COMERCIO Y MARKETING · GRADO SUPERIOR

Gestión administrativa del comercio internacional

Módulo 0627



Jose Sande

COMPARTIENDO CONOCIMIENTO

Gestión administrativa del comercio internacional

Módulo 0627 · Grado superior

Técnico Superior en Comercio Internacional · Comercio y Marketing

Libro del alumno · Edición genérica · Primera edición: 2026

© Jose Sande, 2026

Edita: Compartiendo Conocimiento

Nexo Comercio, sus personajes, sus clientes, sus bancos y los demás casos del libro son ficticios.

Licencia del PDF gratuito y condiciones de uso: permiso para compartir e imprimir.

Cómo es tu libro

Tu libro tiene diez unidades de 16 páginas en cuatro bloques: 1 · Entorno y preparación (unidades 1 a 3), 2 · Contrato e identificación de mercancías (unidades 4 a 6), 3 · Gestión aduanera (unidades 7 a 9) y 4 · Operación intracomunitaria y cierre (unidad 10). Todas las unidades siguen el mismo recorrido.

APERTURA	**Págs. 1-2 de cada unidad.** Una ilustración, lo que vas a aprender, la situación de partida, preguntas para empezar y el mapa de la unidad.
APARTADOS	**Págs. 3-10.** La teoría con los casos de Nexo: tablas, ejemplos con datos, documentos, un cómic, cajas y actividades al final de cada apartado.
CASO RESUELTO	**Pág. 11.** Un caso de Nexo resuelto paso a paso, con su resultado.
PRÁCTICA	**Pág. 12.** La misma tarea con otro caso y una plantilla para rellenar.
LECTURA Y DEBATE	**Pág. 13.** Una historia breve con preguntas para pensar y debatir.
APRENDE CON LA IA	**Pág. 13.** La respuesta de una IA con errores: los buscas y la corriges.
ACTIVIDADES FINALES	**Pág. 14.** Comprueba, Aplica e Investiga, y el paso de «Tu expediente avanza».
OJO PROFESIONAL	**Pág. 15.** Un documento de Nexo con errores para detectar y corregir.
AUTOEVALUACIÓN	**Pág. 16.** Diez preguntas y la lista «Ya sé…».

Las cajas

Clave. La idea esencial, una definición o un error frecuente.

La norma dice. Lo que dice la norma, con su artículo y su fecha. Consulta siempre la versión vigente y desde qué fecha se aplica a tu operación: el Reglamento (UE) 2026/2108 ya está en vigor, pero se aplica en general desde el 21/9/2027.

En tu sector. Cómo se aplica en otros sectores y familias profesionales.

Para saber más. Una ampliación para quien quiera ir más allá.

Tu expediente avanza. Un paso de tu proyecto en cada unidad.

Personajes. Sara, Irene, Omar y Leo trabajan en Nexo Comercio. Con ellos verás cómo se prepara, se documenta y se cierra una operación internacional. Los conocerás en la página 8.

Índice

BLOQUE 1 · ENTORNO Y PREPARACIÓN

Unidad 1 · La operación internacional y sus instituciones 9
1.1 Flujos y balanza de pagos 11
1.2 Organismos y funciones 13
1.3 Grados de integración 14
1.4 Instituciones y decisiones de la UE 15
1.5 Territorios y calendario normativo 17
Caso resuelto, práctica, lectura y actividades finales 19

Unidad 2 · Información fiable y expediente digital 25
2.1 Fuentes y jerarquía 27
2.2 Clientes y proveedores 28
2.3 Modelo de datos 30
2.4 Consulta y análisis 32
2.5 Archivo, acceso y revisión 33
Caso resuelto, práctica, lectura y actividades finales 35

Unidad 3 · Barreras y acceso al mercado 41
3.1 Medidas arancelarias 43
3.2 Restricciones cuantitativas 45
3.3 Defensa comercial 46
3.4 Requisitos técnicos y administrativos 47
3.5 Apoyo a la internacionalización 49
Caso resuelto, práctica, lectura y actividades finales 51

BLOQUE 2 · CONTRATO E IDENTIFICACIÓN DE MERCANCÍAS

Unidad 4 · Contrato, entrega y documentos 57
4.1 Contrato de compraventa 59
4.2 Incoterms® 2020 61
4.3 Elegir la regla y el lugar 62
4.4 Documentos coherentes 64
4.5 Seguro y supervisión 65
Caso resuelto, práctica, lectura y actividades finales 67

Unidad 5 · Clasificar para declarar 73
5.1 Descripción técnica 75
5.2 SA, NC y TARIC 76
5.3 Reglas y notas 78
5.4 Información vinculante 80
5.5 Consulta y trazabilidad 81
Caso resuelto, práctica, lectura y actividades finales 83

Unidad 6 · Origen y preferencias 89
6.1 Origen y procedencia 91
6.2 Origen no preferencial 93
6.3 Origen preferencial 94
6.4 Pruebas y declaraciones 96
6.5 Conservar y comprobar 97
Caso resuelto, práctica, lectura y actividades finales 99

BLOQUE 3 · GESTIÓN ADUANERA

Unidad 7 · Valor aduanero y liquidación 105
7.1 Valor de transacción 107
7.2 Ajustes hasta la entrada 109
7.3 Derechos y otras medidas 110
7.4 IVA a la importación 112
7.5 Conciliación de la liquidación 113
Caso resuelto, práctica, lectura y actividades finales 115

Unidad 8 · Importar con un expediente completo 121
8.1 Antes de la llegada 123
8.2 Entrada y depósito temporal 125
8.3 Declaración de importación 126
8.4 Control y levante 128
8.5 Incidencias y cierre 129
Caso resuelto, práctica, lectura y actividades finales 131

Unidad 9 · Exportación y regímenes especiales 137
9.1 Preparar la salida 139
9.2 Declaración y salida efectiva 141
9.3 Tránsito y depósito 142
9.4 Usos específicos y transformación 143
9.5 Elegir y ultimar 145
Caso resuelto, práctica, lectura y actividades finales 147

BLOQUE 4 · OPERACIÓN INTRACOMUNITARIA Y CIERRE

Unidad 10 · Operaciones intracomunitarias y control final 153
10.1 Circuito intracomunitario 155
10.2 Identificación e IVA 157
10.3 Intrastat 158
10.4 Declarar y corregir 159
10.5 Cierre transversal 161
Caso resuelto, práctica, lectura y actividades finales 163

Tu expediente avanza

En la página 14 de cada unidad, la caja «Tu expediente avanza» te pide un paso del expediente de Nexo (la exportación EXP-27-01, la importación IMP-27-02 y la operación intracomunitaria UE-26-03): de la información y el contrato a la clasificación, el origen, el valor, la declaración y el cierre.

Los pasos del expediente

Paso 1. Ficha de contexto de los dos clientes y calendario de normas (unidad 1) 22
Paso 2. Base de datos de cuatro tablas y un informe de excepciones (unidad 2) 38
Paso 3. Informe de acceso al mercado (unidad 3) 54
Paso 4. Contrato y matriz de documentos (unidad 4) 70
Paso 5. Ficha de clasificación defendida (unidad 5) 86
Paso 6. Ficha de origen (unidad 6) 102
Paso 7. Hoja de liquidación (unidad 7) 118
Paso 8. Expediente H1 didáctico (unidad 8) 134
Paso 9. Expediente AES y cuadro comparativo de regímenes (unidad 9) 150
Paso 10. Informe final de expediente y entrega a finanzas y cobros (unidad 10) 166

Cómo trabajarás. Cada paso lleva versión, fecha y una comprobación, y lo revisa otra persona antes de darlo por hecho. Guárdalos juntos: son tu expediente.

Documento, fuente y prueba. En Nexo ningún dato entra en un documento sin su fuente, y ningún documento sale sin que otra persona lo haya comprobado.

Mi registro del expediente

Paso 1.	Versión _____	Fecha _____	Revisado por _____
Paso 2.	Versión _____	Fecha _____	Revisado por _____
Paso 3.	Versión _____	Fecha _____	Revisado por _____
Paso 4.	Versión _____	Fecha _____	Revisado por _____
Paso 5.	Versión _____	Fecha _____	Revisado por _____
Paso 6.	Versión _____	Fecha _____	Revisado por _____
Paso 7.	Versión _____	Fecha _____	Revisado por _____
Paso 8.	Versión _____	Fecha _____	Revisado por _____
Paso 9.	Versión _____	Fecha _____	Revisado por _____
Paso 10.	Versión _____	Fecha _____	Revisado por _____

Nexo Comercio, S.L.

Todas las unidades se desarrollan en Nexo Comercio, S.L., una empresa ficticia de Madrid que compra y vende mercancías dentro y fuera de la Unión Europea. Nexo, sus clientes, sus bancos, sus documentos y sus operaciones son ficticios.



Administración. Facturas, documentos de la operación, archivo y relación con las administraciones. La lleva Sara.

Finanzas. Cobros, pagos, bancos y riesgos de cada operación. La lleva Irene.

Comercial. Clientes y proveedores, ofertas, pedidos y contratos. La lleva Omar.

Logística. Almacén con muelle de carga (muelle 2), embalaje, transporte y entregas. La lleva Leo.

Quién es quién

Sara (46 años), administración. Revisa que cada documento cuadre con el contrato y lo archiva con su versión y su fecha.

Irene (34 años), finanzas. Calcula costes, cobros y riesgos, y pregunta siempre de dónde sale cada cifra.

Omar (38 años), comercial. Negocia con clientes y proveedores y cierra los pedidos.

Leo (29 años), logística. Prepara la mercancía en el muelle 2, el embalaje y los envíos.



UNIDAD 1

La operación internacional y sus instituciones

Bloque 1 · Entorno y preparación

EN ESTA UNIDAD APRENDERÁS A…

- Clasificar las operaciones de una empresa en las cuentas de la balanza de pagos.
- Distinguir qué hacen la OMC, el FMI, el Banco Mundial y otros organismos.
- Diferenciar los grados de integración económica y situar en ellos a la Unión Europea.
- Reconocer qué institución de la UE propone, aprueba y aplica cada norma, y qué efecto tiene cada tipo de acto.
- Comprobar el territorio y la fecha de una norma antes de aplicarla a una operación.

SITUACIÓN DE PARTIDA

Lunes 2 de noviembre de 2026. Nexo tiene dos operaciones abiertas. El 20 de octubre salió hacia Lyon un envío de 20.000 € (UE-26-03). Y Omar acaba de cerrar con Atlas Office, una empresa estadounidense (ficticia), 1.000 organizadores de escritorio a 110 USD que saldrán del muelle 2 en marzo de 2027 (EXP-27-01).

Sara reúne al equipo y lanza una pregunta: «¿Tratamos igual las dos operaciones?».

- Omar cree que sí: en los dos casos vende material de oficina a un cliente extranjero.
- Irene estudia un préstamo para financiar el pedido de Atlas.
- Leo pregunta qué trámites de salida lleva cada envío.

Sara encarga una **ficha de contexto** de los dos clientes: flujo, organismo que controla y norma aplicable en su fecha. Al terminar la unidad podrás prepararla tú.

PARA EMPEZAR

1. ¿Qué diferencia ves entre vender a Lyon y vender a Nueva York?
2. ¿Qué información falta para decidir qué trámites lleva cada operación?
3. ¿Qué documento permitiría comprobar que una norma se aplica en una fecha concreta?
4. ¿Qué podría pasar si Nexo prepara la exportación con una norma que todavía no se aplica?



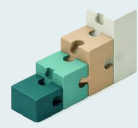
Flujos y balanza

1.1



Organismos

1.2



Integración

1.3



Instituciones UE

1.4



Territorios y calendario

1.5

1.1 Flujos y balanza de pagos

Cada venta al exterior mueve mercancía en un sentido y dinero en el otro. La balanza de pagos recoge esos movimientos, pero cada uno en su cuenta.

Dos flujos en cada operación. Una **operación de comercio internacional** es una compraventa entre partes situadas en países distintos. Siempre tiene dos caras.

El **flujo físico** es la mercancía que sale de un país y entra en otro. El **flujo financiero** es el dinero que paga esa mercancía y que viaja en sentido contrario. Los dos flujos casi nunca coinciden en el tiempo: en EXP-27-01, los organizadores salen del muelle 2 el 8 de marzo de 2027, pero Atlas Office paga a 60 días, el 7 de mayo.

Ejemplo. Los flujos de EXP-27-01

Flujo	Qué se mueve	De dónde a dónde	Fecha
Físico	1.000 organizadores (100 cajas)	Madrid → Nueva York	8/3/2027
Financiero	110.000 USD	Atlas Office → Nexo	7/5/2027

Durante esos 60 días Nexo ha entregado y aún no ha cobrado: por eso Irene busca financiación.

Qué es la balanza de pagos. La **balanza de pagos** es el registro estadístico de todas las transacciones económicas entre los residentes de un país y los no residentes durante un periodo, normalmente un mes, un trimestre o un año.

En España la elabora el **Banco de España** con la metodología del **Manual de Balanza de Pagos** del FMI, que comparten todos los países para que los datos se puedan comparar. Se expresa en euros, con el tipo de cambio de la fecha de cada operación. El cambio que Nexo usa para presupuestar (1 € = 1,10 USD) es otra cosa: con él, los 110.000 USD de Atlas son 100.000 €, pero solo como previsión interna.

CLAVE · RESIDENTE Y NO RESIDENTE

La balanza solo recoge operaciones entre un residente y un no residente. Lo que decide es dónde tiene su centro de interés económico cada parte, no su nacionalidad ni la moneda. Un préstamo de un banco de Madrid a Nexo no entra en la balanza de España: las dos partes son residentes. Una filial de Nexo en Francia sería, en cambio, no residente.

Las cuentas de la balanza. Cada operación se clasifica según su naturaleza:

Cuenta	Qué recoge	Ejemplo con Nexo
Corriente · bienes	Compras y ventas de mercancías	Venta de organizadores a Atlas
Corriente · servicios	Transporte, seguros, turismo, consultoría…	Nexo paga un transporte a una empresa francesa
Corriente · rentas primarias	Intereses, dividendos, salarios	Intereses de un préstamo de un banco extranjero

Cuenta	Qué recoge	Ejemplo con Nexo
Corriente · rentas secundarias	Transferencias sin contrapartida	Una donación a una ONG de otro país
Capital	Transferencias de capital y activos no producidos	Una ayuda europea para comprar una carretilla
Financiera	Inversiones, préstamos, depósitos y reservas	Préstamo de un banco no residente a Nexo

En las cuentas corriente y de capital se anotan **ingresos** y **pagos** de los residentes; su diferencia es el **saldo**. La cuenta financiera recoge las variaciones de **activos** y **pasivos** frente al exterior: el préstamo de un banco no residente aumenta los pasivos de Nexo. Todo va por **partida doble**: la venta a Atlas es un ingreso en bienes, y su cobro, la contrapartida en la cuenta financiera.

Ejemplo resuelto. El saldo de una balanza. Un país ficticio presenta estos datos de un año, en millones de euros:

Cuenta	Ingresos	Pagos	Saldo
Bienes	300	320	−20
Servicios	120	70	+50
Rentas primarias	20	35	−15
Rentas secundarias	10	15	−5
Cuenta corriente			**+10**

Con un saldo de capital de +5, el país tiene una **capacidad neta de financiación** de 15 millones. La cuenta financiera la refleja como más activos frente al exterior o menos pasivos, no necesariamente como un préstamo. Si la suma fuera negativa, hablaríamos de **necesidad de financiación**. La cuenta de errores y omisiones recoge las diferencias que dejan las estadísticas.

El error que hay que evitar. Una exportación y el préstamo que la financia no son dos ventas: si un banco no residente presta 80.000 € a Nexo para el pedido de Atlas, el préstamo va a la **cuenta financiera** y la venta de 110.000 USD, a la **cuenta corriente**. Sumarlos inflaría las exportaciones. Y cuando Nexo devuelva el préstamo, tampoco habrá una compra: será otra anotación financiera.

ACTIVIDADES

1. Explica con tus palabras cuál es el flujo físico y cuál el flujo financiero de EXP-27-01 y cuántos días los separan.

2. Clasifica en su cuenta de la balanza de pagos de España: a) la exportación de 110.000 USD a Atlas Office; b) un préstamo de 80.000 € que concede a Nexo un banco no residente en España (supuesto); c) el pago de Nexo a una empresa francesa por un transporte; d) los intereses de ese préstamo.

3. Con los datos del ejemplo resuelto, calcula el nuevo saldo de la cuenta corriente si los pagos por bienes subieran a 340 millones. ¿Tendría el país capacidad o necesidad de financiación?

1.2 Organismos y funciones

Las reglas del comercio no las pone una sola institución. Cada organismo tiene su función y conviene saber a quién acudir en cada caso.

Organismos de alcance mundial. Tres instituciones nacidas tras la Segunda Guerra Mundial marcan hoy el comercio:

Organismo	Sede	Función principal	Qué no hace
Organización Mundial del Comercio (OMC)	Ginebra	Negocia y vigila las reglas del comercio entre sus miembros y resuelve sus diferencias	No autoriza exportaciones de empresas
Fondo Monetario Internacional (FMI)	Washington	Cooperación monetaria, estabilidad de los tipos de cambio y ayuda a países con problemas en su balanza de pagos	No concede créditos a empresas
Banco Mundial	Washington	Financia proyectos de desarrollo y lucha contra la pobreza	No regula aranceles

La **OMC** nació en 1995 y heredó el GATT de 1947. Sus acuerdos fijan principios como la **no discriminación**: un país no puede tratar peor a un miembro que a otro ni a los productos importados peor que a los nacionales, salvo excepciones pactadas. Cuando un país cree que otro incumple, acude al sistema de **solución de diferencias** de la OMC. Las empresas no litigan ante la OMC: lo hacen los Gobiernos y, en el caso de España, la Unión Europea en su nombre. Si un país discriminara los organizadores de Nexo, la empresa podría trasladar el problema a la Comisión Europea, que decide si la UE plantea la diferencia.

Otros organismos que debes conocer. La **OCDE** (París) reúne a países desarrollados para analizar políticas y publicar recomendaciones y estadísticas. La **Organización Mundial de Aduanas** (OMA, Bruselas) armoniza procedimientos aduaneros y mantiene el Sistema Armonizado con el que se clasifican las mercancías. La **Cámara de Comercio Internacional** (CCI) es una organización privada de empresas: publica reglas que solo obligan si las partes las incorporan a su contrato, como las Incoterms® 2020 o las UCP 600 (revisión de 2007) para los créditos documentarios.

Quién controla la operación de Nexo. Ninguno de estos organismos tramita la venta a Atlas. La salida de los organizadores la controla la **aduana española**, que forma parte de la Agencia Estatal de Administración Tributaria (AEAT) y aplica el Derecho aduanero de la Unión. La aduana comprueba la declaración, puede revisar la mercancía y certifica la salida.

CLAVE · REGLAS DE LOS ESTADOS Y REGLAS DE LAS PARTES

Los acuerdos de la OMC obligan a sus miembros, que los trasladan a sus normas. Un reglamento de la UE obliga también, directamente, a empresas y personas. Las reglas de la CCI solo obligan a una empresa si su contrato las incorpora.

ACTIVIDADES

4. Asigna el organismo competente y justifica tu respuesta: a) un país denuncia que otro aplica aranceles más altos a las importaciones europeas que a las de otros miembros; b) un país no puede pagar sus importaciones y su moneda se desploma; c) un proyecto para construir un puerto en un país en desarrollo.
5. Omar dice: «Le pediré al FMI la autorización para exportar a Estados Unidos». Corrige la frase e indica qué organismo controla la salida de la mercancía.
6. Indica si obliga a Nexo, y por qué: a) un acuerdo de la OMC; b) la regla FCA de Incoterms® 2020 cuando el contrato con Atlas no la menciona.

1.3 Grados de integración

Vender a Lyon no es lo mismo que vender a Nueva York. La diferencia la marca el grado de integración que hay entre los países.

La escalera de la integración. Los países pueden integrar sus economías por grados. Cada grado añade algo al anterior:

Grado	Qué añade	Ejemplo
Zona de libre comercio	Suprime aranceles y cuotas entre los miembros; cada uno mantiene su propio arancel frente a terceros	AELC (Suiza, Noruega, Islandia, Liechtenstein)
Unión aduanera	Añade un arancel exterior común y una política comercial común	Unión aduanera UE-Turquía (productos industriales)
Mercado común	Añade la libre circulación de personas, servicios y capitales	Mercado interior de la UE
Unión económica	Añade la coordinación de políticas económicas	Unión Europea
Unión económica y monetaria	Añade una moneda y un banco central comunes	Zona del euro

En una zona de libre comercio, cada país tiene su arancel exterior. Por eso hacen falta **reglas de origen**: sin ellas, una mercancía de un tercer país entraría por el socio con el arancel más bajo. En una unión aduanera, el arancel exterior es común y la mercancía de terceros países, una vez despachada a libre práctica, circula sin aduanas interiores.

La integración europea. Del Tratado de Roma (1957) se pasó a la unión aduanera (1968), al mercado interior (1993) y al euro (1999). España entró en 1986. Hoy la UE tiene una **unión aduanera**, un **mercado interior** y, para los países del euro, una **unión económica y monetaria**.

CLAVE · EL MERCADO INTERIOR NO BORRA TODAS LAS OBLIGACIONES

El mercado interior suprime las aduanas entre los Estados miembros y añade libertades económicas, pero no elimina las obligaciones fiscales ni las estadísticas.

Dos destinos, dos expedientes. Los organizadores de Nexo son **mercancía de la Unión**. Si van a Lyon, no salen del territorio aduanero: no hay declaración de exportación.

Pero el IVA y la estadística siguen ahí: la venta es una **entrega intracomunitaria**, exenta de IVA si la mercancía llega de verdad a otro Estado miembro, el cliente es una empresa que ha comunicado a Nexo su NIF-IVA de ese Estado y Nexo declara la venta en el modelo 349. Además, cuenta para el umbral de Intrastat. Si van a Nueva York, salen del territorio aduanero de la Unión: es una **exportación**, con declaración ante la aduana y prueba de la salida.



EN TU SECTOR

Comercio: la integración decide la aduana, el arancel y la prueba de origen.
Logística: cambian el documento de transporte y los controles en frontera.
Finanzas: una venta en la UE lleva factura, su IVA y, si procede, Intrastat.

ACTIVIDADES

7. Explica por qué una mercancía de la Unión enviada a Francia no sigue el mismo expediente que una enviada a Estados Unidos.
8. Clasifica en su grado de integración: a) un acuerdo que solo suprime aranceles entre sus miembros; b) unos países con arancel exterior común, pero sin libre circulación de trabajadores; c) los países de la UE que usan el euro.
9. Un proveedor de un país con el que la UE tiene un acuerdo de libre comercio ofrece a Nexo «arancel cero». ¿Qué tendría que acreditar? Relaciónalo con las reglas de origen.

1.4 Instituciones y decisiones de la UE

La política comercial se decide en la Unión y se aplica en cada Estado.

Una competencia de la Unión. El Tratado de Funcionamiento de la UE da a la Unión **competencia exclusiva** en la unión aduanera y la política comercial común: aranceles, acuerdos con terceros países o medidas antidumping los decide la UE. Por eso una mercancía paga el mismo arancel si entra por Valencia o por Hamburgo, y Nexo no puede negociar con la aduana española un arancel distinto para lo que compre fuera de la UE: España lo aplica, pero no lo decide.

Quién hace qué

Institución	Composición	Papel en el comercio
Comisión Europea	Un comisario por Estado, independientes	Propone las normas, negocia los acuerdos comerciales y vela por su aplicación
Parlamento Europeo	Diputados elegidos por los ciudadanos	Aprueba las normas con el Consejo y da su aprobación a los acuerdos comerciales
Consejo de la UE	Ministros de cada Estado	Aprueba las normas con el Parlamento y autoriza negociar acuerdos
Consejo Europeo	Jefes de Estado o de Gobierno	Marca las grandes orientaciones; no legisla
Tribunal de Justicia de la UE	Jueces de cada Estado	Interpreta el Derecho de la UE y resuelve los litigios

La mayoría de las normas aduaneras se aprueban por el **procedimiento legislativo ordinario**: la Comisión propone y el Parlamento Europeo y el Consejo adoptan juntos el texto. Por eso el nuevo código aduanero se llama «Reglamento (UE) 2026/2108 **del Parlamento Europeo y del Consejo**».

Los acuerdos comerciales. Los negocia la Comisión en nombre de la Unión, con la autorización del Consejo, y los celebra el Consejo con la aprobación del Parlamento. España no firma acuerdos comerciales propios.

