:br, tip də kɔli e dəskripsjɔ̃ də maʃɑ̃diz/. En el caso en que la mercancía vaya dividida en diferentes tipos de paquetes, es decir, cajas de diferentes tamaños o materiales, habrá que describir cada una de ellas, así como su contenido.

Al describir la carga, se suele redactar el contenido de un modo más amplio, pues se menciona la descripción técnica del producto. En el apartado «Número y tipos de paquetes y descripción de las mercancías» se utiliza un lenguaje más técnico que hace referencia a la descripción detallada del producto.

³ Los Incoterms se explicarán en el epígrafe 1.4. de esta unidad didáctica.

Original	Transcripción	Traducción
<p>Nombre, types de colis, description des marchandises :</p> <p>4 colis de 43×30×36 mm, boîtes à carton contenant 1000 unités de stylos « tratto uno » de corps en plastique transparent avec mécanisme de sortie de point en tournant le bouchon. Couleurs : bleu, rouge et noir. Dimensions : 145 mm large et 9 mm de diamètre.</p>	<p>/nõ:br, tip də kəli, deʃkripsjõ de marʃãdiz/</p> <p>/katr kəli də karāt tre par trāt par tre e si, bwat a kartõ kõtnã mil ynite də stilõgraf « tratto uno » də kør ã plastik trãsparã avek mekanism də sɔrti də pwẽ ã turnã lə buʃõ. kulœr : blø, ruʒ e nwa:r. dimẽsiõ : sã karāt e seˀk milimetr larʒ e noef milimetr də djametr/</p>	<p>Número, tipos de paquetes y descripción de las mercancías:</p> <p>4 paquetes de 43×30×36 mm, cajas de cartón que contienen 1000 unidades de bolígrafos «tratto uno» con cuerpo de plástico transparente cuyo mecanismo de salida de la punta consiste en girar la tapa. Colores: azul, rojo y negro. Dimensiones: 145 mm de largo y 9 mm de diámetro.</p>
<p>10 colis de 60×40×40 mm, boîtes à carton contenant 1200 unités de stylos jeller pen « mona mi » de corps en plastique transparent avec la pointe métallique. Couleurs : bleu, vert, noir et rouge. Dimensions : 155 mm large et 7 mm diamètre.</p>	<p>/dis kəli də swasāt par karāt par karāt metr, bwat a kartõ kõtnã mil dɔp sã ynite də stilõgraf zeller pen « mona mi » də kør ã plastik trãsparã avek la pwẽt metalik. kulœr : blø, vœ:r, nwa:r e ru:ʒ. dimãsjõ : sã seˀkāt e seˀk milimetr larʒ e set milimetr djametr/</p>	<p>10 paquetes de 60×40×40 mm, cajas de cartón que contienen 1200 unidades de bolígrafos de gel «mona mi» con cuerpo de plástico transparente y punta metálica. Colores: azul, verde, negro y rojo. Dimensiones: 155 mm de largo y 7 mm de diámetro.</p>

El peso bruto y volumen total, **poids brut et volume total** /pwa bryt e vølym tɔtal/, indicará tanto el peso de la caja en kilogramos (kg), como el volumen total en metros cúbicos (m³). El volumen es una media que resulta del total de multiplicar la altura por el largo y el ancho de la caja. En las aduanas, para pedir presupuesto o para cualquier gestión siempre se solicitarán las medidas en metros cúbicos.

También se deben especificar el número de bultos, volumen bruto y neto y descripción, **marchandises, colis et description** /marʃãdiz e deʃkripsjõ/, se debe utilizar un lenguaje más técnico, pues se incluyen los Incoterms y el modelo de contenedor específicos para cada envío.

Se debe indicar el coste de venta unitario, **prix unitaire** y la cantidad, **quantité**, de la mercancía, así como el coste del Incoterm correspondiente, por ejemplo, CIF en Alejandría. Ambos precios se indicarán en el apartado precio de venta, **prix de vente** /pri də vøt/. La suma de los conceptos aparecerán en el precio de venta total factura, **total facture** /tɔtal faktyr.

Importante

Siempre hay que poner la moneda en la que se solicita la orden de compra, por ejemplo, ya sean euros o dólares canadienses.

Nombre del firmante, **nom du signataire** /nɔ̃ dy sijnatɛʁ/, lugar y fecha de la factura, **lieu et date de facture** /ljø e dat də faktyʁ/ y firma, **signature** /sijnatyʁ/, son tres apartados se deben cumplimentar con los datos correspondientes a la firma del emisor de la factura.