Tipos de actos y su efecto. No todas las normas de la UE obligan igual. Antes de aplicar una, mira qué tipo de acto es:

Acto	A quién obliga	Qué tiene que hacer España
Reglamento	A todos, en todos sus elementos	No hay transposición: se aplica directamente
Directiva	Al Estado, en el resultado	Incorporarla con sus propias normas (transposición)
Decisión	En todos sus elementos; si designa destinatarios, solo a ellos	Cumplirla si va dirigida a España
Recomendación o dictamen	A nadie	Nada: orienta, no obliga

LA NORMA DICE

Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea (versión consolidada, DOUE de 9 de mayo de 2008), art. 288: «El reglamento tendrá un alcance general. Será obligatorio en todos sus elementos y directamente aplicable en cada Estado miembro. La directiva obligará al Estado miembro destinatario en cuanto al resultado que deba conseguirse [...]». Consulta la versión vigente.

Ejemplo. Dos normas para la misma venta. El código aduanero es un reglamento: la aduana de Madrid lo aplica sin ley española intermedia. El IVA de la venta a Lyon, en cambio, viene de una directiva que España incorporó a su Ley del IVA.

ACTIVIDADES

10. Busca en el Diario Oficial de la UE el Reglamento (UE) 2026/2108 e indica: tipo de acto, instituciones que lo adoptan y fecha de publicación.
11. Ordena los pasos del procedimiento legislativo ordinario: aprobación por el Parlamento y el Consejo · publicación en el DOUE · propuesta de la Comisión.
12. Explica por qué Sara consulta un reglamento para la aduana y una ley española para el IVA de la venta a Lyon.

1.5 Territorios y calendario normativo

Una norma se aplica en un territorio y durante un tiempo. Antes de usarla, comprueba las dos cosas.

Tres territorios que no siempre coinciden. El **territorio político** de España no coincide del todo con su **territorio aduanero** ni con su **territorio del IVA**:

Lugar	¿Territorio aduanero de la UE?	¿Territorio del IVA?	Qué se aplica
Península y Baleares	Sí	Sí	Código aduanero e IVA
Canarias	Sí	No	Código aduanero e IGIC
Ceuta y Melilla	No	No	Régimen propio e IPSI

El código aduanero de 2013 lo dice en su art. 4: el territorio aduanero incluye «el territorio del Reino de España, salvo Ceuta y Melilla». Por eso un envío de Madrid a Tenerife lleva trámites fiscales aunque no salga de España, y uno a Melilla sale, a efectos aduaneros, de la Unión.



El calendario de las normas. Una norma tiene varias fechas: se **publica**, **entra en vigor** (existe y obliga en lo que dice) y empieza a **aplicarse** (se usa para las operaciones). El nuevo código aduanero es el mejor ejemplo:

Calendario · Reglamento (UE) 2026/2108, nuevo código aduanero

Fecha	Qué pasa
16/9/2026	Lo adoptan el Parlamento Europeo y el Consejo
19/9/2026	Se publica en el Diario Oficial de la UE
20/9/2026	Entra en vigor, pero solo se aplican algunos artículos
21/9/2027	Aplicación general; queda derogado el Reglamento (UE) 952/2013
1/7/2028	Centro de Datos Aduaneros obligatorio para los importadores de ventas a distancia y los acogidos a la IOSS
1/3/2031	Importadores, exportadores y titulares de tránsito pueden elegir declaración o Centro de Datos
1/3/2034	Esos operadores, solo Centro de Datos (salvo solución transitoria excepcional, art. 285.7)

LA NORMA DICE

Reglamento (UE) 2026/2108, por el que se establecen el Código Aduanero de la Unión y la Autoridad Aduanera de la Unión Europea (16 de septiembre de 2026), art. 287: «entrará en vigor el día siguiente al de su publicación» y «será aplicable a partir del 21 de septiembre de 2027», con excepciones. Consulta la versión vigente.

Qué norma se aplica a cada operación de Nexo. La fecha de la operación decide. La exportación EXP-27-01 sale el 8/3/2027, antes del 21/9/2027: se tramita con el **Reglamento (UE) 952/2013**, el código aduanero de 2013. Que el nuevo código ya esté en vigor no cambia el régimen de su declaración de exportación.

Ejemplo. La estadística de UE-26-03. El envío a Lyon de octubre de 2026 no tiene aduana, pero sí estadística. Nexo llevaba 390.000 € en expediciones a otros Estados miembros en 2026; con los 20.000 € de octubre llega a 410.000 €. El umbral de Intrastat es de 400.000 € por flujo y año para las empresas de la península y Baleares, y cada flujo se mira por separado. Cada mes se declara hasta el día 12 del mes siguiente o, si es inhábil, el siguiente día hábil. Así:

Flujo de 2026	Acumulado	¿Supera 400.000 €?	Consecuencia
Expediciones	410.000 €	Sí, en octubre	Declara desde octubre y en todo 2027; la primera, hasta el 12/11/2026
Introducciones	80.000 €	No	Sin obligación por este flujo

ACTIVIDADES

13. Dibuja dos rutas, Madrid–Lyon y Madrid–Nueva York, e indica en cada una qué dato territorial comprobarías y qué norma se aplica en su fecha.
14. Busca el tipo de acto del nuevo código aduanero y distingue su entrada en vigor de su aplicación. ¿Qué código se aplica a una exportación del 8 de marzo de 2027? ¿Y a una del 1 de octubre de 2027?
15. Nexo envía una partida de organizadores a un cliente de Las Palmas de Gran Canaria. ¿Sale la mercancía del territorio aduanero de la Unión? ¿Y del territorio del IVA? Explica qué consecuencia tiene.

CASO RESUELTO · PASO A PASO

La ficha de decisión de EXP-27-01 y UE-26-03

Caso ficticio. Sara prepara con Omar la ficha que pide el equipo: para cada operación, el flujo, la institución que controla, el control que hay que hacer y la norma que se aplica en su fecha.

Paso 1. Los datos de partida

Dato	EXP-27-01	UE-26-03
Cliente	Atlas Office (EE. UU., ficticia)	Cliente de Lyon (Francia, ficticio)
Mercancía e importe	1.000 organizadores · 110.000 USD	Material de oficina · 20.000 €
Fecha del flujo físico	8/3/2027 (salida por avión)	20/10/2026
Estatuto de la mercancía	Mercancía de la Unión	Mercancía de la Unión

Paso 2. El flujo y su cuenta. Las dos operaciones son ventas de bienes a no residentes: ingresos de la cuenta corriente de la balanza. El préstamo que estudia Irene, si lo diera un banco no residente, iría aparte, a la cuenta financiera.

Paso 3. El destino decide el circuito. Estados Unidos está fuera del territorio aduanero de la Unión: EXP-27-01 es una **exportación**. Francia está dentro: UE-26-03 es una **expedición** de mercancía de la Unión, una entrega intracomunitaria.

Paso 4. Quién controla y qué control se hace

Operación	Quién controla	Control
EXP-27-01	Aduana española (AEAT)	Declaración de exportación y prueba de la salida
UE-26-03	AEAT (IVA y estadística)	NIF-IVA del cliente, modelo 349 (IVA) e Intrastat (estadística): dos declaraciones distintas

Paso 5. La norma en su fecha. EXP-27-01 es anterior al 21/9/2027: se aplica el Reglamento (UE) 952/2013. UE-26-03 no pasa por aduana; su estadística sigue el umbral de 400.000 € por flujo: con 410.000 € en expediciones, Nexo declara desde octubre de 2026.

RESULTADO

Dos circuitos con una base comercial común. EXP-27-01: exportación, aduana española, Reglamento (UE) 952/2013. UE-26-03: expedición intracomunitaria, sin aduana, con IVA y estadística. Cada dato de la ficha lleva su fuente y la fecha de consulta.

Comprueba que lo has entendido. a) ¿Qué cambiaría si Atlas Office tuviera su sede en Lyon? b) ¿Y si EXP-27-01 saliera el 1 de octubre de 2027?

PRÁCTICA

Una venta a Roma y una compra a Corea del Sur

Caso ficticio. En febrero de 2027 Nexo vende a Ufficio Tevere, S.r.l., una empresa de Roma (ficticia), 400 organizadores a 98 € (39.200 €), que salen del muelle 2 en camión en 40 cajas. El 6 de abril de 2027 Nexo compra a un fabricante de Corea del Sur (ficticio) 2.000 bandejas de escritorio por 15.000 USD, que llegan por barco al puerto de Valencia. La UE tiene un acuerdo de libre comercio con Corea del Sur.

Encargo. 1) Repite la ficha de decisión del caso resuelto para las dos operaciones. 2) Indica en cada fila la evidencia que usas (documento, norma o dato del caso). 3) Señala qué dato cambia la decisión respecto a EXP-27-01. No copies los resultados del caso anterior sin revisar las condiciones.

Plantilla GACI-P01 · Ficha de decisión

Dato o requisito	Venta a Roma	Compra a Corea del Sur
Datos de partida (cliente o proveedor, importe, fecha)		
Flujo y cuenta de la balanza		
¿Sale o entra del territorio aduanero de la Unión?		
Grado de integración con el país		
Quién controla y qué control		
Norma aplicable por la fecha		
Evidencia que lo prueba		

Lista de cotejo

☐ Cada fila tiene su evidencia.
☐ He separado aduana, IVA y estadística.
☐ He mirado la fecha antes de elegir la norma.
☐ No he dado por hecha ninguna preferencia arancelaria.

LECTURA Y DEBATE

Antes de dar por cerrada la ficha



Relato ficticio. Viernes 6 de noviembre de 2026, siete de la tarde. Omar tiene prisa: quiere mandar hoy mismo a Atlas Office y al cliente de Lyon un resumen de cómo se tramitará cada envío. «La ficha está hecha», dice. «Solo falta que Sara la mire».

Sara la abre en la pantalla y la compara con la propuesta de contrato y con sus notas. La primera parte parece correcta: cliente, mercancía, importe. Pero en la fila de Lyon pone «exportación con declaración de aduana», y en la de Atlas, «se aplica el nuevo código aduanero, que ya está en vigor». Debajo, una línea más: «Intrastat: lo miraremos en enero, cuando acabe el año».

Irene se acerca con su portátil. «¿De dónde sale cada dato?». Nadie lo sabe: Omar copió parte del texto de una ficha antigua y parte de una búsqueda rápida. Sara le pide que separe lo comprobado de lo que todavía necesita prueba.

El equipo tiene que decidir. Si envían la ficha hoy, Atlas preparará su documentación con una norma equivocada y el cliente de Lyon esperará un documento aduanero que no existe. Si la retienen, Omar tendrá que explicar el retraso. Al final, Sara registra una incidencia en el expediente, asigna a Omar la revisión con fecha del lunes y redacta con él un mensaje breve: confirman lo que es seguro y avisan de que el resto llegará revisado.

Preguntas. 1) ¿Qué coste tendría enviar la ficha demasiado pronto? 2) ¿Qué evidencia mínima pedirías para cada fila corregida? 3) ¿Cómo comunicarías el retraso a Atlas sin afirmar hechos que no conoces?

APRENDE CON LA IA

Irene pregunta a un asistente de IA: «¿Qué tipo de integración es la UE y qué normas aduaneras se aplican a nuestra exportación a Estados Unidos de marzo de 2027?». Esta es la respuesta:

RESPUESTA DE LA IA

«La UE es una zona de libre comercio: cada país mantiene su propio arancel frente a terceros. Antes de exportar a Estados Unidos necesitas la autorización del FMI. Como el nuevo código aduanero entró en vigor el 20 de septiembre de 2026, tu exportación de marzo de 2027 se rige ya por él, y desde esa fecha todos los operadores declaran en el Centro de Datos Aduaneros de la UE.»

Tu tarea. Localiza los cuatro errores, explica cada uno con lo que has aprendido en la unidad y escribe una respuesta corregida. **Ojo con la IA.** No introduzcas en un asistente de IA datos personales ni documentos reales de clientes. Comprueba siempre la norma en su fuente oficial.

ACTIVIDADES FINALES

Comprueba

16. Clasifica en la balanza de pagos una exportación de 110.000 USD y un préstamo de 80.000 € de un banco no residente. ¿Por qué no se suman?
17. ¿Qué diferencia hay entre una zona de libre comercio y una unión aduanera? Pon un ejemplo de cada una.
18. ¿Qué tres fechas hay que distinguir en una norma? Aplícalas al Reglamento (UE) 2026/2108.

Aplica

19. Prepara la ficha de contexto de un nuevo cliente de Nexo en Oporto (Portugal) y de otro en Toronto (Canadá): flujo, institución que controla, control y norma aplicable a una venta en junio de 2027. Señala las decisiones que dependen de otra persona o de otro documento.
20. En noviembre de 2026 Nexo hace otra expedición de 15.000 € a Francia. ¿Cambia su obligación de Intrastat? ¿Hasta qué día tiene que presentar la declaración de noviembre?

Investiga

21. Localiza en la web oficial de la OMC cuántos miembros tiene hoy la organización. Registra el organismo, la fecha de consulta y la página donde lo has encontrado.
22. Busca en el Diario Oficial de la UE el art. 285 del Reglamento (UE) 2026/2108 y resume los hitos del Centro de Datos Aduaneros. Compara una fecha con la de EXP-27-01 y explica si obliga a cambiar algo.
23. Localiza en la web del Banco de España el último dato publicado del saldo de la cuenta corriente de España. Anota el periodo, la fecha de consulta y si es superávit o déficit.

TU EXPEDIENTE AVANZA · PASO 1 · FICHA DE CONTEXTO DE LOS DOS CLIENTES Y CALENDARIO DE NORMAS

Prepara la ficha de contexto de Atlas Office (EXP-27-01) y del cliente de Lyon (UE-26-03) con el flujo, la institución que controla, el control y la norma aplicable, y añade un calendario con las fechas clave del Reglamento (UE) 2026/2108 y de las dos operaciones. Incluye OperaciónID, versión, responsable, decisión, evidencia y siguiente paso. Coordina importes, monedas y fechas con quien lleve finanzas y cobros.
Comprueba tu expediente: cada dato tiene su fuente y su fecha de consulta; la norma elegida corresponde a la fecha de cada operación.
☐ Hecho ☐ Revisado ☐ Guardado

OJO PROFESIONAL

Documento: ficha de contexto GACI-1-REV

Documento ficticio, preparado por Omar el 3/11/2026 y pendiente de la revisión de Sara. Contiene **cinco errores**.

N.º	Campo	Contenido
1	OperaciónID y cliente	EXP-27-01 · Atlas Office (Canadá, ficticia)
2	Importe y moneda	1.000 organizadores × 110 USD = 110.000 USD
3	Tipo de operación UE-26-03	Exportación a Francia, con declaración de exportación
4	Balanza de pagos	Venta a Atlas y préstamo de 80.000 €: dos ventas de bienes en la cuenta corriente
5	Organismo que controla EXP-27-01	El FMI autoriza la exportación a Estados Unidos
6	Norma aduanera de EXP-27-01	Reglamento (UE) 2026/2108, aplicable desde el 20/9/2026
7	Intrastat UE-26-03	Expediciones 410.000 €: declara desde octubre de 2026; primera declaración hasta el 12/11/2026
8	Fechas de los flujos de EXP-27-01	Salida 8/3/2027 · cobro 7/5/2027

Encargo. Señala los cinco errores, explica la consecuencia de cada uno, propón la corrección con su evidencia e indica quién debe autorizar el cambio. No borres la versión original: la corrección va en una versión nueva.

N.º	Línea	Por qué es un error	Corrección
1			
2			
3			
4			
5			

AUTOEVALUACIÓN

1. La venta de 110.000 USD a Atlas Office se anota en...
a) la cuenta financiera.
b) la cuenta corriente, en bienes.
c) la cuenta de capital.

2. Un préstamo de un banco de Madrid a Nexo...
a) es un ingreso de la cuenta corriente.
b) es una exportación de servicios.
c) no entra en la balanza de pagos de España.

3. Una controversia sobre aranceles entre dos países se lleva a...
a) la OMC.
b) el FMI.
c) el Banco Mundial.

4. Las Incoterms® 2020 obligan a Nexo...
a) siempre.
b) si su contrato las incorpora.
c) solo en las ventas fuera de la UE.

5. Lo que añade una unión aduanera a una zona de libre comercio es...
a) la moneda única.
b) la libre circulación de trabajadores.
c) el arancel exterior común.

6. La venta de mercancía de la Unión a un cliente de Lyon es...
a) una exportación.
b) una expedición intracomunitaria.
c) una importación.

7. Un reglamento de la UE...
a) necesita una ley española para aplicarse.
b) es una recomendación.
c) es obligatorio y directamente aplicable.

8. Canarias es...
a) territorio aduanero de la Unión, pero no territorio del IVA.
b) territorio del IVA, pero no aduanero.
c) ajena a los dos.

9. A la exportación EXP-27-01 del 8/3/2027 se le aplica...
a) el Reglamento (UE) 952/2013.
b) el Reglamento (UE) 2026/2108.
c) los dos a la vez.

10. Con 410.000 € en expediciones y 80.000 € en introducciones en 2026, Nexo...
a) no declara Intrastat.
b) declara las expediciones desde octubre de 2026.
c) declara los dos flujos porque suman 490.000 €.

Ya sé...

- ☐ separar el flujo físico y el financiero y clasificarlos en la balanza de pagos.
- ☐ decir qué organismo es competente en cada situación.
- ☐ situar a la UE en los grados de integración y explicar sus efectos en un envío.
- ☐ reconocer qué institución decide y qué efecto tiene cada tipo de acto.
- ☐ elegir la norma por el territorio y la fecha de la operación.
- ☐ anotar la fuente y la fecha de consulta de cada dato que uso.



UNIDAD 2

Información fiable y expediente digital

Bloque 1 · Entorno y preparación

EN ESTA UNIDAD APRENDERÁS A…

- Distinguir una fuente oficial de una de apoyo y registrar su fecha, su vigencia y su alcance.
- Preparar la ficha maestra de un cliente o un proveedor con datos verificados.
- Diseñar un modelo de datos con tablas relacionadas por claves.
- Obtener consultas e informes que respondan a una decisión concreta.
- Archivar el expediente con versiones, permisos y registro de cambios.

SITUACIÓN DE PARTIDA

Lunes 15 de febrero de 2027. La operación EXP-27-01 con Atlas Office ya tiene cuatro documentos: el contrato v1, la factura v1, el packing list v1 y el aviso bancario v1 de apertura del crédito documentario. El problema es dónde están:

- el contrato, en el portátil de Omar;
- la factura, en un correo de Sara;
- el packing list, en la carpeta que Leo tiene en el muelle 2;
- el aviso del banco, en la bandeja de Irene.

Además, Atlas pregunta si podría pagar en euros. Sara quiere ordenar el expediente y saber quién puede cambiar la moneda. Al terminar la unidad sabrás montar ese expediente digital.

PARA EMPEZAR

1. ¿Dónde guardarías los documentos de una operación para que todo el equipo los encuentre?
2. ¿Qué diferencia hay entre una guía de internet y la web de un organismo oficial?
3. ¿Quién debería poder cambiar la moneda de un contrato firmado?
4. ¿Qué puede pasar si corriges un dato y borras el anterior?



Fuentes y jerarquía

2.1



Clientes y proveedores

2.2



Modelo de datos

2.3



Consulta y análisis

2.4



Archivo y acceso

2.5

2.1 Fuentes y jerarquía

Antes de usar un dato, pregúntate de dónde sale. Una fuente oficial permite comprobar un requisito; una guía solo informa.

Tres tipos de fuentes. En comercio internacional manejas mucha información y no toda vale lo mismo. Lo que decide su valor es quién la publica y si dice desde cuándo es válida.

Tipo	Ejemplos	Para qué sirve
Oficial primaria	Normas publicadas (EUR-Lex, BOE) y servicios oficiales (sede de la AEAT, TARIC, VIES, aduana de destino)	Comprobar la norma y cómo se aplica
Institucional de apoyo	ICEX España Exportación e Inversiones, Cámaras de Comercio, Oficinas Económicas y Comerciales de España en el exterior	Orientar, formar, buscar mercados y contactos
Comercial o privada	Guías de consultoras, blogs, foros, respuestas de una IA	Hacerse una primera idea; nunca prueba por sí sola

Dónde buscar cada dato

Necesitas saber...	Fuente oficial
El texto de una norma de la UE	Diario Oficial de la UE (EUR-Lex)
El texto de una norma española	BOE, con su versión consolidada
Aranceles y medidas al importar en la UE	TARIC, de la Comisión Europea
IVA, Intrastat y aduanas en España	Sede electrónica de la AEAT
Si el NIF-IVA de un cliente de la UE es válido	VIES, de la Comisión Europea
Requisitos del país de destino	Su aduana o su ministerio

El apoyo institucional. El **ICEX España Exportación e Inversiones** ofrece estudios de mercado, guías de país, formación y contactos a través de la red de Oficinas Económicas y Comerciales de España en el exterior. Las **Cámaras de Comercio** asesoran y expiden algunos certificados. Todos ayudan a orientarse, pero el requisito se comprueba en la fuente oficial. La **Cámara de Comercio Internacional** es otro caso: publica reglas como las Incoterms® 2020 o las UCP 600, que no son leyes, pero obligan a las partes cuando su contrato o su crédito las incorpora.

La jerarquía de las normas. Cada ordenamiento tiene su escala. En la Unión, los Tratados están por encima de reglamentos, directivas y decisiones; en España, la Constitución, y después las leyes, los reales decretos y las órdenes. Entre los dos rige la **primacía**: en las materias de la Unión, su Derecho se aplica antes que la norma española que lo contradiga. Una instrucción o una guía de la Administración explica cómo se aplica una norma, pero no la sustituye: si una nota informativa de la AEAT contradijera el Reglamento (UE) 952/2013, mandaría el reglamento.

La ficha de la fuente. Registra cada dato con el que decidas con cinco elementos:

Elemento	Qué anotas	Ejemplo
Dirección web o referencia	Dónde está	Sede electrónica de la AEAT, página de Intrastat
Organismo	Quién la publica	Agencia Tributaria
Fecha de consulta	Cuándo la miraste	15/2/2027
Vigencia	Desde cuándo y hasta cuándo vale	Umbral vigente para 2027
Alcance	A qué casos se aplica	Empresas de la península y Baleares

Ejemplo. Una guía sin fecha. Omar encuentra en un blog que «en Estados Unidos no hace falta ningún dato del importador en la factura». Sin fecha ni autor, Sara la registra como fuente de apoyo y busca el requisito en la web oficial de la aduana estadounidense (CBP). Allí comprueba qué datos exige la factura comercial para la importación y anota la fecha de consulta. Si las dos fuentes no coinciden, guarda las dos y decide con la oficial.

CLAVE · EL ERROR QUE HAY QUE EVITAR

Usar una guía antigua como si fuera la norma. Un requisito legal se comprueba en la norma publicada o en el servicio oficial que la aplica; si una guía dice otra cosa, manda la norma. Una página sin organismo, fecha o vigencia no es prueba.

PARA SABER MÁS

El portal Access2Markets, de la Comisión Europea, reúne aranceles, requisitos y normas de origen para exportar desde la UE e importar en ella. Es una buena puerta de entrada, pero lo que obliga es la norma publicada.

ACTIVIDADES

1. Compara una guía sin fecha con una ficha oficial actual sobre el mismo requisito. ¿Cuál usas para decidir y qué haces con la otra?
2. Clasifica estas fuentes en oficial, de apoyo o privada: a) el BOE; b) un informe de mercado del ICEX; c) un vídeo de una consultora; d) la sede electrónica de la AEAT; e) la respuesta de un asistente de IA.
3. Prepara la ficha de la fuente (dirección, organismo, fecha de consulta, vigencia y alcance) de una página oficial sobre un requisito para exportar a Estados Unidos.

2.2 Clientes y proveedores

La ficha maestra de un cliente o un proveedor es la base de todo lo demás. Si un dato está mal ahí, se repite en cada documento.

La ficha maestra. Un **fichero maestro** reúne los datos estables de cada cliente o proveedor: los que no cambian de una operación a otra. Se crea una vez, se comprueba y se usa en todas las operaciones. Debe contener:

- **identificación:** código interno, razón social y país;

- **direcciones:** fiscal y de entrega, por separado;
- **contactos verificados:** persona, cargo, teléfono y correo, y el canal por el que se comprobaron;
- **identificadores fiscales y aduaneros:** solo los que se han comprobado, con su fuente;
- **condiciones habituales:** moneda, forma de pago, regla Incoterms® 2020 habitual e idioma;
- **responsable interno y fecha de alta o de última revisión.**

EORI, NIF-IVA y solvencia. Son tres cosas distintas:

Dato	Para qué sirve	Cómo se comprueba
EORI	Identifica al operador ante las aduanas de la UE	Consulta de validez del EORI en la web de la Comisión
NIF-IVA	Identifica a efectos del IVA en las operaciones dentro de la UE	Sistema VIES de la Comisión
Solvencia	Capacidad del cliente para pagar	Informes comerciales, historial de pagos, seguro de crédito

Una empresa española registrada ante la aduana suele tener un EORI que empieza por ES, igual que su NIF-IVA, pero cada uno sirve para un trámite. Atlas Office, de Estados Unidos, no tiene NIF-IVA de la UE ni necesita EORI para comprar a Nexo: en la exportación se usa el EORI de Nexo, registrado ante la aduana española como exige el art. 9 del código aduanero a los operadores de la Unión.

CLAVE · ESTAR EN VIES NO ES SER SOLVENTE

VIES solo dice si un NIF-IVA es válido para operaciones dentro de la UE. No dice nada de si el cliente pagará. La solvencia se analiza aparte.

Ejemplo. La ficha de Atlas Office

Campo	Contenido	Evidencia
ClienteID	CLI-0042 (código interno de Nexo)	Alta en el sistema, 1/2/2027
Razón social y país	Atlas Office (Estados Unidos, ficticia)	Contrato v1
Dirección de entrega	Almacén de Atlas en Nueva York (dirección del contrato)	Contrato v1
Identificador fiscal del cliente	En blanco hasta recibir el documento del cliente	Solicitado a Atlas el 2/2/2027
Contacto	Responsable de compras, teléfono comprobado	Llamada de Omar al número de la web corporativa
Moneda y pago	USD · crédito documentario a 60 días	Contrato v1 y aviso bancario v1
Responsable	Omar (comercial) · revisa Sara	—

Fíjate en el identificador fiscal: no se inventa ni se copia de un correo sin comprobar. Se deja en blanco y se marca qué falta.

Lo que piden los clientes y lo que pides tú. Atlas pidió a Omar el catálogo, la ficha técnica, una factura proforma y las condiciones de entrega y de pago. Nexo pidió a Atlas su razón social completa, la dirección de entrega, un contacto logístico y sus datos fiscales. Cada dato pedido debe tener una finalidad.

Los canales de comunicación. No todos los canales dejan la misma prueba. Elige el canal según lo que te juegas:

Canal	Ventaja	Cuidado
Correo electrónico	Rastro escrito y fechado	Suplantación: confirma por otro canal
Teléfono o vídeo	Rápido para aclarar dudas	Resume después por escrito
Portal del cliente	Pedidos y documentos juntos	Acceso con usuario personal
EDI (intercambio de datos)	Pedidos y facturas sin teclear	Validar el formato del socio



ACTIVIDADES

4. Diseña la ficha maestra de Atlas Office sin inventar números fiscales: indica qué campos rellenas, cuáles dejas en blanco y qué evidencia necesitas para cada uno.
5. Un proveedor envía por correo un número de cuenta bancaria nuevo para cobrar sus facturas. ¿Lo cambias en su ficha? Explica cómo lo comprobarías y por qué canal.
6. Indica qué identificador usarías en cada caso: a) una declaración de exportación de Nexo; b) una venta a un cliente de Roma sin IVA; c) saber si un cliente pagará a tiempo.

2.3 Modelo de datos

Los datos de una operación se relacionan entre sí. Si se organizan en tablas unidas por claves, cada dato maestro se escribe una sola vez.

Filas, columnas y claves. Una **base de datos** organiza la información en **tablas**. Cada fila es un **registro** (un cliente, una operación) y cada columna, un **campo** (nombre, fecha, importe). Cada tabla tiene una **clave primaria**, un código único que identifica cada registro y no se repite nunca. Cuando una tabla usa la clave de otra para enlazarse, ese campo se llama **clave externa**.

El modelo de Nexo: cuatro tablas

Tabla	Clave primaria	Clave externa	Campos principales
Clientes	ClienteID	—	Razón social, país, direcciones
Operaciones	OperaciónID	ClienteID	Fecha, mercancía, importe, moneda
Documentos	DocumentoID	OperaciónID	Tipo, versión, fecha, estado
Vencimientos	VencimientoID	OperaciónID	Fecha, importe, moneda, estado

Un cliente puede tener muchas operaciones; una operación, muchos documentos y uno o varios vencimientos. Es una relación **de uno a muchos**.

¿Y los proveedores? Las compras usan una tabla Proveedores (ProveedorID), enlazada desde Operaciones, o una sola tabla Terceros con un campo Tipo.

Ejemplo. EXP-27-01 en la tabla Documentos

DocumentoID	OperaciónID	Tipo	Versión	Fecha	Estado
DOC-0101	EXP-27-01	Contrato	v1	1/2/2027	Firmado
DOC-0102	EXP-27-01	Factura	v1	12/2/2027	Borrador
DOC-0103	EXP-27-01	Packing list	v1	12/2/2027	Borrador
DOC-0104	EXP-27-01	Aviso bancario	v1	10/2/2027	Recibido

Cada versión es un registro con su DocumentoID, y la nueva indica a cuál sustituye para unirlas: la v2 del packing list llevará «Sustituye a: DOC-0103». «Firmado» equivale a aprobado por las dos partes, y «Recibido» marca un documento externo, como el aviso del banco, que se archiva tal como llega.

La dirección vigente de Atlas no aparece en esta tabla: está una sola vez, en Clientes, que guarda también las anteriores con sus fechas. Si se repitiera en diez ficheros, al cambiar alguien actualizaría tres y olvidaría siete. Lo que sí conserva cada documento emitido es la dirección con la que se emitió.

Reglas de validación. Impiden errores antes de que ocurran: la moneda solo admite códigos de tres letras como USD o EUR; el vencimiento debe cuadrar con la condición de pago del contrato (en EXP-27-01, expedición + 60 días), sin prohibir los anticipos, que vencen antes de la expedición; no se puede crear una operación con un ClienteID que no existe (**integridad referencial**).

Ejemplo. Una regla que evita un error. Omar intenta registrar una operación con el ClienteID CLI-0099 y la base de datos la rechaza: ese cliente no está dado de alta. Sin la regla, quedaría huérfana, fuera de los informes por cliente.

EN TU SECTOR

Comercio: las tablas de operaciones enlazan con el programa de aduanas.
Logística: la tabla de envíos une bultos, pesos y transporte con el OperaciónID.
Finanzas: los vencimientos alimentan la previsión de cobros y pagos.
Pequeñas empresas: una hoja con una pestaña por tabla sigue el mismo modelo, pero las claves, los enlaces, el historial y los permisos se configuran aparte.

ACTIVIDADES

7. Propón las cuatro tablas del expediente de Nexo con su clave primaria y sus claves externas. Dibuja las relaciones con flechas.
8. Añade a la tabla Documentos el registro de una nueva versión del packing list de EXP-27-01 del 1/3/2027. ¿Qué campos cambian y cuáles no?
9. Escribe dos reglas de validación más para la tabla Vencimientos y explica qué error evita cada una.

2.4 Consulta y análisis

Un informe útil responde a una pregunta concreta: qué falta, qué vence y quién debe actuar.

Consultas. Una **consulta** selecciona registros que cumplen unas condiciones. Se define con tres decisiones: qué tabla o tablas usas, qué **filtros** aplicas (fechas, estado, moneda) y qué **resultado** quieres (una lista, un total, un recuento). En una hoja de cálculo se hace con filtros y tablas dinámicas; en una base de datos, con el asistente de consultas. Antes de ejecutarla, escribe en una frase qué decisión va a apoyar.

Ejemplo resuelto. Cobros de los próximos 30 días. Lunes 12 de abril de 2027. Irene pregunta qué cobros llegan hasta el 12 de mayo. Esta es la tabla Vencimientos:

VencimientoID	Operación	Fecha	Importe	Moneda	Estado
V-001	EXP-27-01	7/5/2027	110.000	USD	Pendiente
V-002	UE-27-04	20/4/2027	39.200	EUR	Cobrado
V-003	UE-27-05	30/4/2027	18.000	EUR	Pendiente
V-004	EXP-27-08	25/6/2027	30.000	USD	Pendiente
V-005	UE-27-07	10/5/2027	6.500	EUR	Pendiente

Filtros: fecha entre el 12/4/2027 y el 12/5/2027, y estado distinto de «cobrado». Quedan V-001, V-003 y V-005. V-002 está cobrado y V-004 vence fuera del plazo.

Resultado agrupado por moneda: 110.000 USD y 24.500 €. Nunca se suman dólares y euros sin un tipo de cambio y una fecha: el total en euros lo calcula Irene cuando decide qué cambio usar.

CLAVE · UN INFORME RESPONDE A UNA DECISIÓN

Un informe útil dice qué documentos faltan, qué importes vencen y quién debe actuar. El total agregado no sustituye la trazabilidad por operación.

Informe de excepciones. Además de lo que va bien, el equipo necesita ver lo que falla: documentos en borrador a una semana de la expedición, vencimientos pasados sin cobrar, fichas sin contacto verificado. Un **informe de excepciones** lista solo esos casos, con la operación, el problema, el responsable y la fecha límite.

Ejemplo. Informe de excepciones a 1/3/2027

Operación	Problema	Responsable	Fecha límite
EXP-27-01	Factura v1 en borrador	Sara	5/3/2027
EXP-27-01	Packing list sin pesos revisados	Leo	5/3/2027
EXP-27-01	Identificador fiscal de Atlas sin recibir	Omar	4/3/2027
UE-27-05	Contacto del cliente sin verificar	Omar	8/3/2027

ACTIVIDADES

10. Define una consulta de cobros a treinta días: tabla, filtros, agrupación y resultado.
11. Repite la consulta del ejemplo el 1 de mayo de 2027. ¿Qué registros salen? ¿Qué pasa con V-003 si sigue pendiente?
12. Diseña un informe de excepciones de documentos para EXP-27-01 a una semana de la expedición del 8/3/2027: columnas y dos filas de ejemplo.

2.5 Archivo, acceso y revisión

Un expediente fiable guarda cada versión, deja rastro de cada cambio y solo deja tocar a quien debe hacerlo.

Versiones y nombres. Cada documento lleva una **versión** (v1, v2…) y un **estado**: borrador, revisado, aprobado o sustituido. Una versión aprobada no se edita: si hay que cambiarla, se crea la siguiente. Los nombres de archivo siguen una regla fija, por ejemplo OperaciónID, tipo (de una lista cerrada: contrato, factura, packing, aviso bancario), versión y fecha: «EXP-27-01 factura v2 20270301». Nunca «final», «final bueno» o «final final»: no dicen qué versión es ni quién la aprobó. La fecha al revés (año, mes, día) ordena los archivos solos.

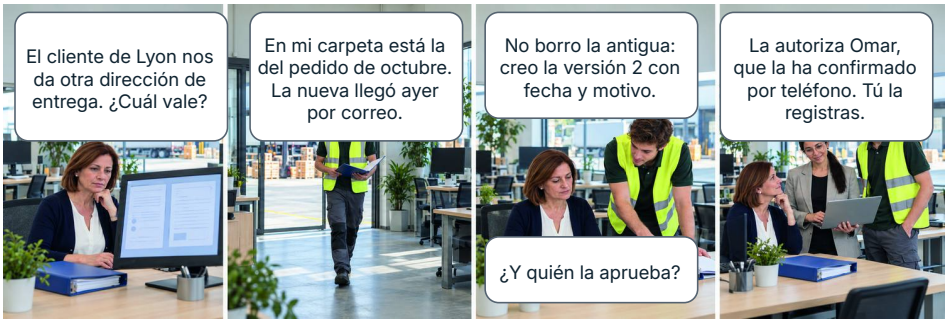
Estado	Qué significa	¿Se puede editar?
Borrador	En preparación	Sí, su autor
Revisado	Otra persona lo ha comprobado	Solo para corregir lo señalado
Aprobado	Vale para enviar o firmar	No: se crea una versión nueva
Sustituido	Lo reemplaza una versión posterior	No: se conserva como histórico

El registro de cambios. Cada corrección deja una línea con fecha, autor, campo, valor anterior, valor nuevo, motivo y quién la autoriza. Así se puede reconstruir qué pasó y volver atrás. Muchos programas lo generan solos si cada persona entra con su usuario.

Registro de cambios · Tabla Clientes · Cliente de Lyon (CLI-0035)

Fecha	Autor	Campo	Antes	Después	Motivo	Autoriza
3/11/2026	Sara	Dirección de entrega	Muelle A	Muelle C	Correo del cliente, confirmado por teléfono	Omar

La dirección antigua no se borra: queda como versión anterior, con su fecha de fin, porque los documentos de octubre se emitieron con ella.



Permisos. Cada persona tiene su usuario y su contraseña personal, y solo los permisos de su función: Sara mantiene el expediente; Omar edita clientes, proveedores y contratos, y propone las compras; Irene, monedas, cobros, pagos y condiciones financieras, y decide las compras; Leo, envíos y packing. Quien registra un cambio no siempre lo autoriza: en el registro del cliente de Lyon, Sara lo anota y Omar, que edita los clientes, lo autoriza. Una contraseña compartida impide saber quién hizo cada cambio. Cuando alguien cambia de puesto o deja la empresa, sus permisos se revisan ese mismo día.

Copias y conservación. El expediente se copia a menudo en otro soporte y se comprueba que la copia se puede recuperar: cada trimestre, Sara restaura un expediente cerrado y abre todos sus archivos. Los plazos los marca la ley:

LA NORMA DICE

Reglamento (UE) n.º 952/2013, código aduanero de la Unión (9 de octubre de 2013), art. 51.1: las personas interesadas deberán conservar «al menos durante tres años» la documentación de sus operaciones aduaneras, en una forma accesible para las autoridades aduaneras. En una exportación, el plazo empieza al final del año en que se admite la declaración, y puede prolongarse (art. 51.2). El Código de Comercio (art. 30.1) fija seis años «a partir del último asiento realizado en los libros» para la documentación del negocio. Consulta la versión vigente.

Datos personales. Las fichas guardan nombres, teléfonos y correos de personas. El Reglamento General de Protección de Datos (Reglamento (UE) 2016/679, art. 5.1.c) exige que sean «adecuados, pertinentes y limitados a lo necesario» y estén protegidos: solo accede quien los necesita. Una vez al año, Sara revisa los contactos: los que ya no sirven se suprimen, y antes quedan bloqueados, sin uso, mientras puedan exigirse responsabilidades (Ley Orgánica 3/2018, art. 32).

ACTIVIDADES

13. Registra una corrección de dirección de Atlas Office sin borrar la original: escribe la línea del registro de cambios y di quién debe autorizarla.
14. Propón la matriz de permisos del expediente EXP-27-01: quién lee y quién edita clientes, contratos, documentos, vencimientos y monedas.
15. Nexo exportó en marzo de 2027. ¿Hasta qué fecha, como mínimo, debe conservar la documentación aduanera según el art. 51 del código aduanero? ¿Y la documentación del negocio según el Código de Comercio, si el último asiento de los libros es del 31/12/2027?

CASO RESUELTO · PASO A PASO

El expediente de EXP-27-01 y quién cambia la moneda

Caso ficticio. Sara ordena los cuatro documentos y responde a Atlas sobre el pago en euros.

Paso 1. Inventario de documentos

Documento	Versión	Emisor	Estaba en	Responsable
Contrato	v1 · firmado 1/2/2027	Nexo y Atlas	Portátil de Omar	Omar
Factura	v1 · borrador	Nexo	Correo de Sara	Sara
Packing list	v1 · borrador	Nexo	Carpeta del muelle 2	Leo
Aviso bancario	v1 · recibido	Banco Horizonte Madrid (ficticio)	Bandeja de Irene	Irene

Paso 2. Un OperaciónID para todo. Los cuatro documentos van a la carpeta EXP-27-01, con su DocumentoID en la tabla Documentos y la misma regla de nombres.

Paso 3. Permisos por función. Sara mantiene el expediente; Irene, la moneda y las condiciones financieras; Omar, el contrato; Leo, el packing list.

Paso 4. ¿Quién puede cambiar la moneda? Nadie por su cuenta. La moneda (USD) está en el contrato firmado y en el crédito documentario. Cambiarla exige un acuerdo con Atlas firmado por Omar, la validación de Irene y una modificación del crédito aceptada por el banco emisor, el confirmador si lo hay y Nexo (UCP 600, art. 10). Sara lo registra.

Paso 5. Nombres y alta. Cada archivo se renombra con la regla del expediente y se anota su alta, que aún no es un cambio de datos:

Antes	Después	Alta
contrato Atlas firmado	EXP-27-01 contrato v1 20270201	15/2/2027 · Sara · firmado
factura nueva	EXP-27-01 factura v1 20270212	15/2/2027 · Sara · borrador
packing	EXP-27-01 packing v1 20270212	15/2/2027 · Leo · borrador
aviso banco	EXP-27-01 aviso bancario v1 20270210	15/2/2027 · Irene · recibido

RESULTADO

OperaciónID único, versiones separadas, permisos por función y registro. La moneda sigue en USD hasta que haya acuerdo con Atlas y crédito modificado; la v1 se conserva.

Comprueba que lo has entendido. a) ¿Puede Leo cambiar el importe de la factura? b) ¿Qué documento probaría que Atlas acepta pagar en euros?

PRÁCTICA

Un proveedor con dos ofertas

Caso ficticio. Marzo de 2027. Omar da de alta a Hanbit Office Co., un fabricante de Corea del Sur (ficticio), que presenta dos ofertas por 2.000 bandejas de escritorio: la oferta O-1, del 10/3/2027, por 15.000 USD; y la oferta O-2, del 18/3/2027, por 13.800 €. Las dos son válidas 30 días, contados desde el día siguiente a su fecha. El 20/3/2027 el proveedor avisa por correo de que su almacén de recogida cambia de calle.

Encargo. 1) Completa la ficha maestra del proveedor sin inventar identificadores: lo que no se da, «pendiente». 2) Registra las dos ofertas enlazadas al proveedor, cada una en su moneda. 3) Registra la corrección de la dirección sin borrar la anterior. 4) Indica qué persona decide entre las dos ofertas y compáralas con el cambio con el que Nexo presupuesta (1 € = 1,10 USD).

Plantilla GACI-P02 · Proveedor, ofertas y cambios

Campo	Valor	Evidencia
ProveedorID y razón social		
País y dirección de recogida (v1)		
Contacto verificado		
Oferta O-1: fecha, importe, moneda, validez		
Oferta O-2: fecha, importe, moneda, validez		
Cambio de dirección: antes, después, motivo, autoriza		
Decide entre ofertas y con qué dato		

Lista de cotejo

☐ Un solo registro de proveedor.
☐ Cada oferta en su moneda, sin sumarlas.
☐ La dirección anterior sigue registrada.
☐ Ningún identificador inventado.

LECTURA Y DEBATE

La carpeta compartida



Relato ficticio. Lunes 22 de marzo de 2027. Mañana vence el plazo que fija el crédito para presentar en Banco Horizonte Madrid los documentos de EXP-27-01: 15 días naturales desde la expedición del 8 de marzo. Sara abre la carpeta compartida para preparar el envío y encuentra dos facturas: «factura final» y «factura final final».

Las abre. La primera dice 1.000 organizadores y 110.000 USD. La segunda, 1.100 unidades y 121.000 USD: alguien ha aplicado el cambio que Atlas propuso el 5 de marzo, que todavía no está aceptado. ¿Quién lo hizo? El registro de la carpeta solo muestra «usuario nexo»: el equipo comparte la contraseña desde hace meses.

Leo recuerda que subió el packing list desde el muelle con ese usuario. Omar cree que la segunda factura la preparó él «por si acaso», pero no está seguro. Irene avisa: el crédito documentario sigue siendo de 110.000 USD, y una factura por 121.000 USD no encajaría con él.

Sara decide no enviar nada hasta saber cuál es la versión válida. Compara las dos facturas con el contrato v1, presenta la que coincide y registra una incidencia: la segunda factura queda como «borrador no aprobado». Esa tarde pide usuarios personales para los cuatro.

Preguntas. 1) ¿Qué coste habría tenido enviar la factura equivocada? 2) ¿Qué evidencia mínima pedirías para dar una versión por válida? 3) ¿Cómo comunicarías la incidencia a Atlas sin afirmar hechos que no conoces?

APRENDE CON LA IA

Omar pregunta a un asistente de IA cómo organizar el expediente y la ficha de los clientes. Esta es la respuesta:

RESPUESTA DE LA IA

«Usa cualquier guía de internet: si la encuentras en varios sitios, es fiable aunque no tenga fecha. Si el NIF-IVA del cliente aparece en VIES, puedes venderle a crédito porque es solvente. Cuando cambie una dirección, sobrescribe el dato para no tener duplicados. Y para ir más rápido, comparte una sola contraseña con todo el equipo.»

Tu tarea. Localiza los cuatro errores, explica por qué cada uno es un riesgo para Nexo y escribe una respuesta corregida. **Ojo con la IA.** No pegues en un asistente de IA fichas con datos personales ni documentos reales de clientes.

ACTIVIDADES FINALES

Comprueba

16. ¿Qué cinco elementos registras de una fuente? ¿Por qué una guía sin fecha no sirve como prueba?
17. Diferencia EORI, NIF-IVA y solvencia: para qué sirve cada uno y cómo se comprueba.
18. ¿Qué es una clave primaria y qué es una clave externa? Pon un ejemplo con OperaciónID.

Aplica

19. Crea en una hoja de cálculo o en una base de datos las cuatro tablas del expediente con los datos de EXP-27-01 y de UE-26-03. De UE-26-03 usa lo que da el libro (cliente CLI-0035, venta de 20.000 € del 20/10/2026 en la unidad 1, registro de cambios de 2.5) y marca el resto como pendiente, sin inventarlo. Comprueba que ninguna dirección vigente se repite.
20. Con tus tablas, prepara un informe de excepciones a fecha 1/3/2027: documentos sin aprobar, campos vacíos y vencimientos próximos. Señala las decisiones que dependen de otra persona.

Investiga

21. Busca en la web de la Comisión Europea el servicio de consulta de validez del EORI y el sistema VIES. Anota el organismo, la fecha de consulta y qué dato devuelve cada uno, sin introducir números reales de empresas.
22. Localiza en la sede electrónica de la AEAT información oficial sobre la declaración de operaciones intracomunitarias. Registra la ficha de la fuente y compárala con lo que dice una guía privada.
23. Visita la web del ICEX y localiza un servicio para empresas que quieren exportar a Estados Unidos. Registra su ficha de fuente y explica si es una fuente oficial primaria o de apoyo.

TU EXPEDIENTE AVANZA · PASO 2 · BASE DE DATOS DE CUATRO TABLAS Y UN INFORME DE EXCEPCIONES

Construye la base de datos del expediente con las tablas Clientes, Operaciones, Documentos y Vencimientos, carga EXP-27-01 y UE-26-03 y genera un informe de excepciones. Incluye OperaciónID, versión, responsable, decisión, evidencia y siguiente paso. Coordina importes, monedas y fechas con quien lleve finanzas y cobros.

Comprueba tu expediente: cada registro tiene clave única; ningún dato maestro se duplica (solo se repiten las claves que enlazan); cada cambio deja su línea en el registro.

☐ Hecho ☐ Revisado ☐ Guardado

OJO PROFESIONAL

Documento: registro de la operación EXP-27-01 en la base de datos

Documento ficticio, exportado del sistema de Nexo el 1/3/2027 para su revisión. Contiene **cinco errores**.

N.º	Campo	Contenido
1	OperaciónID	EXP-27-01
2	ClienteID	(vacío)
3	Importe y moneda	110.000 EUR
4	Contrato	Archivo «contrato final final», sin versión ni fecha
5	Vencimiento del cobro	7/5/2027 · pendiente
6	Dirección de entrega	Sobrescrita el 28/2/2027; la anterior se ha borrado
7	Acceso	Usuario «nexo» con contraseña compartida por todo el equipo
8	Responsable del expediente	Sara · revisa Irene la moneda

Encargo. Señala los cinco errores, explica la consecuencia de cada uno, propón la corrección con su evidencia e indica quién debe autorizar el cambio. La corrección va en una versión nueva: no borres la original.

N.º	Línea	Por qué es un error	Corrección
1			
2			
3			
4			
5			

AUTOEVALUACIÓN

1. Para comprobar un requisito legal usas...
a) una guía de un blog.
b) la fuente oficial que publica la norma.
c) la respuesta de una IA.