La factura comercial, **la facture commerciale** /faktyʁ kɔmɛʁsjal/, la emite el exportador o vendedor una vez que la operación de venta haya sido confirmada por el comprador o importador. Puede ser la misma que la factura proforma.

La factura consular, **la facture consulaire** /faktyʁ kɔ̃sylɛʁ/, es emitida por el exportador y visada por el un consulado del país importador en la nación exportadora. Generalmente, las autoridades aduaneras requieren esta factura en países terceros, es decir, países francófonos, **pays francophones** /pei frãkɔfɔn/, no europeos. La factura consular sirve para verificar el valor, la cantidad y el origen de la mercancía cuando se efectúe el despacho, **dédouanement** /dedwanmã/.

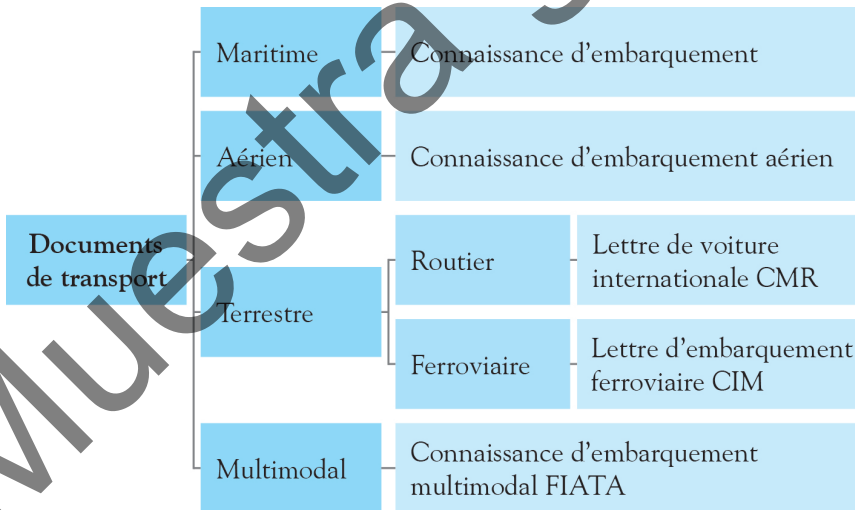
La factura aduanera, **la facture douanière** /faktyʁ dwanjɛʁ/, es un documento exigido por la aduana de ciertos países importadores, por ejemplo Canadá, para el despacho de la mercancía. La emite el vendedor o exportador y tiene fines estrictamente estadísticos o informativos, requeridos por el país de origen para conocer los precios, valores y cantidades.

La lista de contenidos, **la liste des contenus** /list de kɔ̃tny/, o lista de embarque, **liste de connaissance** /list de kɔ̃nɛsmã/, también se denomina en algunos casos con el término inglés packing list. Este documento proporciona un número de referencia para las mercancías que se exportarán e indica sus características, es decir, cuántas cajas y palés se deben transportar, así como el peso y contenido de cada uno de los bultos que componen la carga total.

El destino aduanero correspondiente requiere que el exportador emita este documento para mantener un control de los productos que cruzan la frontera en cuestión, que deben ser exactamente aquellos que especifica el documento. Así, el personal de la aduana cotejará que los datos de la lista de contenidos se corresponden con las mercancías reales. En caso afirmativo, estas podrán alcanzar su destino, pero en caso negativo, se quedarán retenidas.

Los documentos de transporte, **les documents de transport** /le dɔkymã də trã spɔr/, indicarán el tipo de transporte que se utilizará para exportar las mercancías. Estos son el conocimiento de embarque marítimo, **connaissance d'embarquement** /kɔnesã s dã barkəmã/; conocimiento de embarque aéreo, **connaissance d'embarquement aérien** /kɔnesã s dã barkəmã aerjɛn/ y carta de porte por carretera **CMR (Convention relative au contrat de transport international de Marchandises par Route, convenio relativo a la normativa internacional reguladora del transporte internacional por carretera), lettre de voiture internationale CMR** /lɛtr də vwatyɛr ɛternasjɔnal SMR/.

También se deben mencionar la carta de porte ferroviario CIM (Convenio Internacional de Mercancías), **lettre d'embarquement ferroviaire CIM** /lɛtr dã barkəmã fɛrɔvjeɛr sim/, y el conocimiento de embarque multimodal **FIATA (Fédération Internationale des Associations de Transitaires et Assimilés, Federación Internacional de Asociaciones de Transitarios) o CTBL (Combined Transport Bill of Lading, conocimiento de embarque de transporte combinado), connaissance d'embarquement multimodal FIATA ou document de transport combiné** /kɔnesã s dã barkəmã multimɔdal fiata u dɔkymã də trã spɔr kɔbine/.