2. Una instrucción de la Administración...
a) explica cómo se aplica una norma.
b) está por encima de una ley.
c) sustituye a un reglamento de la UE.

3. El sistema VIES sirve para...
a) saber si un cliente pagará.
b) obtener un EORI.
c) comprobar un NIF-IVA para operaciones dentro de la UE.

4. Si falta el identificador fiscal de Atlas...
a) lo dejas en blanco y lo pides.
b) usas uno de ejemplo.
c) copias el de otro cliente.

5. Una clave primaria...
a) se puede repetir.
b) identifica cada registro de forma única.
c) es siempre el nombre del cliente.

6. La dirección vigente de un cliente se guarda...
a) en cada documento.
b) en la tabla Vencimientos.
c) una sola vez, en la tabla Clientes.

7. Una consulta de cobros a 30 días con importes en USD y en EUR da...
a) un total único en euros.
b) un total por moneda.
c) solo los importes en euros.

8. Un archivo llamado «final final»...
a) no indica versión, fecha ni aprobación.
b) es la versión aprobada.
c) es la versión 2.

9. Al corregir una dirección...
a) se borra la anterior.
b) se cambia sin avisar.
c) se crea una nueva versión y se conserva la anterior.

10. El código aduanero obliga a conservar la documentación aduanera...
a) al menos tres años.
b) un año.
c) hasta que se cobra la factura.

Ya sé...

- ☐ distinguir una fuente oficial de una de apoyo y registrar su ficha.
- ☐ preparar la ficha maestra de un cliente o proveedor sin inventar datos.
- ☐ relacionar tablas con claves primarias y externas.
- ☐ definir una consulta y un informe de excepciones.
- ☐ archivar con versiones, permisos y registro de cambios.
- ☐ elegir el canal adecuado para confirmar un cambio.



UNIDAD 3

Barreras y acceso al mercado

Bloque 1 · Entorno y preparación

EN ESTA UNIDAD APRENDERÁS A…

- Reunir los datos que necesitas antes de calcular los derechos de una mercancía.
- Distinguir un contingente, una licencia, una medida de vigilancia y una prohibición.
- Reconocer las medidas antidumping, antisubvención y de salvaguardia, y su alcance.
- Comprobar los requisitos técnicos y administrativos antes de prometer una entrega.
- Preparar una ficha de apoyo a la internacionalización con requisitos, plazo y prueba.

SITUACIÓN DE PARTIDA

Lunes 15 de febrero de 2027. Nexo Comercio prepara la compra IMP-27-02: 500 lámparas de escritorio a un proveedor de fuera de la Unión Europea (caso ficticio). El precio pactado es de 20.000 EUR, y Omar quiere cerrarlo hoy porque el proveedor le ofrece un descuento del 5 % si confirma antes del viernes. Sara ha hecho una consulta de prueba de las medidas que afectan a la mercancía y la ha impreso:

- arancel ordinario del 4 %;
- licencia previa de importación (supuesto del ejercicio);
- una medida adicional que todavía nadie ha confirmado.

Irene necesita saber cuánto costará de verdad la compra. Leo pregunta si puede reservar ya el hueco en el muelle 2. Al terminar la unidad prepararás un informe de acceso al mercado con lo confirmado, lo que falta y quién se encarga.

PARA EMPEZAR

1. ¿Qué información le falta a Nexo para decidir si cierra el precio hoy?
2. ¿Qué documento permitiría comprobar la medida adicional?
3. ¿Qué puede pasar si la mercancía llega sin la licencia?
4. ¿Crees que un arancel bajo significa que la mercancía entra sin controles?



Aranceles 3.1



Restricciones 3.2



Defensa comercial 3.3



Requisitos técnicos 3.4



Apoyo exterior 3.5

3.1 Medidas arancelarias

El arancel no es un porcentaje que se copia de la operación anterior: depende de la mercancía, su origen, su valor y la fecha.

Qué es una barrera comercial. Una **barrera al comercio** es cualquier medida que encarece, limita o retrasa la entrada de una mercancía en un mercado. Unas son **arancelarias**: derechos que se pagan al importar (en una importación ordinaria, la deuda nace al admitirse la declaración de despacho a libre práctica). Otras son **no arancelarias**: límites de cantidad, licencias, normas técnicas, certificados o trámites. En esta unidad las verás todas desde la mesa de Nexo, porque cada una cambia el coste, el plazo o la posibilidad misma de comprar o vender.

El arancel de aduanas. El **arancel** es el impuesto que grava la mercancía cuando se importa. Tiene dos funciones: **recauda** dinero para la Unión y **protege** a los productores de la Unión, porque encarece la mercancía de fuera frente a la fabricada dentro. La Unión Europea tiene un **arancel aduanero común**: el mismo tipo se aplica tanto si la mercancía entra por Valencia como por Róterdam o Hamburgo. Ningún Estado miembro puede fijar aranceles propios ni cobrarlos en el comercio dentro de la Unión.

De qué depende el arancel. Antes de calcular nada, Sara reúne seis datos y, si el derecho es específico o mixto, también la cantidad (kilos, litros, unidades). Si falta uno, el resultado no sirve.

Dato	Por qué importa	Dónde se comprueba
Código de la mercancía	El tipo se fija por código, no por el nombre comercial	Ficha técnica y nomenclatura (unidad 5)
Origen	Hay tipos distintos según el país de origen	Origen no preferencial o preferencial, con su prueba (unidad 6)
Valor	El tipo ad valorem se aplica sobre el valor en aduana	Factura, transporte y seguro (unidad 7)
Destino y régimen	No paga igual una importación definitiva que un depósito	Declaración prevista (unidades 8 y 9)
Fecha	Las medidas cambian; se aplica la vigente ese día	Consulta fechada
Medidas adicionales	Antidumping, contingentes, licencias, controles	Consulta TARIC de la fecha

Dónde se consulta. La base de datos **TARIC** de la Comisión Europea reúne, para cada código, el tipo ordinario, las preferencias y las demás medidas. Se consulta con el código, el origen y la fecha, y la consulta se guarda en el expediente, porque prueba lo que se sabía ese día. El arancel que pagará un cliente de fuera de la Unión, como Atlas Office al importar en Estados Unidos, se consulta en el portal Access2Markets (3.5).

Tipos de derechos. Los derechos de aduana se calculan de tres formas:

- **Ad valorem**: un porcentaje del valor en aduana. Es el más frecuente.
- **Específico**: una cantidad fija por unidad de medida (por kilo, por litro, por cada 100 kg).
- **Mixto o compuesto**: combina los dos, o fija un mínimo y un máximo.

Ejemplo. Los tres tipos con los datos de IMP-27-02

El valor en aduana de IMP-27-02 es de 21.200 EUR (20.000 de precio, 1.000 de transporte y 200 de seguro hasta la entrada en la Unión; lo estudiarás en la unidad 7). Imagina que el lote pesa 2.000 kg netos. Con tipos supuestos para el ejercicio:

Tipo de derecho (hipótesis)	Cálculo	Derechos
Ad valorem 4 %	21.200 × 4 %	848 EUR
Específico 3 EUR por 100 kg	2.000 / 100 × 3	60 EUR
Mixto 4 % + 3 EUR por 100 kg	848 + 60	908 EUR

Con el derecho ad valorem, la compra pasa de 21.200 EUR a 22.048 EUR en la frontera, antes del IVA. Ese 4 % es lo que Irene debe sumar al coste para fijar el precio de reventa.

CLAVE · NO COPIES EL TIPO DE OTRA OPERACIÓN

Omar tenía anotado un 2,5 % de una compra de 2025 de un artículo parecido. Con ese tipo, Nexo habría calculado 530 EUR en vez de 848 EUR: 318 EUR de diferencia en una sola compra. Un tipo solo vale para un código, un origen y una fecha.

Medidas de efecto equivalente. Dentro de la Unión no se pueden cobrar aranceles ni **exacciones de efecto equivalente**: tasas que, con otro nombre, encarecen la mercancía solo por cruzar una frontera interior. Por eso la venta de Nexo a Lyon (UE-26-03) no paga derechos. Hacia fuera, la Unión aplica su arancel común y la **política comercial común**, que es competencia exclusiva de la Unión.

LA NORMA DICE

Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea (versión consolidada, DOUE C 202, de 7 de junio de 2016), art. 28: la Unión es una unión aduanera que prohíbe entre los Estados miembros los derechos de aduana y las exacciones de efecto equivalente, y adopta un arancel aduanero común frente a terceros países. Art. 207: la política comercial común se basa en principios uniformes. Consulta la versión vigente.

ACTIVIDADES

1. Enumera los datos que necesitas antes de calcular los derechos de una mercancía y explica para qué sirve cada uno.
2. Calcula los derechos de un lote de 15.000 EUR de valor en aduana y 800 kg netos con: a) un 6 % ad valorem; b) un derecho específico de 2 EUR por 100 kg; c) los dos a la vez.
3. Omar dice: «Pongamos el 2,5 % de la otra vez, que es casi lo mismo». Escribe en tres líneas qué le contestarías y qué riesgo corre Nexo.

3.2 Restricciones cuantitativas

Una mercancía puede pagar un arancel bajo y, aun así, estar limitada o necesitar un permiso.

Límites, permisos y vetos. Las **restricciones cuantitativas** limitan la cantidad que se importa o exporta; licencias y vigilancia son controles que no siempre la limitan. En la Unión rige la **libertad de importación**, con excepciones tasadas:

Medida	Qué hace	Ejemplo para Nexo
Contingente cuantitativo	Fija una cantidad máxima; superada, no se puede importar más	Un tope anual de unidades para un producto y un origen
Contingente arancelario	Una cantidad entra con arancel reducido; el resto paga el tipo normal	Supuesto: 1.000 unidades al 0 %; las siguientes, al 8 %
Licencia o autorización	Hace falta un permiso previo para cada operación	La licencia previa de la consulta de IMP-27-02
Vigilancia	Sigue la evolución de las importaciones; si es previa, pide un documento	Un documento de vigilancia antes del despacho
Prohibición	La mercancía no puede entrar ni salir	Especies protegidas, determinados productos peligrosos

Ejemplo. Llegar tarde al contingente. Un contingente arancelario supuesto, de otro producto, admite 1.000 unidades al 0 %. Si ya se ha agotado cuando Nexo declara, sus 400 unidades de 12 EUR pagan el 8 %: 400 × 12 × 8 % = 384 EUR imprevistos. El reparto suele seguir el orden de admisión de las declaraciones que lo piden (a prorrata si son del mismo día): cuenta la admisión, no la llegada. No es el caso de las lámparas de IMP-27-02, que pagan el 4 %: si un producto tiene contingente, lo dice la consulta TARIC.

LA NORMA DICE

Reglamento (UE) 2015/478 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 11 de marzo de 2015, sobre el régimen común aplicable a las importaciones, art. 1.2: «La importación en la Unión de los productos mencionados en el apartado 1 será libre y no estará sujeta por lo tanto a ninguna restricción cuantitativa», sin perjuicio de las medidas de salvaguardia. Consulta la versión vigente.



ACTIVIDADES

4. Distingue en una tabla un límite de cantidad, una autorización y un veto. Pon un ejemplo de cada uno.

5. Explica por qué una licencia solicitada no permite todavía despachar la mercancía y qué haría Sara mientras llega.

3.3 Defensa comercial

Las medidas de defensa comercial se aplican a un producto concreto, durante un plazo concreto y, salvo las salvaguardias, a un origen concreto.

Para qué sirve. La **defensa comercial** protege a los productores de la Unión frente al comercio desleal o a un aumento brusco de las importaciones. Se basa en los acuerdos de la **Organización Mundial del Comercio** (OMC), que permiten tres medidas con condiciones tasadas:

Medida	Cuándo se aplica	Qué exige	Alcance
Antidumping	El exportador vende en la UE por debajo del precio de su propio mercado	Dumping, perjuicio para la industria de la UE y relación entre ambos	Producto, país y, a veces, cada exportador
Antisubvención (compensatoria)	Un organismo público del país de origen o de exportación subvenciona el producto, directa o indirectamente	Subvención específica, perjuicio y relación	Producto, país y exportador
Salvaguardia	Las importaciones crecen tanto que causan o amenazan un perjuicio grave	No hace falta comercio desleal	Producto, normalmente de todos los orígenes, temporal

El dumping. Hay **dumping** cuando el precio de exportación a la Unión es inferior al precio comparable del mismo producto en el país de exportación: no basta con un precio bajo. La Comisión Europea investiga a petición de la industria de la Unión y, si prueba el dumping y el perjuicio, impone un **derecho antidumping** además del arancel ordinario.

LA NORMA DICE

Reglamento (UE) 2016/1036 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 8 de junio de 2016, relativo a la defensa contra las importaciones objeto de dumping, art. 1.2: un producto es objeto de dumping «cuando su precio de exportación a la Unión sea inferior, en el curso de operaciones comerciales normales, al precio comparable establecido para un producto similar en el país de exportación». Art. 11.2: las medidas definitivas expiran a los cinco años, salvo reconsideración. Consulta la versión vigente.

Ejemplo. Dos proveedores del mismo país. Imagina que el producto de IMP-27-02 tuviera un derecho antidumping supuesto. El reglamento fija un 0 % para el exportador P1, que colaboró en la investigación y no hacía dumping, y un 15 % para «todas las demás empresas», entre ellas P2.

Proveedor (hipótesis)	Arancel 4 %	Antidumping	Total derechos
P1 (tipo individual 0 %)	848 EUR	0 EUR	848 EUR
P2 (resto de empresas 15 %)	848 EUR	3.180 EUR	4.028 EUR

Misma mercancía, mismo país y 3.180 EUR de diferencia. Por eso Sara nunca escribe «ese país tiene antidumping»: comprueba el **producto**, el **origen**, el **exportador** y la **vigencia** de la medida en la fecha de la operación.

Las salvaguardias y la vigilancia. Una **salvaguardia** no castiga una práctica desleal: responde a un aumento imprevisto de las importaciones que daña a la industria de la Unión. Es temporal: un derecho adicional, un contingente o un contingente arancelario. La **vigilancia** permite conocer los volúmenes sin limitarlos; si es previa, el despacho exige un documento de vigilancia.

Cómo se busca una medida. Las medidas se publican como reglamentos en el Diario Oficial de la Unión Europea y se cargan en TARIC con su código adicional. Sara sigue cuatro pasos:

1. Consulta TARIC con el código de la mercancía, el país de origen y la fecha prevista de importación.
2. Si aparece una medida, abre su reglamento y lee qué producto describe.
3. Comprueba si el exportador tiene tipo individual y qué prueba exige.
4. Anota la fecha de fin de la medida y guarda la consulta en el expediente. Un derecho antidumping definitivo expira, en principio, a los cinco años; si se abre una reconsideración por expiración, sigue vigente hasta que esta concluya. Por eso Sara repite la consulta en la fecha de la declaración.

ACTIVIDADES

6. Explica por qué no se asigna un derecho antidumping a todos los productos de un país.
7. Clasifica estas situaciones: a) un Gobierno paga parte del coste de producción a sus exportadores; b) las importaciones de un producto se triplican en un año; c) un fabricante vende en la UE más barato que en su país.
8. Con los datos del ejemplo, calcula cuánto pagaría Nexo de derechos si comprara a P2 una mercancía con valor en aduana de 10.000 EUR.

3.4 Requisitos técnicos y administrativos

Un arancel del 0 % no elimina ningún control: la mercancía tiene que cumplir las normas del mercado de destino.

Barreras técnicas. Son normas sobre cómo debe ser el producto: seguridad, composición, etiquetado, embalaje o marcado. Los acuerdos de la OMC sobre **obstáculos técnicos al comercio** y **medidas sanitarias y fitosanitarias** las permiten si protegen la salud, la seguridad o el ambiente sin discriminar. Antes de prometer una entrega, Sara comprueba cada requisito, su documento y su organismo.

Requisito, documento y organismo

Requisito	Documento que lo prueba	Organismo o persona
Seguridad y conformidad del producto	Declaración de conformidad y marcado (CE, si le afecta)	Fabricante; vigilancia del mercado
Sanidad de alimentos y animales	Certificado sanitario o veterinario	Autoridades sanitarias en frontera
Vegetales sujetos a control	Certificado fitosanitario	Autoridades de sanidad vegetal
Embalaje de madera	Tratamiento y marca NIMF 15 (sin certificado)	Autoridades de sanidad vegetal
Calidad y seguridad comercial	Certificado de inspección SOIVRE, cuando se exige	Servicio de inspección del Ministerio
Especies protegidas	Permiso o certificado CITES	Autoridad CITES
Etiquetado en destino	Etiqueta en el idioma y con los datos exigidos	Cliente y norma del país de destino



Barreras administrativas y fiscales. Las **administrativas** son los trámites: licencias, documentos de vigilancia, registros previos del importador o aduanas habilitadas solo para ciertos productos. Las **fiscales** son impuestos distintos del arancel, como el IVA a la importación o los impuestos especiales, que cambian el coste aunque el arancel sea cero.

Ejemplo. Lo que Leo comprueba en la muestra. Leo abre en el muelle 2 la muestra de IMP-27-02, que el proveedor envió aparte antes del pedido: el producto lleva instrucciones solo en el idioma del proveedor y la caja, de madera maciza, no tiene la marca NIMF 15. Son dos bloqueos, aunque el arancel fuera cero. Leo los anota con foto y fecha en el expediente y avisa a Omar para pedírselos al proveedor antes de cerrar.

EN TU SECTOR

Alimentación: los certificados sanitarios y el control en frontera deciden si entra.
Juguetes y electrónica: la conformidad y el marcado se revisan antes de vender.
Logística: un palé de madera sin tratar puede bloquear un envío entero.

ACTIVIDADES

9. Crea una lista de tres comprobaciones para acceder a un mercado: requisito, documento que lo prueba y organismo que lo controla.

10. Explica por qué una preferencia arancelaria del 0 % no elimina los requisitos técnicos. Usa el ejemplo de la muestra de Leo.

3.5 Apoyo a la internacionalización

Hay organismos que ayudan a vender fuera, pero una ayuda no existe hasta que se concede por escrito.

Quién ayuda. Las empresas que quieren vender fuera cuentan con servicios públicos y privados de apoyo. Cada uno tiene su función:

Organismo	Qué ofrece	Ejemplo para Nexo
ICEX España Exportación e Inversiones	Información de mercados, programas de iniciación y ferias	Estudio del mercado de Estados Unidos
Cámaras de Comercio	Formación, misiones comerciales y certificados de origen	Certificado de origen de una exportación (unidad 6)
Oficinas económicas y comerciales de España en el exterior	Información local, contactos y agendas de reuniones	Lista de distribuidores en Nueva York
CESCE (por cuenta del Estado y por cuenta propia)	Seguro de crédito a la exportación	Cubrir el riesgo de impago de un cliente
Comunidades autónomas	Ayudas y programas regionales con convocatoria propia	Ayuda para asistir a una feria

Convocatoria, solicitud y concesión. Las ayudas se publican en una **convocatoria** con beneficiarios, gastos elegibles, porcentaje, plazo y documentación. Después hay una **solicitud**, una **resolución** de concesión o denegación y, por último, la **justificación** del gasto.



Ejemplo. La ayuda para la feria. Una convocatoria regional ficticia paga el 50 % de los gastos elegibles de asistir a una feria internacional, con un máximo de 4.000 EUR. Nexo calcula 7.500 EUR de gasto, pero 1.500 EUR son comidas, que la convocatoria excluye.

Concepto	Importe
Gasto total previsto	7.500 EUR
Gasto no elegible (comidas)	1.500 EUR
Gasto elegible	6.000 EUR
Ayuda máxima (50 %, tope 4.000 EUR)	3.000 EUR
Ayuda concedida hoy	0 EUR (no hay resolución)

Irene presupuesta la feria por 7.500 EUR y anota la ayuda como «solicitada», no como ingreso. Si llega la resolución favorable, la incorpora con su fecha y guarda facturas y justificantes de pago para justificar el gasto.

Ficha de apoyo · Ayuda a ferias

(ficticia)

Campo	Contenido
Programa y organismo	Convocatoria regional de ayudas a ferias 2027 (ficticia)
Quién puede pedirla	Pymes con domicilio en la comunidad
Gasto elegible	Espacio, montaje, viaje y alojamiento; no comidas
Plazo de solicitud	Del 1 de febrero al 31 de marzo de 2027
Prueba que hay que guardar	Solicitud con acuse, resolución, facturas y justificantes de pago
Estado	Solicitada, sin resolución · responsable: Irene

CLAVE · SOLICITAR NO ES OBTENER

Una ayuda solicitada no es una ayuda concedida. Hasta la resolución, el presupuesto se hace sin ella.

Dónde informarse. La Comisión Europea mantiene el portal Access2Markets, con aranceles, requisitos y reglas de origen para exportar desde la Unión y para importar en ella. ICEX publica en su web los programas y servicios vigentes con sus condiciones. Anota siempre la fecha de la consulta, porque las convocatorias y los requisitos cambian de un año a otro.

ACTIVIDADES

11. Prepara una ficha de apoyo con programa, quién puede pedirlo, gasto elegible, plazo y prueba que hay que guardar.
12. Calcula la ayuda máxima si el gasto elegible de la feria fuera de 9.000 EUR, con las mismas condiciones del ejemplo.
13. Omar escribe en el presupuesto: «Ayuda a ferias: +3.000 EUR». Corrige la línea y explica por qué.

CASO RESUELTO · PASO A PASO

¿Se puede cerrar el precio de IMP-27-02?

Caso ficticio. La consulta de prueba de Sara devuelve tres datos: arancel ordinario del 4 %, licencia previa de importación y una medida adicional que nadie ha confirmado todavía. Omar quiere cerrar el precio con el proveedor antes del viernes 19 de febrero. El equipo decide qué puede afirmar y qué no.

Paso 1. Separar lo comprobado de lo supuesto

Dato	Estado	Prueba
Valor en aduana 21.200 EUR	Previsto	Factura proforma y presupuestos de transporte y seguro
Arancel ordinario 4 %	Comprobado para el código consultado	Consulta fechada el 15/2/2027
Licencia previa	Exigida y no solicitada	La consulta la indica
Medida adicional	Sin confirmar	Falta leer el reglamento

Paso 2. Calcular dos escenarios provisionales. Como la medida adicional no está confirmada, Irene no da un coste único. Calcula dos escenarios sobre el precio sin descuento, con un 10 % supuesto para la medida adicional:

Concepto	Escenario A (sin medida)	Escenario B (con medida del 10 %)
Valor en aduana	21.200 EUR	21.200 EUR
Arancel ordinario 4 %	848 EUR	848 EUR
Medida adicional	0 EUR	2.120 EUR
Total derechos	848 EUR	2.968 EUR
Coste en frontera (sin IVA)	22.048 EUR	24.168 EUR

Paso 3. Repartir las tareas. Sara lee el reglamento de la medida y confirma si afecta al producto, al origen y al exportador. Sara solicita la licencia previa. Irene recalcula con el dato confirmado. Leo no reserva el muelle 2 hasta que haya licencia.

Paso 4. Comunicar la condición. Omar escribe al proveedor: Nexo acepta el precio de 20.000 EUR **sujeto** a la obtención de la licencia y a la confirmación de las medidas aplicables, y pide mantener el descuento hasta el 22 de febrero.

RESULTADO

No se cierra un coste definitivo. Se envía una oferta condicionada, con dos escenarios de coste (22.048 EUR y 24.168 EUR en frontera) y tres tareas con responsable: confirmar la medida, pedir la licencia y recalcular.

Comprueba que lo has entendido. a) ¿Qué escenario usarías para fijar un precio de reventa prudente? b) ¿Qué dato haría desaparecer el escenario B?

PRÁCTICA

La preferencia que no tiene prueba

Caso ficticio. Nexo estudia la compra B a otro proveedor de fuera de la Unión. El valor en aduana previsto es de 10.700 EUR (10.000 de precio, 600 de transporte y 100 de seguro hasta la entrada). La consulta da un arancel ordinario supuesto del 5 % y un 0 % si la mercancía es originaria, según las reglas del acuerdo, de un país con acuerdo preferencial con la Unión y se prueba ese origen. El proveedor afirma que lo es, pero no ha enviado ninguna prueba de origen.

Encargo. 1) Separa lo comprobado de lo supuesto (lo que no se sabe, como los requisitos técnicos, anótalo «por comprobar»). 2) Calcula el escenario ordinario y el preferencial. 3) Decide qué coste puedes presentar a Irene y en qué condición. 4) Asigna las tareas y escribe la condición que Omar debe comunicar al proveedor.

Plantilla GACI-P03 · Informe de acceso de la compra B

Dato o requisito	Evidencia o cálculo	Decisión o resultado
Valor en aduana		
Arancel ordinario 5 %		
Arancel preferencial 0 %		
Prueba de origen		
Requisitos técnicos		
Coste que se presenta a Irene		
Tareas y responsables		
Condición para el proveedor		

Lista de cotejo

☐ He separado lo comprobado de lo supuesto.
☐ He calculado los dos escenarios.
☐ No he aplicado la preferencia sin prueba.
☐ Cada tarea tiene responsable y fecha.

LECTURA Y DEBATE

Antes de dar por cerrado el expediente



Relato ficticio. El jueves por la tarde, Omar entra en el despacho de Sara con la tableta en la mano. «Lo tengo», dice. «El proveedor de la compra B nos mantiene el precio y, como esta mercancía tiene arancel cero, no hay nada que mirar. Además, ya hemos pedido la ayuda de la feria, así que el viaje sale casi gratis.»

Sara no contesta enseguida. Abre la oferta y la compara con la consulta que guardó en el expediente. El arancel es cero, sí, pero solo si se prueba el origen, y nadie ha enviado esa prueba. En la misma pantalla aparece un aviso de requisitos técnicos. Desde el muelle 2, Leo le manda una foto: la caja de la muestra de la compra B no lleva la marca del embalaje tratado.

Irene se acerca con el presupuesto. «Si cerramos hoy y luego el origen no se acepta, pagamos el arancel ordinario y no lo hemos repercutido. Y la ayuda solo está solicitada.» Omar se queda pensando. No quiere perder la oferta, pero tampoco quiere comprometer a Nexo con algo que no puede demostrar.

Al final, el equipo decide no cerrar el expediente. Sara registra las tres incidencias y asigna a cada una un responsable y una fecha. Omar redacta un correo para el proveedor que dice lo que está confirmado y lo que todavía necesita prueba, sin prometer nada que Nexo no sepa.

Preguntas. 1) ¿Qué coste tendría para Nexo cerrar demasiado pronto? 2) ¿Qué prueba mínima pedirías antes de cerrar? 3) ¿Cómo comunicarías la incidencia al proveedor sin afirmar hechos que no conoces?

APRENDE CON LA IA

Omar pregunta a un asistente de IA si puede cerrar la compra con estos datos: arancel 0 % por preferencia, prueba de origen sin recibir, licencia previa y ayuda a ferias solicitada. Esta es la respuesta:

RESPUESTA DE LA IA

«Sí, puedes cerrar. Con un arancel del 0 % la mercancía no tiene controles, así que no necesitas certificados. La preferencia se aplica sola porque el proveedor está en un país con acuerdo. La licencia es un trámite que puede pedir el transportista cuando llegue la mercancía. Y como ya has solicitado la ayuda, puedes contar con ella en el presupuesto.»

Tu tarea. Localiza los cuatro errores, explica cada uno con lo que has aprendido en los apartados y escribe una respuesta profesional para Omar.

Ojo con la IA. No escribas en un asistente de IA datos personales, contraseñas ni documentos reales de clientes o proveedores.

ACTIVIDADES FINALES

Comprueba

14. Explica la diferencia entre un derecho ad valorem, uno específico y uno mixto.
15. ¿Qué diferencia hay entre un contingente cuantitativo y un contingente arancelario?
16. Ordena los cuatro pasos que sigue Sara para comprobar una medida antidumping.

Aplica

17. Con los datos de IMP-27-02, prepara un informe de acceso al mercado con tres columnas (confirmado, por confirmar, bloqueos) y un responsable para cada bloqueo.
18. La consulta de una compra de 30.000 EUR de valor en aduana da un arancel supuesto del 3 % y una salvaguardia del 12 % que expira el 30 de junio de 2027 y de la que no se ha anunciado prórroga. Calcula los derechos si importas el 15 de junio y si importas el 15 de julio, y di qué fecha recomendarías y con qué condición.
19. Atlas Office pregunta si los organizadores de EXP-27-01 (la venta a Nueva York de la unidad 1; con FCA, Nexo entrega en su muelle 2 y Atlas Office contrata el transporte principal) pagarán derechos al entrar en Estados Unidos y quién los paga. Redacta una respuesta de cinco líneas para Omar que diga quién importa, quién paga y por qué a Nexo le interesa conocer ese arancel aunque no lo pague.

Investiga

20. Busca en el portal Access2Markets de la Comisión Europea un requisito técnico para exportar a Estados Unidos un producto de oficina de tu elección. Anota el organismo, la fecha de consulta, a qué productos afecta y qué documento lo prueba.
21. Busca en el Diario Oficial de la Unión Europea un reglamento antidumping en vigor. Anota el producto, el país, el tipo para «todas las demás empresas» y la fecha en que expira.

TU EXPEDIENTE AVANZA · PASO 3 · INFORME DE ACCESO AL MERCADO

Prepara el informe de acceso al mercado de IMP-27-02: OperaciónID, versión, fecha, responsable, datos confirmados con su prueba, bloqueos (licencia, medida adicional, requisitos técnicos), escenarios de coste y siguiente paso de cada bloqueo. Pasa los importes y las fechas a Irene para que los use en su presupuesto.

Comprueba tu expediente: cada dato tiene su prueba y su fecha; nada supuesto aparece como confirmado; cada bloqueo tiene responsable.

☐ Hecho ☐ Revisado ☐ Guardado

OJO PROFESIONAL

Documento: informe de acceso al mercado de la compra B

Documento ficticio, preparado por Omar el 22/2/2027 y recibido por Sara para su revisión. Según una nueva consulta, la compra B también necesita licencia previa. Contiene **seis errores**.

N.º	Campo	Contenido
1	Operación	Compra B · valor en aduana 10.700 EUR
2	Arancel	0 % por preferencia; no hace falta prueba de origen porque el proveedor lo confirma por teléfono
3	Controles	Con arancel 0 % no hay controles ni certificados que presentar
4	Licencia	Solicitada el 18/2; la damos por concedida y reservamos el muelle 2
5	Defensa comercial	El país del proveedor tiene antidumping en bicicletas, así que todos sus productos lo pagan
6	Ayuda a ferias	3.000 EUR ya incluidos como ingreso en el presupuesto
7	Fuente	Consulta TARIC de marzo de 2025 hecha para otro artículo
8	Revisión	Pendiente de firma de Sara

Encargo. Señala los seis errores. Para cada uno, explica la consecuencia, propón la corrección, indica la prueba necesaria y quién debe emitirla o autorizar el cambio. No modifiques documentos de terceros ni simules firmas.

N.º	Línea	Por qué es un error	Corrección
1			
2			
3			
4			
5			
6			

AUTOEVALUACIÓN

1. Antes de calcular los derechos necesitas...
a) solo el precio de la factura.
b) el código, el origen, el valor, el régimen, la fecha y las medidas.
c) el tipo de la última compra.

2. Un derecho específico se calcula...
a) como una cantidad por unidad de medida.
b) como un porcentaje del valor.
c) como un porcentaje del IVA.

3. Un contingente arancelario...
a) prohíbe importar.
b) es una licencia.
c) permite importar una cantidad con arancel reducido.

4. Una licencia solicitada...
a) permite despachar ya la mercancía.
b) no autoriza nada hasta que se concede.
c) la pide el transportista.

5. Hay dumping cuando el precio de exportación a la UE es...
a) inferior al precio comparable en el país de exportación.
b) superior al de la UE.
c) igual al de otros proveedores.

6. Un derecho antidumping afecta a...
a) todos los productos de un país.
b) todas las importaciones de la UE.
c) un producto, un origen y, a veces, un exportador concreto.

7. Una salvaguardia...
a) exige probar una práctica desleal.
b) responde a un aumento brusco de importaciones y es temporal.
c) dura siempre.

8. Un arancel del 0 %...
a) no elimina los requisitos técnicos ni sanitarios.
b) elimina todos los controles.
c) elimina el IVA.

9. Una ayuda solicitada...
a) se anota como ingreso.
b) se cobra al presentar la solicitud.
c) no se cuenta hasta la resolución de concesión.

10. En el caso de IMP-27-02, la decisión correcta fue...
a) cerrar el precio con un 4 %.
b) enviar una oferta condicionada con dos escenarios.
c) anular la compra.

Ya sé...

- ☐ reunir los datos necesarios antes de calcular los derechos.
- ☐ distinguir contingentes, licencias, vigilancia y prohibiciones.
- ☐ comprobar el alcance de una medida antidumping, antisubvención o de salvaguardia.
- ☐ relacionar cada requisito técnico con su documento y su organismo.
- ☐ anotar una ayuda como solicitada o concedida según su estado.
- ☐ comunicar una oferta condicionada cuando falta una prueba.



UNIDAD 4

Contrato, entrega y documentos

Bloque 2 · Contrato e identificación de mercancías

EN ESTA UNIDAD APRENDERÁS A…

- Revisar las cláusulas esenciales de un contrato de compraventa internacional.
- Explicar qué regulan las reglas Incoterms® 2020 y qué dejan fuera.
- Elegir la regla y el lugar de entrega adecuados al modo de transporte.
- Comprobar que la factura, la lista de bultos y el documento de transporte cuentan la misma operación.
- Decidir si una operación exige seguro y supervisar sus fechas clave.

SITUACIÓN DE PARTIDA

Lunes 8 de febrero de 2027. Atlas Office envía a Omar el borrador del contrato de EXP-27-01 (caso ficticio). Omar lo reenvía a Sara con un mensaje: «Creo que está todo, ¿lo firmamos?». Sara lo lee y subraya tres frases:

- «FOB aeropuerto Madrid»;
- «Precio total: 110.000 EUR»;
- «Pago al recibir la mercancía».

Ninguna coincide con lo que Omar negoció: 1.000 organizadores a 110 USD, entrega en el muelle 2 del almacén de Nexo y cobro mediante crédito documentario. Leo necesita saber dónde y cuándo entrega la mercancía, e Irene, en qué moneda y en qué fecha cobra. Al terminar la unidad prepararás el contrato corregido y una matriz para controlar cada documento.

PARA EMPEZAR

1. ¿Qué datos de un contrato no pueden faltar nunca?
2. ¿Qué cambia para Nexo si cobra 110.000 EUR o 110.000 USD?
3. ¿Se puede usar una regla pensada para barcos en un envío por avión?
4. ¿Quién debe asegurar la mercancía durante el vuelo a Nueva York?



Contrato

4.1



Inco-terms® 2020

4.2



Regla y lugar

4.3



Documentos

4.4



Seguro y control

4.5

4.1 Contrato de compraventa

El contrato es la referencia de todos los documentos: si una cláusula no encaja con las demás, el error pasa a la factura, al transporte y al cobro.

Qué es. El **contrato de compraventa internacional** es el acuerdo por el que un vendedor se obliga a entregar unas mercancías, transmitir su propiedad y entregar los documentos, y un comprador se obliga a pagar el precio y a recibirlas. Es internacional porque las partes tienen sus establecimientos en Estados distintos: Nexo en España y Atlas Office en Estados Unidos.

De la oferta al contrato. Una propuesta dirigida a una persona concreta es una **oferta** cuando indica la mercancía, la cantidad y el precio (o cómo fijarlos) y muestra la intención de quedar obligado. Si el comprador la acepta sin cambios, hay contrato. Si contesta con cambios importantes en el precio, la cantidad, la entrega o el pago, no acepta: hace una **contraoferta**. El borrador de Atlas Office cambia la moneda y el pago: si muestra intención de quedar obligada, es una contraoferta; si no, es una propuesta para seguir negociando. En ningún caso es una aceptación.



Las cláusulas esenciales. Un contrato bien hecho responde a estas preguntas sin contradicciones:

Cláusula	Pregunta que responde	EXP-27-01
Partes	¿Quién vende y quién compra?	Nexo Comercio, S.L. (vendedor) · Atlas Office (comprador, ficticia)
Mercancía y cantidad	¿Qué y cuánto?	1.000 organizadores de escritorio en 100 cajas de 10
Calidad	¿Cómo debe ser?	Según ficha técnica y muestra aprobada
Precio y moneda	¿Cuánto y en qué moneda?	110 USD por unidad · 110.000 USD
Entrega	¿Dónde, cuándo y con qué regla?	FCA almacén Nexo, muelle 2, Madrid, España, Incoterms® 2020 · 8/3/2027

Cláusula	Pregunta que responde	EXP-27-01
Pago	¿Cómo y cuándo se cobra?	Crédito documentario irrevocable, UCP 600, a 60 días de la expedición aérea
Documentos	¿Qué papeles entrega el vendedor?	Factura, lista de bultos y documento de transporte aéreo
Ley y conflictos	¿Qué norma se aplica y quién resuelve?	Convención de Viena; ley española en lo que no regula; tribunales de Madrid (pacto supuesto)

La Convención de Viena. La **Convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías** (Viena, 1980) regula cómo se forma el contrato y qué obligaciones tienen vendedor y comprador. España y Estados Unidos son Estados contratantes, así que se aplica a EXP-27-01 salvo que las partes la excluyan (art. 6). Antes de darla por aplicable, revisa dos cosas:

- **El ámbito.** Se aplica entre partes con establecimientos en Estados contratantes distintos, o cuando las normas de derecho internacional privado llevan a la ley de un Estado contratante.
- **Las exclusiones.** No se aplica, por ejemplo, a compras para uso personal o familiar, a subastas ni a la venta de buques o aeronaves.

Lo que la Convención no regula, como la validez del contrato o el paso de la propiedad, lo decide la ley que resulte aplicable: por eso el contrato también la indica. Una vez firmado, el contrato solo cambia por acuerdo de las dos partes (art. 29.1). En Nexo, el acuerdo lo firma Omar y lo valida Irene si toca el precio, la moneda o el cobro (unidad 2).

LA NORMA DICE

Convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías, hecha en Viena el 11 de abril de 1980 (adhesión de España publicada en el BOE de 30 de enero de 1991), art. 1.1: se aplica a los contratos de compraventa de mercaderías entre partes que tengan sus establecimientos en Estados diferentes. Art. 6: las partes podrán excluir su aplicación o modificar sus efectos. Consulta la versión vigente.



Cláusulas que se olvidan. Además de las esenciales, un contrato internacional suele incluir otras que evitan discusiones cuando algo sale mal:

- **Embalaje y marcas:** cómo se embala y qué marcas lleva cada bulto (en EXP-27-01, cajas de 10 unidades con marcas NX/001–100).
- **Inspección:** quién comprueba la mercancía, dónde y cuándo, y qué pasa si no es conforme.
- **Fuerza mayor:** qué hechos ajenos a las partes suspenden las obligaciones y cómo se avisa.
- **Idioma y versiones:** qué versión del contrato manda si hay dos idiomas.
- **Modificaciones:** si el contrato escrito exige que los cambios se hagan por escrito, no valen de otra forma (Convención, art. 29.2).

CLAVE · UNA CLÁUSULA, UN DATO

Moneda, entrega y pago se escriben una sola vez y igual en todos los documentos. Si el contrato dice USD, la factura y el crédito dicen USD.

ACTIVIDADES

1. Localiza en EXP-27-01 cinco campos esenciales del contrato y escribe su valor exacto.
2. Explica si la Convención de Viena se aplica a EXP-27-01 y qué tendrían que hacer Nexo y Atlas Office para que no se aplicara.
3. Atlas Office pregunta si puede pedir 1.250 unidades al mismo precio. Calcula el importe y el número de cajas, y explica por qué Omar no puede cambiar el contrato con un simple correo interno.

4.2 Incoterms® 2020

Las reglas Incoterms® dicen dónde se entrega, quién paga cada tramo y cuándo pasa el riesgo; no dicen cómo se paga ni cuándo cambia la propiedad.

Qué son. Las **reglas Incoterms® 2020** son once reglas de la Cámara de Comercio Internacional (ICC) que reparten entre vendedor y comprador las tareas, los costes y los riesgos de la entrega. Son reglas privadas: solo obligan si el contrato las incorpora, con la regla, el lugar y la edición. Por ejemplo: «FCA almacén Nexo, muelle 2, Madrid, España, Incoterms® 2020». Si no se indica la edición, puede discutirse cuál se aplica, porque las de 2010 siguen circulando en contratos antiguos.

Para cualquier modo de transporte	Solo para transporte marítimo y por vías navegables
EXW · En fábrica	FAS · Franco al costado del buque
FCA · Franco transportista	FOB · Franco a bordo
CPT · Transporte pagado hasta	CFR · Coste y flete
CIP · Transporte y seguro pagados hasta	CIF · Coste, seguro y flete
DAP · Entregada en lugar	
DPU · Entregada en lugar descargada	
DDP · Entregada derechos pagados	

Qué regulan y qué no. Una regla Incoterms® no es un contrato completo:

Regulan	No regulan
Dónde y cuándo se entrega la mercancía	La transmisión de la propiedad
Cuándo pasa el riesgo al comprador	El precio y la moneda
Quién contrata y paga el transporte y, en CIP y CIF, el seguro	La forma y el plazo de pago
Quién hace los trámites de exportación e importación	La ley aplicable y los tribunales
Qué documentos e información se dan las partes	Las consecuencias del incumplimiento

Cómo se lee una regla. Cada regla Incoterms® 2020 tiene diez apartados para el vendedor (A1 a A10) y otros diez para el comprador (B1 a B10), con los mismos temas en el mismo orden: obligaciones generales, entrega, riesgos, transporte, seguro, documentos, despachos, comprobación y embalaje, costes y avisos. Así se comparan fácilmente dos reglas. Por ejemplo, en la FCA de EXP-27-01, A7 asigna a Nexo el despacho de exportación y B7, a Atlas Office el de importación.

ACTIVIDADES

4. Corrige la frase «FCA obliga a pagar al contado» y explica qué cláusula decide el pago.

5. Clasifica en una tabla las once reglas según el modo de transporte y marca las que podría usar Nexo para un envío aéreo.

4.3 Elegir la regla y el lugar

Para un envío aéreo con entrega en el almacén del vendedor, la regla que encaja es FCA, con el lugar escrito con precisión.

Por qué FCA. EXP-27-01 sale por avión de Madrid a Nueva York y el transporte principal lo contrata Atlas Office. FCA sirve para cualquier modo de transporte, también el aéreo y el multimodal, y con ella Nexo hace el despacho de exportación y Atlas Office el de importación. FOB y CIF, en cambio, son solo para transporte marítimo y fluvial: su punto de entrega es el buque. En un aeropuerto no hay buque, así que «FOB aeropuerto Madrid» no tiene sentido y deja sin definir el momento en que pasa el riesgo.

El lugar preciso. Con FCA, el momento de la entrega depende del lugar:

Lugar de entrega FCA	Cuándo se entrega	Quién carga o descarga
En las instalaciones del vendedor (muelle 2 de Nexo)	Cuando la mercancía está cargada en el vehículo que aporta el comprador	El vendedor (carga)
En otro lugar (terminal del transitario)	Cuando la mercancía, en el vehículo del vendedor y lista para descargar, se pone a disposición del transportista	El comprador (descarga)

Por eso el contrato no dice solo «FCA Madrid»: dice «FCA almacén Nexo, muelle 2, Madrid, España». Leo sabe así que su tarea termina cuando la caja 100 está cargada en el camión del transitario de Atlas Office.

Los avisos. Con FCA, el comprador avisa del transportista, la fecha y la hora de recogida, y el vendedor avisa de que ha entregado. En EXP-27-01, el transitario de Atlas Office confirma la recogida del 8 de marzo a las 9:00, y Leo responde con el recuento de 100 cajas cargadas.

Ejemplo. El 8 de marzo en el muelle 2

Momento	Qué pasa	Quién responde
Hasta la carga	La mercancía está en el almacén de Nexo	Nexo (riesgo y costes)
Carga en el camión del transitario	Nexo entrega: FCA cumplido	Pasa el riesgo a Atlas Office
Trámites de exportación	Nexo despacha la exportación	Nexo
Traslado al aeropuerto y vuelo	Transporte contratado por Atlas Office	Atlas Office

Ejemplo. Qué pagaría Nexo con cada regla. Con otras reglas, el precio de EXP-27-01 tendría que cubrir tareas distintas. Lugares supuestos: EXW y FCA, almacén Nexo, muelle 2; CPT y CIP, aeropuerto de Nueva York; DAP, almacén de Atlas Office en Nueva York. La tabla resume quién asume cada tramo (V = vendedor, Nexo; C = comprador, Atlas Office):

Tramo	EXW	FCA	CPT	CIP	DAP
Carga en el muelle 2	C	V	V	V	V
Despacho de exportación	C	V	V	V	V
Vuelo Madrid–Nueva York	C	C	V	V	V
Obligación de contratar seguro	—	—	—	V	—
Riesgo durante el vuelo	C	C	C	C	V
Despacho de importación	C	C	C	C	C

Fíjate en CPT y CIP: Nexo paga el vuelo, pero el riesgo pasa a Atlas Office cuando entrega la mercancía al primer transportista. Pagar el transporte no significa correr su riesgo. En DAP, en cambio, Nexo entrega en Nueva York y corre el riesgo del vuelo: si quiere asegurarlo, ese coste también va en el precio.

ACTIVIDADES

6. Justifica por qué FCA es adecuada para la ruta aérea de EXP-27-01 y por qué FOB no lo es.
7. Escribe la cláusula de entrega completa de EXP-27-01 y explica qué pasaría si solo pusiera «FCA Madrid».
8. Indica quién asume el riesgo si una caja se cae: a) en el muelle 2 antes de cargarla; b) en el camión del transitario camino del aeropuerto.

4.4 Documentos coherentes

La factura, la lista de bultos y el documento de transporte cuentan la misma operación desde funciones distintas.

Tres documentos, una operación. Cada documento tiene un emisor y una función. Sus datos comunes no tienen que ser idénticos letra por letra, pero no pueden contradecirse entre sí ni con el crédito (UCP 600, art. 14.d): ante una discrepancia real, el banco puede rechazar la presentación.

Documento	Emisor	Función	Dato que se coteja en EXP-27-01
Factura comercial	Nexo (vendedor)	Valor comercial y condiciones	1.000 u × 110 USD = 110.000 USD; FCA muelle 2
Lista de bultos (packing list)	Nexo o su embalador	Composición de cada bulto	100 cajas × 10 u; 500 kg netos, 550 brutos; marcas NX/001–100
Documento de transporte aéreo (AWB)	Transportista o agente autorizado	Recepción para el vuelo y contrato de transporte	Madrid → Nueva York; 100 bultos; 550 kg; 8/3/2027

El AWB no es un B/L. El **conocimiento de embarque marítimo** (B/L) puede ser negociable: quien lo tiene puede reclamar la mercancía. El **documento de transporte aéreo** (AWB) no es negociable ni representa la mercancía: es un recibo y la prueba del contrato de transporte. Si el crédito pide un AWB, un B/L marítimo no lo sustituye; y un documento que el crédito no pide, el banco no lo examina (UCP 600, art. 14.g). El AWB lo emite el transportista aéreo o su agente con los datos que le da Nexo.

Documento · Lista de bultos de EXP-27-01

(ficticia, extracto)

Marcas	Bultos	Contenido	Peso neto	Peso bruto
NX/001–100	100 cajas	10 organizadores por caja	5 kg por caja	5,5 kg por caja
Total	100 cajas	1.000 organizadores	500 kg	550 kg

Los cinco controles de Sara. Antes de dar por buenos los documentos, Sara comprueba: 1) que unidades, bultos y pesos coinciden en los tres; 2) que la moneda y el importe de la factura son los del contrato; 3) que la regla y el lugar de entrega son los mismos; 4) que la fecha del AWB está dentro de la última fecha de expedición del crédito; 5) que cada documento lo emite quien debe emitirlo. Si un control falla, no se presenta nada al banco hasta corregirlo.

ACTIVIDADES

9. Asigna a la factura, la lista de bultos y el AWB su emisor, su función y un dato que deban compartir.

10. El AWB dice 55 bultos y 550 kg. Explica qué documento puede estar mal, cómo lo compruebas y quién debe corregirlo.

4.5 Seguro y supervisión

Con FCA, Nexo no tiene que asegurar el vuelo; con CIP o CIF tendría que hacerlo, con coberturas mínimas distintas.

Quién asegura según la regla. Solo dos reglas obligan a contratar un seguro de transporte: **CIP** y **CIF**. En las demás, cada parte decide si asegura su propio riesgo: que la regla no lo exija no impide asegurar, solo significa que nadie está obligado. En CIP, la cobertura va desde la entrega hasta, al menos, el lugar de destino pactado.