El conocimiento de embarque marítimo, **connaissance d'embarquement** /kɔnesã s dã barkəmã/, en inglés **B/L (Bill of Lading)** es un documento en el que se desglosa información de embarque como la empresa expedidora, la empresa receptora y la mercancía. El agente o la naviera con la que se vaya a realizar el embarque debe emitir este documento. La información que el agente o la naviera debe indicar se extraerá del resto de la documentación que se le ha entregado previamente, es decir, lista de contenidos, factura comercial, etc.

En el siguiente ejemplo, se puede observar un modelo de un conocimiento de embarque que entregará la naviera o el agente aduanero al exportador o importador debidamente relleno con la información de carga, conforme la mercancía se transportará en un barco determinado al destino correspondiente. El agente de aduanas enviará este documento por fax o correo electrónico al transitario de destino y también al cliente que recepcionará la carga. De lo contrario, la mercancía no podrá salir del puerto de destino.

Original	Traducción
Connaissance d'Embarquement, B/L	Conocimiento de embarque, B/L
Export Sarl	Export Sarl
Rue de la Bastille, n.º 15	Rue de la Bastille, n.º 15
75116	75116
Paris	París
NIF : 55000444	NIF: 55000444
N.º : 0000	N.º : 0000
De	De
Nom de la personne :	Nombre:
Date :	Fecha:
À	Para
Nom de la personne :	Nombre:
Nom de la compagnie :	Nombre de la empresa:
Adresse :	Dirección:
Code postale :	Código postal:
Ville :	Ciudad:
Numéro de paquets :	Número de paquetes:
Type et destination des paquets, exception, désignation spéciales :	Tipo y destino de los paquetes, salvo casos especiales:
Poids (kg) :	Peso (kg):
Numéro de série :	Número de serie:
Instruction d'expédition	Tramitación de envío:
Date de vérification: le lendemain, deuxième jour ou routinier	Fecha verificación: el día siguiente, a partir de dos días o rutinario
Paiement: expéditeur, destinataire ou tiers	Pago: remitente, destinatario o terceros
D'usage seulement d'expédition	Exclusivamente para el envío:
Méthode :	Método:
N.º de facture :	Número de factura:
Cost d'expédition :	Coste del envío:
Date :	Fecha:
Expédié par :	Enviado por:
Livré par :	Entregado por:
Date de livraison :	Fecha de entrega:
Reçu par :	Recibido por:
Date de réception :	Fecha de recepción:

El conocimiento de embarque aéreo, **connaissance d'embarquement aérien** /kɔnesãs dã barkəmã aerjɛn/, también conocido con el nombre de carta de porte aéreo, **carte d'embarquement aérien** /kart dã barkəmã aerjɛn/, es un documento que certifica que la carga ha sido recibida correctamente según las condiciones contractuales previamente establecidas entre el exportador y el agente de aduanas o compañía aérea de transporte.

Una vez este documento se haya recibido y confirmado por ambas partes, la carga estará lista para ser expedida al aeropuerto de destino, quién a su vez, también deberá haber recibido el conocimiento de embarque para justificar la mercancía en el momento de su recepción.

La carta de porte por carretera CMR, **lettre de voiture internationale CMR** /lɛtr dã vwatyɾ ẽternasjɔnal smr/, es similar al conocimiento de embarque, solo que en este caso, se certifica el contenido, el expeditor y el receptor de la carga para que sea transportada por carretera.

Generalmente, en este tipo de transporte, el transitario o agente de aduanas genera otro documento anexo llamado TIR (Tasa Interna de Retorno), **TRI (Taux de Rentabilité Interne** /to dã rãtabilitɛ ẽtern/) que permitirá que la carga transite entre un territorio y otro o varios territorios, sin que tenga que pasar controles de las aduanas de los diferentes destinos, bien sean destinos finales o destinos de paso.

El conocimiento de embarque multimodal FIATA, **connaissance d'embarquement multimodal FIATA** /kɔnesãs dã barkəmã multimɔdal fiata/, se utiliza en caso de que la mercancía se deba transportar en diferentes medios de transporte para que llegue a su destino final. Este documento se creó con el fin de evitar presentar dos o tres conocimientos de embarque distintos, pues se refleja todo en un solo. Este certifica, además de la carga, expeditor y el receptor, los trayectos y las variables de transporte que requerirá para llegar a su destino final.

Otro documento aduanero es el EUR1 o certificado de circulación de mercancías, **certificat EUR1**, que será requerido para las operaciones de exportación e importación de los países no europeos y con los que la UE ha firmado un acuerdo preferencial o régimen arancelario preferencial. Gracias a este, pueden beneficiarse de la reducción en los derechos de aduanas.