Regla	¿Seguro obligatorio?	Cobertura mínima por defecto	Quién lo contrata
CIP	Sí	Amplia: cláusulas del Instituto (A) o similares	Vendedor, a favor del comprador
CIF	Sí	Mínima: cláusulas del Instituto (C) o similares	Vendedor, a favor del comprador
FCA y las demás	No	La que cada parte quiera	La parte que corre el riesgo, si quiere

En CIP y CIF la suma asegurada mínima es el precio del contrato más un 10 %. Si EXP-27-01 se pactara en CIP, el precio subiría para incluir transporte y seguro, y la base sería ese nuevo precio: con 110.000 USD, serían 110.000 × 110 % = 121.000 USD. Las cláusulas (A) cubren todos los riesgos salvo los excluidos; las (C), solo una lista de siniestros graves, como incendio, naufragio o vuelco del vehículo. Las partes pueden pactar otra cobertura: hay que leer el contrato.

El caso de EXP-27-01. La entrega es FCA y el crédito documentario no pide certificado de seguro. Por tanto, Nexo **no debe presentar** ningún seguro. Desde la carga en el muelle 2, el riesgo es de Atlas Office, que puede asegurar el vuelo si quiere; si lo pide, Nexo le facilita, a su costa, los datos que necesite para contratarlo. Antes de la carga, el riesgo es de Nexo: Irene comprueba si su póliza cubre la mercancía en el almacén. Si Irene quisiera más protección, Nexo podría proponer CIP, pero eso cambiaría el precio, el contrato y el crédito.

CLAVE · SEGURO DE TRANSPORTE Y SEGURO DE CRÉDITO

El seguro de transporte cubre daños o pérdidas de la mercancía. El seguro de crédito cubre el impago del cliente. Son contratos distintos y no se sustituyen.

Supervisar la operación. Sara prepara una hoja de control con las fechas que fijan el contrato y el crédito. Si una fecha se mueve, la operación entera se revisa. Cada fila lleva su fuente, para que cualquiera del equipo pueda comprobarla. La entrega FCA y la expedición suelen coincidir, pero no siempre: para el banco, la fecha de expedición es la de emisión del AWB, salvo que lleve anotada otra (UCP 600, art. 23). Los 15 días se cuentan desde esa fecha; si el crédito no fijara plazo, serían 21 días naturales, siempre antes de la expiración (art. 14.c). Por eso Sara anota la entrega FCA y la expedición en dos filas, cada una con su propia fuente.

Hoja de control · Fechas de EXP-27-01

(ficticia)

Hito	Fecha	Fuente	Estado
Entrega FCA (carga en el muelle 2)	8/3/2027	Contrato	Previsto
Fecha de expedición	8/3/2027	AWB (fecha de emisión)	Previsto
Última fecha de expedición	10/3/2027	Crédito	Margen de 2 días
Presentación (15 días naturales)	23/3/2027	Crédito	Previsto
Expiración (banco ficticio)	2/4/2027	Crédito	Previsto
Vencimiento del pago (60 días)	7/5/2027	Crédito	Previsto

Ejemplo. El cambio del 5 de marzo. El viernes 5 de marzo, Atlas Office propone 1.100 unidades al mismo precio, salida el 12 de marzo y otro domicilio de entrega. Con esa propuesta, el importe sería 121.000 USD, 11.000 más de lo que cubre el crédito, y la expedición del 12 de marzo superaría la última fecha permitida, el 10. Si se aceptara, habría que modificar el contrato y el crédito antes de cargar (el crédito lo modifica el banco emisor a petición de Atlas Office, con la conformidad de Nexo: UCP 600, art. 10); el pago vencería el 11 de mayo y el plazo de presentación acabaría el sábado 27 de marzo: si el banco cierra ese día, pasa al lunes 29 (UCP 600, art. 29.a), pero la última fecha de expedición no se amplía. Sara guarda la propuesta como versión nueva, marcada «sin aceptar», y avisa a Irene de que el cobro podría pasar al 11 de mayo. Mientras no haya acuerdo, la hoja de control sigue con lo firmado: 1.000 unidades, 110.000 USD y entrega el 8/3.

Documento · Informe de supervisión de EXP-27-01

(ficticio, 5/3/2027)

Control	Contrato	Situación real	Acción y responsable
Cantidad e importe	1.000 u · 110.000 USD	Propuesta de 1.100 u · 121.000 USD	Pedir a Atlas que confirme por escrito; valorar con Irene
Fecha de expedición	8/3, como tarde 10/3	Propuesta: 12/3	No cargar el 12 sin modificar el crédito; Omar
Lugar de entrega	FCA muelle 2, Madrid	Propuesta de otro domicilio	Revisar la cláusula de entrega; Leo y Omar
Documentos	Factura, lista y AWB	Factura v1 preparada	Mantener v1 hasta la decisión; Sara

ACTIVIDADES

11. Decide si EXP-27-01 exige certificado de seguro y justifica tu respuesta con la regla y con el crédito.
12. Calcula la suma asegurada mínima si una venta de 60.000 USD se pactara en CIP por ese mismo precio y di qué cobertura mínima tendría por defecto.
13. Enumera qué tres documentos o acuerdos tendrían que cambiar si Nexo aceptara la propuesta del 5 de marzo y quién debe aprobar cada cambio.

CASO RESUELTO · PASO A PASO

El borrador de Atlas Office

Caso ficticio. El borrador del contrato de EXP-27-01 dice: «FOB aeropuerto Madrid, 110.000 EUR, pago al recibir la mercancía». Sara lo compara con lo negociado y prepara la propuesta de corrección.

Paso 1. Comparar el borrador con lo negociado

Cláusula	Borrador	Lo negociado	¿Coincide?
Entrega	FOB aeropuerto Madrid	FCA almacén Nexo, muelle 2, Madrid, España, Incoterms® 2020	No
Precio	110.000 EUR	1.000 × 110 USD = 110.000 USD	No
Pago	Al recibir la mercancía	Crédito documentario irrevocable, UCP 600, a 60 días de la expedición aérea	No

Paso 2. Explicar por qué cada diferencia importa. FOB es una regla marítima y no sirve para un envío aéreo. Con 110.000 EUR, al tipo de presupuesto de 1,10 USD por euro (el cambio que Nexo usa para presupuestar, unidad 1), Atlas Office pagaría el equivalente a 121.000 USD, 11.000 más de lo pactado: el cliente rechazaría la factura. «Pago al recibir» deja a Nexo sin garantía bancaria y sin fecha fija de cobro.

Paso 3. Redactar las cláusulas corregidas

Cláusula	Redacción propuesta
Entrega	FCA almacén Nexo, muelle 2, Madrid, España, Incoterms® 2020; entrega el 8/3/2027
Precio	110 USD por unidad; total 110.000 USD
Pago	Crédito documentario irrevocable sujeto a UCP 600, pagadero a 60 días de la fecha de expedición aérea (7/5/2027), con presentación de documentos en 15 días naturales

Paso 4. Proponer, no imponer. Omar envía a Atlas Office las tres cláusulas como propuesta de corrección. Sara guarda el borrador original y la propuesta como versiones distintas. Nadie firma ni cambia el crédito hasta que las dos partes acepten el texto.

RESULTADO

Cláusulas coherentes: FCA con lugar preciso, precio en USD y pago documentario a 60 días de la expedición aérea. El contrato y el crédito no se alteran por una sola de las partes.

Comprueba que lo has entendido. a) ¿Qué fecha de pago resulta de la cláusula corregida? b) ¿Qué documento debe coincidir con el contrato en la moneda y la regla de entrega?

PRÁCTICA

El contrato de la venta de Sevilla

Caso ficticio. Nexo vende a un cliente de Marruecos (ficticio) 600 organizadores a 100 USD por unidad. El lunes 12 de abril de 2027 los entrega al transportista del comprador en el muelle 1 del almacén que Nexo alquila en Sevilla, y viajan por avión. Se ha pactado el pago anticipado antes de la carga, y el cliente pide factura, lista de bultos y AWB. El borrador que envía el cliente dice: «CIF aeropuerto de Sevilla; 6.000 USD; pago a la entrega».

Encargo. 1) Compara el borrador con lo pactado. 2) Calcula el importe correcto. 3) Redacta las cláusulas de entrega, precio y pago. 4) Indica si hace falta seguro y quién podría contratarlo.

Plantilla GACI-P04 · Revisión del contrato de la venta de Sevilla

Cláusula	Borrador	Corrección	Prueba o motivo
Entrega y regla			
Lugar preciso			
Cantidad y precio			
Moneda			
Pago			
Seguro			
Documentos			

Lista de cotejo

☐ La regla sirve para transporte aéreo.
☐ El lugar es preciso.
☐ El importe está recalculado.
☐ El pago va en su propia cláusula.
☐ Los cambios se proponen al cliente, no se imponen.

LECTURA Y DEBATE

Antes de dar por cerrado el expediente



Relato ficticio. Es lunes, 8 de marzo, a primera hora. En el muelle 2, Leo carga las últimas cajas en el camión del transitario. Lleva la cuenta en la tableta: noventa y ocho, noventa y nueve, cien. En la oficina, Sara tiene sobre la mesa la factura, la lista de bultos y el borrador del documento de transporte que le acaba de enviar el agente aéreo.

La primera revisión parece suficiente: mil unidades, cien cajas, ciento diez mil. Pero Sara compara cada documento con el contrato y se detiene. La factura dice «110.000 EUR» y «FOB aeropuerto». Entre los papeles hay, además, un conocimiento de embarque marítimo que alguien adjuntó de una operación anterior. El vuelo sale esa noche.

Irene pide calma: «Antes de enviar nada al banco, comprobemos qué está bien y qué no. Tenemos hasta el 23 para presentar». Omar llama a Atlas Office para confirmar la moneda y la regla. El equipo debe decidir si lo envía todo tal cual o registra la incidencia y asigna quién corrige cada documento.

Al mediodía, la factura corregida está firmada por Sara, el B/L ha salido del expediente y Omar ha escrito a Atlas Office un correo que separa lo confirmado de lo que todavía falta: el documento de transporte definitivo, que el agente aéreo emitirá ese mismo día, antes del vuelo.

Preguntas. 1) ¿Qué coste tendría cerrar el expediente demasiado pronto? 2) ¿Qué prueba mínima pedirías antes de enviar los documentos al banco? 3) ¿Cómo comunicarías la incidencia a Atlas Office sin afirmar hechos que no conoces?

APRENDE CON LA IA

Sara pregunta a un asistente de IA si los documentos de EXP-27-01 están bien. Esta es la respuesta:

RESPUESTA DE LA IA

«Están bien. La factura de 1.000 × 110 = 110.000 EUR es correcta, porque Nexo es una empresa española y factura en euros. FOB aeropuerto Madrid es la regla adecuada para un envío aéreo. El conocimiento de embarque marítimo vale para cualquier transporte y además es negociable, lo que da más seguridad. Y como el riesgo es de Nexo hasta Nueva York, debéis añadir un certificado de seguro.»

Tu tarea. Localiza los cuatro errores, contrástalos con los apartados y reescribe una respuesta profesional para Sara.

Ojo con la IA. No subas a un asistente de IA documentos reales de clientes ni datos bancarios.

ACTIVIDADES FINALES

Comprueba

14. Nombra ocho cláusulas de un contrato de compraventa internacional y la pregunta que responde cada una.
15. Escribe tres cosas que regulan las reglas Incoterms® 2020 y tres que no regulan.
16. Explica la diferencia entre un AWB y un B/L marítimo.

Aplica

17. Prepara una matriz documento–emisor–dato–control para EXP-27-01 con la factura, la lista de bultos y el AWB, y una cuarta fila para el seguro (la póliza o el certificado los emite la aseguradora o su agente), aunque no se exija.
18. Atlas Office propone cambiar a CIP aeropuerto de Nueva York. Explica qué nuevas obligaciones tendría Nexo y calcula la suma asegurada mínima si el nuevo precio CIP fuera de 116.000 USD.
19. Redacta el correo de Omar a Atlas Office con la propuesta de corrección del caso resuelto: tono profesional, tres cláusulas y una petición de confirmación.
20. Leo cuenta 99 cajas cargadas en el camión del transitario y el AWB que llega por la tarde dice 100 bultos. Explica qué debe hacer cada persona del equipo antes de presentar los documentos al banco y qué fecha límite no puede olvidar.

Investiga

21. Busca en la web de la Cámara de Comercio Internacional qué dice sobre la edición vigente de las reglas Incoterms® y anota la fecha de la consulta.
22. Busca en el BOE la Convención de Viena de 1980 y localiza el artículo que dice qué obligaciones tiene el comprador. Anota su número y resúmelo en una línea.
23. Busca un modelo de contrato de compraventa internacional publicado por una Cámara de Comercio o por ICEX. Compara sus cláusulas con la tabla de 4.1 y anota cuál falta en uno o en otro, con la fuente y la fecha de consulta.

TU EXPEDIENTE AVANZA · PASO 4 · CONTRATO Y MATRIZ DE DOCUMENTOS

Prepara el contrato corregido de EXP-27-01 (partes, mercancía, precio en USD, FCA con lugar preciso, pago documentario, documentos, ley y conflictos) y la matriz documento–emisor–dato–control. Indica OperaciónID, versión, fecha, responsable y siguiente paso.

Comprueba tu expediente: la moneda, la regla y las fechas coinciden en el contrato y en cada documento; la versión anterior se conserva.

☐ Hecho ☐ Revisado ☐ Guardado

OJO PROFESIONAL

Documento: factura comercial FACT-EXP-27-01

Documento ficticio, preparado el 8/3/2027 y recibido por Sara para su revisión antes de enviarlo al banco. Contiene **cinco errores**.

N.º	Campo	Contenido
1	Emisor	Nexo Comercio, S.L., Madrid · identificador fiscal: campo de simulación
2	Destinatario	Atlas Office (Estados Unidos, ficticia)
3	Número y fecha	FACT-EXP-27-01 · 8/3/2027
4	Mercancía	1.000 organizadores de escritorio · 110 USD por unidad
5	Total	110.000 EUR
6	Condición de entrega	FOB aeropuerto Madrid
7	Condiciones de pago	Al recibir la mercancía
8	Bultos y pesos	100 cajas · 500 kg brutos
9	Documento de transporte	Conocimiento de embarque marítimo (B/L)
10	Marcas	NX/001–100

Encargo. Señala los cinco errores: coteja la factura con el contrato y con la lista de bultos. Para cada uno, explica la consecuencia, propón la corrección, indica con qué documento la compruebas y quién debe emitir o autorizar el cambio. No alteres documentos de terceros ni simules firmas.

N.º	Línea	Por qué es un error	Corrección
1			
2			
3			
4			
5			

AUTOEVALUACIÓN

1. La moneda de EXP-27-01 es…
a) el euro.
b) el dólar estadounidense.
c) la que elija el banco.

2. Si el comprador contesta a una oferta cambiando el precio…
a) hace una contraoferta.
b) acepta.
c) firma el contrato.

3. Las reglas Incoterms® 2020 regulan…
a) la transmisión de la propiedad.
b) la forma de pago.
c) la entrega, el riesgo y los costes.

4. Para un envío aéreo no se puede usar…
a) FCA.
b) CPT.
c) FOB.

5. Con FCA en el almacén del vendedor, la entrega se produce…
a) cuando la mercancía está cargada en el vehículo del comprador.
b) cuando llega a Nueva York.
c) cuando el avión despega.

6. El AWB es…
a) negociable.
b) un recibo y prueba del contrato de transporte aéreo.
c) un documento de seguro.

7. La regla que obliga al vendedor a asegurar con cobertura amplia por defecto es…
a) CIP.
b) CIF.
c) FCA.

8. EXP-27-01 exige certificado de seguro…
a) sí, siempre.
b) solo si el vuelo es nocturno.
c) no, ni por FCA ni por el crédito.

9. El pago de EXP-27-01 vence…
a) el 8/3/2027.
b) el 23/3/2027.
c) el 7/5/2027.

10. Si Atlas Office propone 1.100 unidades, Nexo…
a) cambia la factura y carga.
b) guarda la propuesta y no carga hasta modificar contrato y crédito.
c) borra el contrato anterior.

Ya sé…

- ☐ revisar las cláusulas esenciales de un contrato internacional.
- ☐ explicar qué regulan las reglas Incoterms® 2020 y qué no.
- ☐ elegir la regla y el lugar de entrega según el transporte.
- ☐ cotejar factura, lista de bultos y documento de transporte.
- ☐ decidir si una operación necesita seguro.
- ☐ controlar las fechas de entrega, presentación y pago.



UNIDAD 5

Clasificar para declarar

Bloque 2 · Contrato e identificación de mercancías

EN ESTA UNIDAD APRENDERÁS A…

- Describir una mercancía por su material, su función, sus componentes y su presentación antes de clasificarla.
- Distinguir el Sistema Armonizado, la nomenclatura combinada y TARIC, y saber qué nivel pide cada declaración.
- Razonar una clasificación con los textos de las partidas, las notas legales y las reglas generales de interpretación.
- Valorar cuándo conviene una información arancelaria vinculante y comprobar su titular, su mercancía y su validez.
- Documentar cada consulta con fecha, versión y evidencias, separando lo verificado de lo supuesto.

SITUACIÓN DE PARTIDA

Martes 16 de febrero de 2027. Faltan veinte días para que los 1.000 organizadores de escritorio de la operación EXP-27-01 salgan del muelle 2. Sara empieza a preparar los datos de la declaración de exportación y abre la ficha del producto: solo dice «organizador». No indica el material, ni las medidas, ni cómo se vende. Además:

- Omar, que tiene prisa, propone copiar el código que Nexo usó el año pasado para unas bandejas portadocumentos, «porque es casi lo mismo»;
- Leo acaba de recibir del fabricante una muestra que todavía nadie ha abierto;
- Irene recuerda que Atlas Office ha calculado sus costes en destino con el código que le dio Nexo.

Sara tiene que decidir cómo se tramita la clasificación. Al terminar la unidad prepararás la ficha de clasificación del organizador, con sus evidencias y sus dudas.

PARA EMPEZAR

1. ¿Qué información falta en la ficha para saber qué es exactamente el organizador?
2. ¿Qué documento o qué prueba permitiría comprobar de qué está hecho?
3. ¿Por qué puede ser un error copiar el código de otro producto parecido?
4. Explica una consecuencia de declarar un código sin revisarlo.



Descripción técnica

5.1



SA, NC y TARIC

5.2



Reglas y notas

5.3



Información vinculante

5.4



Consulta y trazabilidad

5.5

5.1 Descripción técnica

Antes de buscar un código, tienes que saber exactamente qué es la mercancía.

Clasificar es describir primero. La **clasificación arancelaria** consiste en asignar a una mercancía su código en la nomenclatura aduanera. Ese código decide qué derechos se pagan, qué medidas se aplican (licencias, controles, antidumping, contingentes), qué estadística se genera y, a veces, qué norma de origen se cumple. Una mercancía tiene un único código correcto en toda la UE.

Para llegar a ese código no se parte del nombre comercial, sino de una **descripción técnica**: lo que la mercancía es, de qué está hecha, para qué sirve y cómo se presenta. Sin esa descripción, cualquier código es una suposición, por mucho que alguien lo haya usado antes o que el cliente lo pida con prisa.

El nombre comercial no basta. «Organizador» es una palabra de catálogo. Puede ser de plástico, de bambú, de chapa de acero, de cartón o de varios materiales, y llevar un cajón o una lámpara. Cada variante puede llevar a un capítulo distinto: el capítulo 39 (plástico y sus manufacturas), el 44 (madera y manufacturas de madera), el 48 (papel y cartón) o el 83 (manufacturas diversas de metal común), entre otros. Por eso la palabra «organizador», sola, no permite atribuir un código.

Los cinco datos que necesitas

Dato	Qué preguntar	Evidencia que lo prueba
Material y composición	¿De qué materiales está hecho y en qué proporción de peso y de valor?	Ficha técnica del fabricante
Función o uso	¿Para qué se usa? ¿Tiene una función principal?	Ficha técnica, catálogo, instrucciones
Componentes	¿Qué piezas lleva? ¿Alguna es eléctrica o mecánica?	Plano, lista de piezas, muestra
Funcionamiento	¿Funciona solo o necesita otro aparato? ¿Lleva motor o circuito?	Ficha técnica, prueba de la muestra
Presentación	¿Se vende montado, desmontado, suelto o en un juego con otros artículos?	Muestra con su embalaje, fotos

Se añaden las medidas, el peso y fotos de la mercancía y su embalaje. En EXP-27-01, 1.000 organizadores pesan 500 kg netos: unos 500 g por unidad. El peso no clasifica, pero ayuda a comprobar si la ficha técnica es coherente con la muestra. Por eso Leo anota en la ficha las medidas de la muestra (largo, ancho y alto), su peso unitario y lo que diga la caja individual sobre el material; Sara compara después esos datos con los del fabricante.

Compara con la ficha de Nexo: solo tiene la referencia (ORG-110), la palabra «organizador», el uso «oficina» y un código copiado de otro producto, sin más fuente que un correo de Omar. Le faltan justo los datos decisivos: el material, las medidas, el peso y la forma de presentación. La primera tarea, por tanto, no es buscar en el arancel: es completar la ficha con pruebas.

Quién aporta cada dato. El **fabricante** aporta la ficha técnica y la composición; **logística** examina, pesa y fotografía la muestra; **comercial** explica cómo se vende; **administración** reúne las evidencias, decide el código (o lo consulta con un representante aduanero) y archiva el razonamiento. Quien presenta la declaración responde de que los datos sean exactos y completos.

CLAVE · DESCRIBE ANTES DE CLASIFICAR

Si la descripción dice «varios», «material de oficina» u «organizador», todavía no se puede clasificar. Primero se completa la ficha técnica; después se busca el código.



ACTIVIDADES

1. Redacta cinco preguntas al fabricante del organizador ORG-110 para completar su descripción técnica. Cada pregunta debe servir para un dato distinto.
2. Leo anota al abrir la muestra: «cuerpo moldeado de color gris, cuatro compartimentos, base con cuatro tacos de goma, sin piezas eléctricas, se vende montado, caja individual de cartón». Clasifica cada dato en material, función, componentes, funcionamiento o presentación, e indica qué dato sigue sin estar probado.
3. Explica por qué «organizador» o «varios» no sirven como descripción en una declaración aduanera.

5.2 SA, NC y TARIC

El código de una mercancía tiene niveles: unos los comparte todo el mundo y otros solo la Unión Europea.

El Sistema Armonizado (SA). Es la nomenclatura común de la **Organización Mundial de Aduanas** (OMA), creada por el Convenio del Sistema Armonizado (Bruselas, 14 de junio de 1983) y aplicada por más de 200 países y territorios. Ordena las mercancías en 21 secciones, capítulos (dos cifras), partidas (cuatro cifras) y subpartidas (seis cifras), de las materias primas a los productos más elaborados. Las seis primeras cifras del código son iguales para Nexo en Madrid y para Atlas Office en Nueva York. La OMA revisa el SA periódicamente: la edición de 2022 es la que se aplica a las operaciones de 2027. La siguiente, el SA 2028, se aplicará desde el 1 de enero de 2028 y puede cambiar subpartidas; si cambia la del producto, la ficha de clasificación se revisa y una IAV de ese código deja de valer (5.4).

La nomenclatura combinada (NC). Es la nomenclatura de la Unión Europea, regulada por el Reglamento (CEE) n.º 2658/87. Añade dos cifras al SA (ocho en total) y es la base del arancel aduanero común y de las estadísticas de comercio exterior. Se actualiza cada año: la Comisión publica en otoño la versión completa que se aplica desde el 1 de enero siguiente.

TARIC. Es el arancel integrado de la Unión, una base de datos de la Comisión que añade dos cifras más (diez en total) y reúne todas las medidas que afectan a una mercancía: derechos, preferencias por origen, suspensiones, contingentes, medidas antidumping, prohibiciones y controles. A veces exige además un **código adicional** de cuatro caracteres. Cambia casi a diario, porque cada nueva medida (un contingente que se agota, un derecho antidumping que se aprueba) se carga en la base de datos con su fecha de inicio.

Los niveles del código (código de ejemplo, ficticio: 1234 56 78 90)

Nivel	Cifras	Ejemplo	Quién lo fija	Para qué sirve
Capítulo	2	12	OMA (SA)	Primera orientación por tipo de materia o producto
Partida	4	1234	OMA (SA)	Texto con fuerza legal para clasificar
Subpartida SA	6	1234 56	OMA (SA)	Código común en todo el mundo
Subpartida NC	8	1234 56 78	UE	Exportación y estadística en la UE
Código TARIC	10	1234 56 78 90	UE (Comisión)	Importación en la UE con todas sus medidas

Qué nivel pide cada declaración. En una **exportación** desde la UE, como EXP-27-01, se declara el código NC de ocho cifras. En una **importación**, como IMP-27-02, el código TARIC de diez cifras y, si procede, los códigos adicionales. Atlas Office usará la nomenclatura de su país, que solo comparte con la de Nexo las seis primeras cifras: sirven para comparar, no para declarar en la UE.

LA NORMA DICE

Reglamento (UE) n.º 952/2013, código aduanero de la Unión (9 de octubre de 2013), art. 57.1: «Para la aplicación del arancel aduanero común, la clasificación arancelaria de una mercancía consistirá en determinar la subpartida o subdivisión de la nomenclatura combinada en la que deba clasificarse». Desde el 21 de septiembre de 2027 se aplica el Reglamento (UE) 2026/2108 (art. 167). Consulta la versión vigente.

ACTIVIDADES

4. Explica por qué seis cifras pueden no bastar para una declaración en la Unión Europea.
5. Indica qué nivel del código (SA, NC o TARIC) usarías en cada caso y por qué: a) la declaración de exportación de EXP-27-01; b) la declaración de importación de IMP-27-02; c) comparar el código de Nexo con el que usará Atlas Office en Estados Unidos.

5.3 Reglas y notas

Buscar por una palabra te ayuda a encontrar; los textos de las partidas y las notas son los que deciden.

Las reglas generales de interpretación (RGI). El SA incluye seis reglas que dicen cómo se clasifica cualquier mercancía. La NC las recoge al principio de su anexo I. Se aplican **en orden**: solo pasas a la siguiente si la anterior no resuelve. Las reglas 1 a 5 llevan hasta la partida y la 6, hasta la subpartida; la mayoría de las mercancías se clasifican con la RGI 1 y la RGI 6. Un ejemplo de Nexo: la caja individual en que se vende el ORG-110 es un envase normal, así que por la RGI 5 b) se clasifica con el organizador, no aparte.

Regla	Qué dice, en resumen	Cuándo la usarás
RGI 1	Los títulos de secciones y capítulos solo orientan; deciden los textos de las partidas y las notas de sección y de capítulo	Siempre: es el punto de partida
RGI 2 a)	Un artículo incompleto o sin terminar se clasifica como el completo si ya tiene sus características esenciales; el artículo completo que llega desmontado o sin montar, también	Mercancía sin terminar o en piezas
RGI 2 b)	Una referencia a una materia incluye las mezclas y las manufacturas de esa materia con otras	Mercancía de varios materiales (se resuelve con la RGI 3)
RGI 3 a)	Prima la partida más específica, salvo si cada una cubre solo una parte de las materias o artículos del conjunto: entonces, 3 b)	Dos candidatos posibles
RGI 3 b)	Mezclas, manufacturas de varias materias y juegos para la venta al por menor: se clasifican por la materia o el artículo que les da el carácter esencial	Kits y conjuntos
RGI 3 c)	Si nada de lo anterior decide, la partida que va última por orden de numeración	Empate final
RGI 4	Lo que no encaja en ninguna partida va a la del artículo más análogo	Productos muy nuevos
RGI 5	a) Estuches a medida que se venden con su artículo: con él. b) Envases normales: con su contenido, salvo si son reutilizables	Fundas, cajas, embalajes
RGI 6	Dentro de la partida, las subpartidas se eligen con la misma lógica, comparando solo subpartidas del mismo nivel	Del código de cuatro cifras al de seis, ocho y diez

Notas legales y notas explicativas. Las **notas de sección y de capítulo** forman parte de la nomenclatura y tienen fuerza legal: definen términos y, sobre todo, **excluyen** productos de un capítulo y los envían a otro. Por eso, antes de elegir una partida, se leen las notas del capítulo y de su sección. Las **notas explicativas** del SA (OMA) y de la NC (Comisión) no tienen la misma fuerza legal, pero son la principal ayuda de interpretación. En cambio, un **reglamento de clasificación** de la Comisión obliga para la mercancía que describe (CAU, art. 57.4); por eso, antes de cerrar una clasificación, se comprueba si existe alguno para un producto similar. Las IAV de otros titulares publicadas en EBTI (5.4) solo orientan.

Método en cinco pasos	Qué haces
1. Describe	Completa la descripción técnica (5.1): sin ella no hay método que valga
2. Busca candidatos	Capítulos candidatos por el índice o por una palabra (buscar no es clasificar)
3. Lee las notas	Notas de la sección y del capítulo de cada candidato: exclusiones y definiciones
4. Aplica las RGI	En orden, para elegir la partida y, con la RGI 6, la subpartida
5. Documenta	Textos leídos, candidatos descartados y motivo de cada descarte

Ejemplo. Cribado inicial de dos capítulos candidatos

Supón que llega la ficha técnica del ORG-110 y dice: «cuerpo de poliestireno moldeado, cuatro compartimentos, tacos de goma en la base, sin piezas metálicas, para guardar material de oficina, se vende montado en caja individual». Sara compara dos candidatos.

Paso	Candidato A: capítulo 39	Candidato B: capítulo 83
Título del capítulo	Plástico y sus manufacturas	Manufacturas diversas de metal común
Dato decisivo	El cuerpo es de plástico	El capítulo exige metal común
Notas del capítulo	Leer exclusiones antes de seguir	No hace falta seguir: no es de metal
Tacos de goma	Accesorios menores: no cambian el carácter esencial	—
Decisión	Se mantiene: buscar la partida de artículos de oficina de plástico y su subpartida en la consulta fechada	Descartado: el material no corresponde

Es solo la primera criba: después Sara elige la partida y la subpartida con sus textos, las notas y las RGI, y las anota con su fecha. Si la ficha hubiera dicho «chapa de acero pintada», la decisión sería la contraria: por eso el código de las bandejas metálicas de 2026 no sirve.

ACTIVIDADES

6. Diseña una ficha de razonamiento con dos candidatos para un organizador de bambú con un pequeño cajón de cartón (cuerpo de bambú: 450 g y 8,50 €; cajón: 50 g y 1,50 €). Incluye textos que leerías, características decisivas y el motivo del descarte.
7. Ordena los cinco pasos del método y explica qué error se comete si se empieza por el paso 4.
8. Indica qué regla general aplicarías en cada caso: a) 1.000 organizadores que llegan desmontados, con todas sus piezas; b) un juego en caja de venta con un organizador y seis bolígrafos; c) una funda rígida hecha a medida para una calculadora, que se vende con ella.

5.4 Información vinculante

Una IAV da seguridad, pero solo a su titular, para su mercancía y durante un tiempo.

Qué es una IAV. Una **información arancelaria vinculante** (IAV) es una decisión de la aduana, adoptada a petición de un operador, que fija la clasificación de una mercancía concreta. Obliga a la aduana frente al titular y al titular frente a la aduana: si las mercancías declaradas coinciden **en todos sus aspectos** con las descritas en la decisión, la clasificación no se discute. Es útil cuando una mercancía genera dudas razonables y se va a importar o exportar con frecuencia, porque evita discusiones en cada despacho.

Sus límites. La IAV no es un código universal para todo lo que se parece. Tiene cinco límites que debes comprobar siempre:

Límite	Qué significa	Qué compruebas
Titular	Solo puede invocarla su titular	Que sea Nexo (o su representante, por cuenta de Nexo)
Mercancía	Solo la mercancía descrita, en todos sus aspectos	Descripción, fotos, composición
Validez	Tres años desde que surte efecto	Fecha de inicio y de fin
Vigencia	Deja de valer si cambia la nomenclatura o se aprueba un reglamento de clasificación que la contradice	Estado actual en la base de datos
Información correcta	Se anula si se basó en datos incorrectos o incompletos del solicitante	Que la ficha técnica sea la real

Cómo se pide y cuánto tarda. Se solicita por vía electrónica ante la aduana, con la descripción técnica, fotos y el código que se propone. Con carácter general, la aduana tiene hasta 30 días para aceptarla y 120 más para decidir, ampliables en los casos previstos: pedida el 16 de febrero, si se agotan los dos plazos, la respuesta llegaría a mediados de julio. No sirve para EXP-27-01, pero sí para ventas futuras. Las IAV de toda la UE se consultan en la base de datos europea EBTI: orientan, pero no protegen a quien no es su titular.

Ejemplo con datos de Nexo. El fabricante envía a Omar la captura de una IAV «para un organizador» a nombre de otra empresa. Aunque todo cuadrara, sería de otro titular: a Nexo solo le sirve como orientación, nunca como prueba de su clasificación.

LA NORMA DICE

Reglamento (UE) n.º 952/2013, código aduanero de la Unión (9 de octubre de 2013), art. 33.3: «Las decisiones IAV e IVO tendrán una validez de tres años a partir de la fecha en la que la decisión surta efecto». El art. 33.4 exige al titular probar que las mercancías declaradas se corresponden en todos sus aspectos con las de la decisión. Desde el 21 de septiembre de 2027: Reglamento (UE) 2026/2108, arts. 15 y 16. Consulta la versión vigente.

ACTIVIDADES

9. Indica qué te falta si solo recibes la captura de pantalla de una IAV y qué pedirías para valorarla.
10. Decide si Nexo debería solicitar una IAV para el ORG-110. Ten en cuenta la fecha de expedición de EXP-27-01, las ventas futuras y las dudas reales que tenga la clasificación.

5.5 Consulta y trazabilidad

Una clasificación que no puedes explicar dentro de un año es una clasificación débil.

Consultar con fecha. La nomenclatura cambia cada 1 de enero y las medidas de TARIC, cualquier día. Una consulta vale para una fecha y unas circunstancias: código, país de origen o destino, sentido de la operación y fecha prevista del despacho. Se usan la consulta TARIC de la Comisión Europea y el arancel integrado de la sede electrónica de la Agencia Tributaria; si dejas la fecha en blanco, te devuelven las medidas del día de la consulta, no las del despacho.

Qué se guarda. La trazabilidad consiste en poder reconstruir la decisión: quién clasificó, con qué datos, qué consultó, cuándo y con qué resultado. Cada clasificación deja un registro con la operación y la versión, la descripción y sus evidencias, los candidatos y sus descartes, la consulta (herramienta, fecha y hora, archivo guardado), las medidas encontradas, quién clasifica, quién revisa y el siguiente paso.



Registro 1 · Ficha de consulta de clasificación, EXP-27-01, versión 2

(ficticia)

Campo	Contenido
Mercancía	ORG-110, organizador de escritorio (versión 2, con la ficha técnica del fabricante recibida el 22/2/2027)
Evidencias	Ficha técnica, 6 fotos de la muestra y del embalaje, peso neto 500 g
Candidatos	Capítulo 39 (se mantiene) · capítulo 83 (descartado: no es de metal)
Código	Código de ejemplo (ficticio): 1234 56 78
Consulta	Herramienta, fecha y hora, fecha prevista de despacho 8/3/2027

Campo	Contenido
Medidas	Las que resulten de la consulta, con su archivo
Estado	En revisión
Clasifica / revisa	Sara / representante aduanero de Nexo

Lo verificado y lo supuesto. En este libro verás tipos de derecho como el 4 %, el 5 % o el 6,5 %. Son **hipótesis didácticas** para practicar cálculos: no proceden de una consulta TARIC ni dicen nada sobre la clasificación real de ninguna mercancía. En un expediente profesional, cualquier cifra que no venga de una consulta fechada se marca como supuesto, para que nadie la tome por un dato oficial.

Ejemplo. Lo que cuesta un código equivocado. El valor en aduana de IMP-27-02 es de 21.200 € (lo calcularás en la unidad 7). Con el tipo supuesto del 4 %, los derechos serían 848 €. Si un código distinto llevara un tipo del 6,5 %, serían 1.378 €: 530 € de diferencia en una sola compra. Si la aduana revisa la declaración después del levante, puede exigir la diferencia, con intereses de demora y, en su caso, una sanción. Si el error es al revés, la empresa paga de más sin saberlo. Y si el código equivocado no tiene una licencia o un control que el correcto sí exige, la mercancía puede quedar retenida.

Supuesto (didáctico)	Tipo	Derechos sobre 21.200 €
Hipótesis del ejercicio	4 %	848,00 €
Otro código, otro tipo	6,5 %	1.378,00 €
Diferencia	—	530,00 €

Cuándo se revisa una clasificación. La ficha no se archiva para siempre. Se revisa cuando cambia la mercancía (otro material, otra pieza, otra presentación), cada 1 de enero con la nueva NC, cuando aparece un reglamento de clasificación o una IAV que afecta al producto y cuando la aduana pide aclaraciones. Cada revisión crea una versión nueva y conserva la anterior.

PARA SABER MÁS

La Comisión Europea publica en su web la consulta TARIC y la base de datos EBTI de informaciones arancelarias vinculantes. La sede electrónica de la Agencia Tributaria ofrece el arancel integrado y el trámite para solicitar una IAV.

ACTIVIDADES

11. Etiqueta en la ficha de Nexo el 4 % que se usa en IMP-27-02 de forma que nadie lo confunda con un tipo oficial. Escribe la frase exacta.
12. Una compra tiene un valor en aduana de 12.000 €. Calcula los derechos con un tipo supuesto del 4 % y con otro del 6,5 %, y la diferencia. Explica qué riesgo tiene cada error.
13. Completa los campos que faltan en el Registro 1 para que otra persona pueda repetir la consulta dentro de un año.

CASO RESUELTO · PASO A PASO

La clasificación del organizador ORG-110

Caso ficticio. La ficha de EXP-27-01 dice «organizador», sin material. Omar propone el código de una venta anterior de bandejas portadocumentos metálicas. Sara decide cómo se tramita el martes 16 de febrero de 2027, antes de recibir la ficha técnica (el Registro 1 de 5.5 es la versión 2, posterior).

Paso 1. Los datos de entrada. Sara separa lo que sabe de lo que supone.

Dato	Qué dice el expediente	Estado
Mercancía	«Organizador»	Falta la descripción técnica
Material	(en blanco)	Falta
Muestra	Recibida en el muelle 2	Disponible, sin examinar
Código	El de las bandejas de 2026	Copiado de otro producto
Fecha de expedición	8/3/2027	Verificada (contrato y crédito)

Paso 2. La propuesta de Omar. El código de las bandejas no sirve como prueba: corresponde a otro producto (de metal), se consultó en otra fecha y no hay ficha técnica del organizador que lo sostenga. Copiarlo sería atribuir un código sin datos.

Paso 3. Las evidencias que faltan. Sara pide hoy la ficha técnica al fabricante, con la composición por porcentajes y una foto del embalaje. Leo examina la muestra: la pesa, la fotografía con su caja y anota piezas y materiales. Omar confirma cómo se vende a Atlas Office (unidad suelta en caja individual).

Paso 4. El razonamiento. Con la ficha técnica, Sara localiza los capítulos candidatos, lee sus notas y aplica las reglas generales en orden. Anota los candidatos descartados y el motivo.

Paso 5. La decisión y su registro. Sara hace la consulta con la fecha prevista del despacho (8/3/2027), guarda el resultado y pasa la ficha a revisión del representante aduanero. Como la IAV no llegaría antes de la expedición, la deja anotada como opción para las ventas siguientes.

RESULTADO

No se valida ningún código sin datos. La ficha queda en estado «en revisión», con tres tareas (ficha técnica, examen de la muestra, consulta fechada), sus responsables y una fecha límite interna: el lunes 1 de marzo de 2027, una semana antes de la expedición.

Comprueba que lo has entendido. a) ¿Por qué no basta con que el código de las bandejas «funcionara» el año pasado? b) ¿Qué persona del equipo aporta cada evidencia? c) ¿Por qué Sara no espera a tener una IAV para declarar?

PRÁCTICA

El kit de escritorio KD-20

Caso ficticio. Omar quiere ofrecer a Atlas Office el kit KD-20, que se presenta en una caja de cartón lista para la venta en tienda. Contiene un organizador de bambú, una lámpara LED que se conecta por USB y una alfombrilla de corcho. La función principal es discutible: Omar lo vende como «organizador con luz»; el fabricante lo anuncia como «lámpara de escritorio con organizador».

Datos del fabricante (ficticios)

Componente	Material	Peso	Coste
Organizador	Bambú	0,9 kg (60,00 %)	6 € (37,50 %)
Lámpara LED	Plástico y aluminio, circuito eléctrico	0,4 kg (26,67 %)	9 € (56,25 %)
Alfombrilla	Corcho	0,2 kg (13,33 %)	1 € (6,25 %)
Total	—	1,5 kg (100,00 %)	16 € (100,00 %)

Encargo. 1) Completa la plantilla con los datos, la regla que aplicas y la decisión. 2) Decide si el kit es un juego para la venta al por menor: justifica si sus artículos sirven juntos a una necesidad o actividad concreta; si no, clasifica cada componente aparte. 3) Explica qué componente da el carácter esencial al conjunto y con qué criterios (función, valor, peso, volumen, uso). 4) Indica qué dudas quedan (la tabla no da volúmenes) y quién debe resolverlas. No elijas el componente más pesado solo porque pesa más.

Plantilla GACI-P05 · Ficha de razonamiento del kit KD-20

Dato o requisito	Evidencia o cálculo	Decisión o resultado
Descripción técnica completa		
¿Juego para la venta al por menor?		
Candidatos (capítulos) y descartes	Capítulos posibles: 44, 45, 85 o 94	
Regla aplicada		
Carácter esencial: criterios		
Dudas y responsable		

Lista de cotejo

- ☐ Los datos de partida tienen su fuente.
- ☐ La regla aplicada se cita por su número.
- ☐ El descarte está motivado.
- ☐ Las dudas tienen responsable.

LECTURA Y DEBATE

Antes de dar por cerrado el expediente



Relato ficticio. Viernes por la tarde. El agente de transportes de Atlas Office ha escrito dos veces: necesita el código del organizador para reservar el espacio y calcular los derechos en destino. En la mesa de Sara está la ficha de clasificación que alguien dejó «casi terminada» antes de irse de vacaciones.

La primera lectura parece suficiente: hay un código, hay un tipo de derecho y hay una firma. Pero Sara la compara con lo que se acordó en la reunión y empieza a subrayar. El código está copiado de la ficha de otro producto. La fecha de la consulta está vacía. En la descripción pone «varios». Y el 4 % aparece como «tipo oficial TARIC», cuando todo el equipo sabe que es el supuesto de un ejercicio.

Irene se acerca con el portátil: «¿Qué dato sostiene este código? Porque si no hay ninguno, el coste que ha calculado Atlas tampoco se sostiene». Sara tiene dos opciones: enviar la ficha y cerrar el expediente, o registrar una incidencia, asignar quién la resuelve y avisar de que el plazo puede moverse. Omar, que tampoco quiere perder al cliente, propone escribir al agente un mensaje que separe lo confirmado de lo que todavía necesita prueba.

Preguntas. 1) ¿Qué coste tendría cerrar el expediente demasiado pronto? 2) ¿Qué evidencia mínima pedirías antes de enviar el código? 3) ¿Cómo comunicarías la incidencia al agente sin afirmar hechos que no conoces?

APRENDE CON LA IA

Omar pregunta a un asistente de IA: «¿Qué código arancelario tiene un organizador de escritorio y cuánto paga de arancel?».

RESPUESTA DE LA IA

«Un organizador de escritorio tiene siempre el mismo código, porque el nombre del producto define su clasificación. Para cualquier declaración basta con las seis primeras cifras. Si encuentras una IAV de otra empresa para un organizador parecido, puedes usarla como propia. El arancel es del 4 %, que es el tipo oficial para todos los países y todas las fechas.»

Tu tarea. Localiza los cuatro errores, explica cada uno con lo que has estudiado y escribe una respuesta profesional corregida.

Ojo con la IA. No pegues en un asistente de IA la ficha técnica de un proveedor, sus precios ni datos personales: pueden ser confidenciales.

ACTIVIDADES FINALES

Comprueba

14. Redacta las preguntas al fabricante que necesitas para clasificar un organizador del que solo conoces el nombre.
15. Relaciona cada nivel del código (capítulo, partida, subpartida SA, subpartida NC, código TARIC) con su número de cifras y con quién lo fija.
16. Explica la diferencia entre una nota de capítulo y una nota explicativa.

Aplica

17. Prepara la ficha de clasificación del ORG-110 con los datos del caso resuelto y del ejemplo de 5.3 (es una simulación: el código ficticio solo muestra la estructura, no clasifica el producto): descripción técnica, evidencias, candidatos, regla aplicada, código de ejemplo (ficticio), fecha de consulta, estado y dudas. Señala qué decisiones dependen de otra persona o de otro documento.
18. Leo descubre que la muestra lleva una regleta de metal atornillada en el lateral. Explica qué pasos del método tienes que repetir y si cambia la decisión de la ficha.

Investiga

19. Localiza en una fuente oficial (Comisión Europea o Agencia Tributaria) la información para solicitar una IAV. Registra el organismo, la fecha de consulta, el ámbito, los datos que se piden y el plazo. Compara una condición con el caso de Nexo y explica si obliga a cambiar la decisión del paso 5 del caso resuelto.
20. Busca en la consulta TARIC de la Comisión Europea, con la fecha de hoy, un capítulo de los citados en 5.1 (39, 44, 48 u 83). Anota su título, una nota del capítulo que excluya algún producto y a qué capítulo lo envía. Guarda la fecha de la consulta.

TU EXPEDIENTE AVANZA · PASO 5 · FICHA DE CLASIFICACIÓN DEFENDIDA

Prepara la ficha de clasificación del organizador de EXP-27-01, con sus evidencias y sus dudas. Guarda juntas la versión 1 (la ficha incompleta de la situación de partida) y la versión 2 (con la ficha técnica y la consulta fechada), sin sobrescribir la primera. Incluye OperaciónID, versión, responsable, descripción técnica, candidatos y descartes, regla aplicada, consulta fechada, decisión, evidencia y siguiente paso. Marca como «supuesto» cualquier tipo de derecho que no venga de una consulta. Coordina la descripción y las unidades con la factura y el packing list de la unidad 4.

Comprueba tu expediente: cada dato tiene su fuente; el código lleva fecha de consulta; lo supuesto está marcado; otra persona ha revisado la ficha.

☐ Hecho ☐ Revisado ☐ Guardado

OJO PROFESIONAL

Documento: ficha de clasificación GACI-5-REV

Documento ficticio recibido por Nexo, estado: pendiente de revisión. Lo preparó una persona en prácticas para el organizador de EXP-27-01 y contiene **cinco errores**.

N.º	Campo	Contenido
1	Operación	EXP-27-01 · versión 1
2	Mercancía	Varios (material de oficina)
3	Evidencias	Ficha técnica pedida al fabricante el 16/2/2027; 6 fotos de la muestra
4	Código declarado	1234 56 (código de ejemplo, ficticio): «con seis cifras basta»
5	Origen del código	Copiado de la ficha de bandejas metálicas de 2026
6	Fecha de consulta	(en blanco)
7	Fecha prevista de despacho	8/3/2027
8	Derecho aplicable	4 %, «tipo oficial TARIC»
9	Clasifica / revisa	Persona en prácticas / Sara

Encargo. Señala los cinco errores, explica la consecuencia de cada uno, propón la corrección y la evidencia que la sostiene, e indica qué persona debe autorizar el cambio. No modifiques el documento original: prepara una versión 2.

N.º	Línea	Por qué es un error	Corrección
1			
2			
3			
4			
5			

AUTOEVALUACIÓN

1. Para clasificar una mercancía, lo primero es...
a) buscar su nombre comercial en el arancel.
b) tener su descripción técnica.
c) copiar el código de un producto parecido.

2. ¿Qué dato no forma parte de la descripción técnica?
a) La composición.
b) La presentación.
c) El margen comercial.

3. El Sistema Armonizado tiene...
a) seis cifras comunes en todo el mundo.
b) diez cifras de la UE.
c) ocho cifras de cada Estado.

4. En una importación en la UE se declara...
a) el capítulo.
b) la subpartida del SA.
c) el código TARIC de diez cifras.

5. Según la RGI 1, la clasificación la determinan...
a) los textos de las partidas y las notas.
b) los títulos de los capítulos.
c) los buscadores por palabra.

6. Un juego acondicionado para la venta al por menor se clasifica...
a) por el componente más pesado.
b) siempre en la última partida.
c) por el componente que le da el carácter esencial.

7. Una IAV...
a) vale para cualquier empresa con un producto parecido.
b) vincula a la aduana y a su titular durante tres años.
c) no caduca nunca.

8. Si solo tienes la captura de una IAV de otra empresa...
a) te sirve como orientación, no como prueba.
b) puedes declararla como propia.
c) sustituye a la ficha técnica.

9. El 4 % de IMP-27-02 es...
a) un tipo oficial consultado en TARIC.
b) una hipótesis didáctica.
c) el derecho de todas las importaciones.

10. Una consulta TARIC sin fecha...
a) puede devolver medidas que no son las del día del despacho.
b) siempre es válida.
c) no se puede hacer.

Ya sé...

- ☐ describir una mercancía por su material, función, componentes y presentación.
- ☐ distinguir el SA, la NC y TARIC y el nivel que pide cada declaración.
- ☐ razonar una clasificación con partidas, notas y reglas generales.
- ☐ distinguir lo que obliga (notas legales, reglamentos de clasificación) de lo que solo orienta.
- ☐ comprobar el titular, la mercancía y la validez de una IAV.
- ☐ documentar una consulta con fecha y separar lo supuesto de lo verificado.



UNIDAD 6

Origen y preferencias

Bloque 2 · Contrato e identificación de mercancías

EN ESTA UNIDAD APRENDERÁS A…

- Distinguir el origen, la procedencia y el estatuto aduanero de una mercancía.
- Determinar el origen no preferencial con los criterios de obtención entera y de última transformación sustancial.
- Comprobar si una mercancía puede acogerse a una preferencia: acuerdo, regla del producto y condiciones.
- Elegir la prueba de origen que exige cada acuerdo o régimen.
- Organizar el expediente de origen y documentar las dudas antes de pedir una preferencia.

SITUACIÓN DE PARTIDA

Lunes 22 de febrero de 2027. Las 500 lámparas de escritorio de IMP-27-02 ya viajan hacia Valencia y Omar prepara la próxima reposición. Trae una oferta de Lumière Bureau, un distribuidor (ficticio) con oficina en París que factura desde Francia. Las lámparas se fabrican enteras en un tercer país y saldrían en contenedor directamente desde allí hacia Valencia. La oferta dice: «Origen francés. Puede aplicar arancel preferencial».

- Omar está contento: si no hay derechos, el precio final mejora;
- Leo ha abierto la caja de la muestra y la etiqueta de fabricación no dice Francia;
- Irene no quiere presupuestar un ahorro que nadie ha demostrado.

Sara tiene que decidir qué origen se declara y si se puede pedir la preferencia. Al terminar la unidad prepararás la ficha de origen de las operaciones de Nexo, separando origen, procedencia y estatuto.

PARA EMPEZAR

1. ¿Es lo mismo el país desde el que se factura que el país donde se fabrica una mercancía?
2. ¿Qué documento permitiría comprobar dónde se fabricó la lámpara?
3. ¿Qué tiene que existir para que una mercancía pague menos arancel por su origen?
4. Explica una consecuencia de pedir una preferencia sin poder probarla.



Origen y procedencia

6.1



Origen no preferencial

6.2



Origen preferencial

6.3



Pruebas y declaraciones

6.4



Conservar y comprobar

6.5

6.1 Origen y procedencia

Desde dónde viaja una mercancía y dónde adquiere su «nacionalidad» son preguntas distintas.

Tres preguntas, tres respuestas. Cada mercancía de una operación internacional responde a tres preguntas que no se deben mezclar:

- **Origen:** ¿dónde se obtuvo o se transformó de forma sustancial? Es la «nacionalidad económica» de la mercancía y decide el arancel, las preferencias y medidas como los derechos antidumping.
- **Procedencia** o país de expedición: ¿desde dónde viaja? Lo indican el documento de transporte y la declaración. No acredita dónde se fabricó: una mercancía puede pasar por varios puertos y almacenes sin cambiar de origen.
- **Estatuto aduanero:** ¿es mercancía de la Unión o mercancía no perteneciente a la Unión? Lo decide su situación aduanera: una mercancía fabricada fuera que se despacha a libre práctica pasa a ser mercancía de la Unión, pero conserva su origen.

A esas tres se suma un dato que a menudo confunde: el **domicilio del vendedor** o el país desde el que se factura. Que Lumière Bureau tenga oficina en París no dice nada del origen de sus lámparas. Una empresa puede comprar en un país, facturar desde otro y enviar desde un tercero: el comercio internacional está lleno de intermediarios, y por eso la aduana no pregunta quién vende, sino dónde se hizo la mercancía.

Cuatro datos de la misma mercancía

Dato	Pregunta	Dónde se comprueba	Para qué sirve
Origen	¿Dónde se fabricó o transformó?	Etiqueta, ficha de fabricación, prueba de origen	Arancel, preferencias, medidas
Procedencia	¿Desde dónde viaja?	Documento de transporte	Transporte, estadística, controles
Estatuto	¿Es mercancía de la Unión?	Situación aduanera, declaración	Saber si hay importación o exportación
Domicilio del vendedor	¿Quién factura y desde dónde?	Factura, contrato	Cobro, impuestos, contrato

Ejemplo. Un producto chino que llega desde Francia. Un mayorista francés importa en Marsella unas grapadoras fabricadas en China, las despacha a libre práctica y paga allí los derechos. Después vende una parte a Nexo y las envía en camión a Madrid. El **origen** sigue siendo China; la **procedencia** es Francia; el **estatuto** es de mercancía de la Unión desde el despacho en Marsella. Por eso en Madrid no hay importación: Nexo recibe una adquisición intracomunitaria, como las que verás en la unidad 10. Si una medida antidumping afectara a esas grapadoras por su origen chino, se habría aplicado al importarlas en Marsella. Aun así, Nexo anota el origen: lo necesitará si las revende fuera de la UE.

Las operaciones de Nexo

Operación	Origen	Procedencia	Estatuto al salir o llegar
EXP-27-01 (organizadores a Nueva York)	Lo que pruebe la fabricación: si se fabrican en España, la UE	España	De la Unión; sale del territorio aduanero
IMP-27-02 (lámparas por Valencia)	País de fabricación: lo prueba el proveedor	País de fuera de la UE	No de la Unión hasta el despacho
UE-26-03 (ventas a Lyon)	Según cada producto	España	De la Unión; circula sin declaración de exportación ni de importación
Oferta de Lumière Bureau	Tercer país de fabricación	Ese tercer país (no Francia)	No de la Unión hasta el despacho

CLAVE · LA FACTURA NO DA EL ORIGEN

El país de la factura, el domicilio del vendedor y el puerto de salida no acreditan el origen. El origen se demuestra con la fabricación y con las pruebas que pida la norma aplicable; una etiqueta es solo un indicio que hay que confirmar.

Cada dato en su casilla. La declaración de importación pide por separado el país de origen, el país de expedición y, si se reclama una preferencia, su código y la referencia de la prueba. Poner un solo país «para todo» es un error, aunque el arancel salga bien por casualidad, y puede salir caro si después se aprueba una medida ligada al origen. En la oferta de Lumière Bureau, Francia no iría en ninguna de las dos casillas: el origen y la expedición son del tercer país, y París solo es el domicilio del vendedor.



ACTIVIDADES

1. Distingue origen, procedencia y estatuto de un producto chino despachado a libre práctica en Francia y enviado después a España.
2. Completa la fila de la oferta de Lumière Bureau en una tabla como la de las operaciones de Nexo y explica qué dato de la oferta es incorrecto.
3. Explica por qué una mercancía de la Unión puede tener un origen de fuera de la Unión.

6.2 Origen no preferencial

Toda mercancía tiene un origen no preferencial, aunque nunca pida una rebaja de arancel.

Para qué sirve. El **origen no preferencial**, también llamado origen «común», es el que se usa para aplicar el arancel aduanero común ordinario, las medidas antidumping y compensatorias, los contingentes, las restricciones y las prohibiciones ligadas a un país, el marcado de origen cuando una norma lo exige y la estadística. No da ninguna ventaja: sirve para saber qué medidas tocan. También lo piden muchos clientes de fuera de la UE para sus propios trámites.

Cómo se determina. El código aduanero tiene dos criterios:

1. **Mercancías enteramente obtenidas** en un solo país: minerales extraídos allí, plantas cosechadas, animales nacidos y criados, y los productos fabricados solo a partir de ellos.
2. Si intervienen varios países, el origen es el del país donde se produjo la **última transformación o elaboración sustancial**, que debe estar económicamente justificada, hacerse en una empresa equipada para ello y dar lugar a un producto nuevo o a una fase importante de fabricación.

Para algunas mercancías, el Reglamento Delegado (UE) 2015/2446 fija reglas por producto (art. 32 y anexo 22-01). Y hay **operaciones mínimas** que nunca dan origen: embalar, etiquetar, dividir lotes, limpiar o montar piezas de forma simple.

Tres casos para practicar el criterio

Mercancía	Qué ocurre	Origen no preferencial
Lámparas de Lumière Bureau	Fabricadas enteras en un tercer país; facturadas desde París	El tercer país
Grapadoras del mayorista francés	Fabricadas en China; despachadas en Marsella	China
Organizadores moldeados en España	Plástico en granza importado; moldeo, montaje y acabado en una fábrica española	España (UE), si el moldeo es la última transformación sustancial y no hay una regla del anexo 22-01 que diga otra cosa

Ejemplo con la oferta de Lumière Bureau. Las lámparas se fabrican enteras en un tercer país y viajan directamente a Valencia. El origen es ese tercer país. La oficina de París solo vende y factura: no transforma nada. Aunque las lámparas pasaran por un almacén francés para cambiarles la etiqueta o el embalaje, seguirían sin ser francesas, porque son operaciones mínimas.

La prueba del origen no preferencial. Cuando el comprador o el país de destino lo piden, en España lo emiten las Cámaras de Comercio con un **certificado de origen**. Si Atlas Office o su aduana pidieran acreditar el origen de los organizadores de EXP-27-01, Nexo solicitaría ese certificado con la documentación de fabricación.

LA NORMA DICE

Reglamento (UE) n.º 952/2013, código aduanero de la Unión (9 de octubre de 2013), art. 60.2: las mercancías en cuya producción intervenga más de un país «tienen su origen en aquel en el que se haya producido su última transformación o elaboración sustancial, económicamente justificada, efectuada en una empresa equipada a tal efecto, y que haya conducido a la fabricación de un producto nuevo o que represente un grado de fabricación importante». Desde el 21 de septiembre de 2027: Reglamento (UE) 2026/2108, art. 169. Consulta la versión vigente.

ACTIVIDADES

4. Explica por qué cambiar la factura, o el país desde el que se factura, no cambia el origen.
5. Un taller de Portugal recibe organizadores terminados de un tercer país, les pone una etiqueta nueva y los reembala. Indica el origen y razona tu respuesta.

6.3 Origen preferencial

Una preferencia es un derecho que hay que ganarse con pruebas: el ahorro posible no lo acredita.

Qué es una preferencia. Es una rebaja o una exención del arancel que la UE concede a mercancías **originarias** de un país con el que tiene un **acuerdo comercial**, o de un país al que la UE concede ventajas por su cuenta (régimen unilateral, como el sistema generalizado de preferencias, SGP, para países en desarrollo, regulado desde el 1 de enero de 2027 por el Reglamento (UE) 2026/1395). Las normas de origen preferencial no son las del apartado 6.2: las fija cada acuerdo o régimen, en su protocolo o capítulo de origen. Y aunque la mercancía las cumpla, la preferencia no se aplica sola: el importador la solicita en la declaración y debe poder probar el origen (6.4).

Dos errores de la oferta. «Origen francés y arancel preferencial» encierra dos errores. Primero, el origen no es francés (6.2). Segundo, aunque lo fuera, una mercancía de origen UE no tiene preferencia al importarse en la UE: las preferencias se conceden a mercancías originarias de **países socios**. Si el tercer país no tiene acuerdo con la UE para ese producto, las lámparas pagan el derecho ordinario. Con el tipo supuesto del 4 % y el mismo valor en aduana que IMP-27-02 (21.200 €), el «ahorro» que anuncia la oferta (848 €) no existe.

La secuencia de comprobación

Paso	Pregunta	Dónde se comprueba
1. Acuerdo	¿Hay un acuerdo o régimen en vigor entre el país de origen y la UE en la fecha de la operación?	Lista oficial de acuerdos, TARIC por origen
2. Producto	¿El código de la mercancía tiene preferencia para ese origen?	TARIC con código, origen y fecha
3. Regla	¿Cumple la regla de origen de su producto en ese acuerdo?	Lista de normas por producto del acuerdo

Paso	Pregunta	Dónde se comprueba
4. Operaciones	¿Hay algo más que operaciones insuficientes? ¿Se cumplen las condiciones de transporte?	Proceso de fabricación, documento de transporte
5. Prueba	¿Qué prueba exige el acuerdo y quién la emite?	Protocolo o capítulo de origen (6.4)
6. Condiciones	¿Validez, plazos e importes de la prueba?	Protocolo o capítulo de origen

Tipos de regla por producto. Las listas de los acuerdos combinan, sobre todo, tres tipos de regla:

- **Cambio de clasificación:** los materiales de fuera deben estar en una partida (o capítulo) distinta de la del producto final.
- **Valor máximo de materiales no originarios:** por ejemplo, que no superen el 50 % del precio franco fábrica.
- **Operación específica:** que en el país se haga un proceso concreto (por ejemplo, tejer, y no solo coser).

Además de la regla, cada acuerdo fija una condición de **transporte directo** o de **no manipulación**: la mercancía que llega debe ser la misma que salió, sin más operaciones que las de conservación; algunos admiten almacenarla o fraccionar el envío en tránsito bajo vigilancia aduanera. El proceso, además, no puede limitarse a **operaciones insuficientes**, como embalar o etiquetar: es el nombre que dan los acuerdos a las operaciones mínimas de 6.2, y cada acuerdo tiene su lista. Y lo que vale para importar vale también para exportar: si Nexo vende a un país socio, su cliente solo tendrá preferencia si los organizadores cumplen la regla de ese acuerdo y Nexo emite la prueba correcta.

Algunos acuerdos admiten una **tolerancia** (un pequeño porcentaje de materiales que no cumplen la regla) y la **acumulación** (contar como originarios materiales de la UE o de otros socios). Solo se aplican si el acuerdo concreto las prevé.

Ejemplo. Una regla de valor. Un escritorio (ficticio) se fabrica en un país socio con un precio franco fábrica de 8.000 €. Los materiales no originarios valen 3.600 €, es decir, el 45,0 %. Si la regla del acuerdo fija un máximo del 50 %, cumple; si fija un 40 %, no cumple, aunque el proceso sea el mismo y la fábrica no haya cambiado nada. Con el 50 %, el límite es de 4.000 €: quedan 400 € de margen. La regla decide, no la intuición.

Ejemplo. Un cambio de partida. Si la regla exigiera un cambio de partida, unas bombillas y un cable de fuera podrían cumplirla; una lámpara casi terminada que solo se monta en el país socio, no: ya tenía la clasificación del producto final (RGI 2 a), unidad 5).

CLAVE · EL AHORRO NO PRUEBA EL DERECHO

La preferencia exige un acuerdo o régimen aplicable, que el producto cumpla su regla específica y una prueba válida. Que la oferta prometa un arancel cero no acredita nada: quien declara la preferencia es Nexo, y es Nexo quien responde ante la aduana.

LA NORMA DICE

Reglamento (UE) n.º 952/2013 (9 de octubre de 2013), art. 64.2: en el caso de mercancías que se acojan a las medidas preferenciales de los acuerdos que la Unión haya suscrito con países o territorios de fuera de su territorio aduanero, «las normas de origen preferencial se establecerán en dichos acuerdos». Desde el 21 de septiembre de 2027: Reglamento (UE) 2026/2108, art. 171. Consulta la versión vigente.

ACTIVIDADES

6. Propón la secuencia de comprobación que seguirías antes de declarar la preferencia para la oferta de Lumière Bureau.
7. Explica por qué una lámpara de origen UE no tiene preferencia arancelaria al importarse en España.
8. En el ejemplo del escritorio, los materiales no originarios suben a 4.400 €. Calcula su porcentaje y di si cumple una regla del 50 %.

6.4 Pruebas y declaraciones

Cada acuerdo dice qué prueba vale. Una frase libre en la factura no basta.

No todas las pruebas son intercambiables. El acuerdo o régimen fija qué documento acredita el origen preferencial, quién lo emite, qué texto lleva y cuánto tiempo vale. Una prueba válida para un acuerdo puede no servir para otro. Elegir la prueba es, por tanto, leer el acuerdo aplicable, el valor del envío y la condición del exportador (autorizado, registrado o no).

Prueba	Quién la emite	Dónde se usa	Ojo
Certificado EUR.1	La aduana del país de exportación, a petición del exportador	Acuerdos que lo prevén (por ejemplo, del sistema paneuromediterráneo)	Original con plazo de validez
Declaración de origen en factura	El exportador, con el texto exacto del acuerdo	Acuerdos que la admiten; a veces solo hasta un importe o para exportadores autorizados	El texto no es libre
Declaración de origen de exportador registrado (REX)	Exportador registrado en REX (en el SGP, hasta 6.000 € por envío, cualquiera)	SGP y varios acuerdos	Número REX del exportador
Conocimiento del importador	No se emite: el importador la alega con datos del fabricante	Solo si el acuerdo lo admite (por ejemplo, el acuerdo UE-Japón)	El importador responde de los datos
Declaración del proveedor	Proveedor de la UE a un exportador de la UE	Dentro de la UE, para que el exportador calcule el origen	No es prueba ante la aduana de destino
Certificado de origen no preferencial	Cámaras de Comercio	Cuando lo pide el comprador o el país de destino	No da preferencia

Ejemplo con Nexo. Si Nexo exportara los organizadores a un país con acuerdo con la UE, el cliente podría pagar menos arancel en destino. Para ello, Nexo necesitaría saber qué prueba exige ese acuerdo y, si los organizadores incorporan materiales de fuera, pedir al fabricante una **declaración del proveedor** sobre su origen preferencial. Con Atlas Office el contrato y el crédito no piden prueba de origen; aun así, Sara comprueba que la aduana de destino tampoco exige ningún documento. Lo que nadie exige no se emite «por si acaso».

ACTIVIDADES

9. Indica cómo seleccionarías la prueba correcta para una exportación de Nexo a un país con acuerdo con la UE: qué leerías y qué datos necesitas.
10. Lumière Bureau envía una factura con la frase «Mercancía de origen UE». Explica por qué no sirve como prueba de origen preferencial.

6.5 Conservar y comprobar

Una preferencia puede revisarse años después: el expediente tiene que seguir explicándola.

La cadena de pruebas. La prueba de origen es el último eslabón de una cadena que empieza en la fábrica. La **trazabilidad** conecta los materiales (de dónde vienen y cuánto valen), la transformación (qué se hizo y dónde), las declaraciones de los proveedores, el cálculo de la regla y la prueba emitida. Si falla un eslabón, la preferencia cae.

Quién comprueba. La aduana de importación puede pedir la prueba y documentos complementarios si tiene dudas razonables. Además, puede solicitar a las autoridades del país de exportación una **verificación posterior**: que comprueben en la empresa exportadora que la mercancía cumplía la regla. Si la verificación no confirma el origen, la preferencia se anula y el importador tiene que pagar los derechos ordinarios, con intereses de demora y, en su caso, sanciones. Por eso el importador comprueba que el proveedor puede sostener su prueba.

Cuánto tiempo se conserva. El código aduanero obliga a conservar la documentación al menos tres años, contados desde el final del año en que se admitió la declaración. Si Nexo despacha una compra en 2027, guardará el expediente al menos hasta el 31 de diciembre de 2030. Algunos acuerdos fijan plazos propios para el exportador: se aplica el más largo.

Registro 1 · Expediente mínimo de origen de una compra con preferencia

(ficticio)

Documento	Qué prueba	Quién lo aporta	Estado
Ficha del producto y código	Qué es la mercancía (unidad 5)	Fabricante / Sara	Recibido
Lista de materiales con origen y valor	Qué es originario y qué no	Fabricante	Pedido

Documento	Qué prueba	Quién lo aporta	Estado
Descripción del proceso de fabricación	Que hay transformación suficiente	Fabricante	Pedido
Cálculo de la regla del acuerdo	Que se cumple la regla del producto	Exportador; revisa Sara	Pendiente del acuerdo
Prueba de origen	La prueba que exige el acuerdo	Exportador o aduana	No recibida
Documento de transporte	La ruta; si hubo escalas o almacenaje, se piden más pruebas	Transitario / Leo	Recibido

Errores frecuentes en el expediente de origen

- Guardar la prueba de origen sin la lista de materiales que la sostiene.
- Aceptar una prueba con datos que no coinciden con la factura (cantidades, descripción, número de factura).
- No anotar qué acuerdo y qué regla se aplicaron, ni cuándo se consultaron.

Si hay dudas. Una duda sobre el origen se documenta **antes** de pedir la preferencia, no después. Las opciones prudentes son declarar sin preferencia y pagar el derecho ordinario (y, si el acuerdo lo permite, solicitar después la devolución cuando llegue una prueba válida), pedir al proveedor lo que falta o, para operaciones repetidas, solicitar una **información vinculante en materia de origen** (IVO), que funciona como la IAV de la unidad 5.



ACTIVIDADES

11. Define el expediente mínimo de soporte que pedirías antes de declarar una preferencia: documentos, quién los aporta y qué prueba cada uno.
12. Nexo despacha en 2027 una compra con preferencia. Indica hasta qué fecha, como mínimo, debe conservar el expediente y qué podría pasar si en 2029 la verificación no confirma el origen.
13. Explica qué haría Sara si el proveedor promete la prueba de origen «para la semana que viene» y la mercancía llega mañana.

CASO RESUELTO · PASO A PASO

La oferta de Lumière Bureau

Caso ficticio. Un distribuidor factura desde Francia lámparas fabricadas enteras en un tercer país y propone declarar origen francés con arancel preferencial. Sara decide qué se declara.

Paso 1. Los datos de entrada. Sara separa lo que dice la oferta de lo que está probado.

Dato	Qué dice la oferta	Qué está probado
Vendedor	Lumière Bureau, oficina en París	Domicilio de facturación
Fabricación	—	Indicio: la etiqueta de la muestra dice un tercer país; falta la declaración del fabricante
Transporte	—	Contenedor desde el tercer país a Valencia
Origen	«Francés»	Nada lo prueba
Preferencia	«Puede aplicar»	Sin acuerdo identificado ni prueba

Paso 2. Origen, procedencia y factura. La factura y la oficina son francesas, pero la fabricación es del tercer país y la mercancía viaja desde allí. Procedencia: tercer país. Estatuto: mercancía no perteneciente a la Unión hasta su despacho en Valencia.

Paso 3. Origen no preferencial. Si el fabricante confirma la fabricación íntegra en un solo país, el origen es ese tercer país (CAU, art. 60). Francia no realiza ninguna transformación.

Paso 4. Preferencia. Sara consulta si la UE tiene un acuerdo o régimen preferencial con el tercer país para ese código y en esa fecha. Aunque lo hubiera, faltarían la regla del producto y la prueba exigida. El «origen UE» nunca daría preferencia al importar en la UE.

Paso 5. Comunicación y coste. Omar escribe al distribuidor: pide la ficha de fabricación y, si alega una preferencia, la prueba que exige el acuerdo, con respuesta antes del viernes 26 de febrero de 2027. Irene presupuesta con el derecho ordinario supuesto (4 %: 848 € sobre 21.200 €, si la reposición tiene el mismo valor en aduana que IMP-27-02).

RESULTADO

No se deduce el origen de la dirección del vendedor. Origen declarado: el del país de fabricación, con su evidencia. La preferencia queda **no justificada todavía**: se presupuesta sin ella y la incidencia queda registrada con responsable (Omar) y fecha.

Comprueba que lo has entendido. a) ¿Qué afirmación de la oferta es incorrecta y cuál no está justificada? b) ¿Qué cambiaría si el tercer país tuviera acuerdo con la UE? c) ¿Por qué Irene no presupuesta el ahorro?

PRÁCTICA

Las grapadoras GR-20 de la compra B

Caso ficticio. La compra B de la unidad 3 (10.700 € de valor en aduana; 5 % ordinario y 0 % preferencial, supuestos) son grapadoras GR-20 que Nexo compra a su fabricante, en un país socio: su precio franco fábrica es el de la compra B. Allí se moldea la carcasa y se prensan y remachan las piezas, algo más que un montaje simple. Supón la partida 1234 para la grapadora y la 5678 para las piezas de fuera (ficticias). Nadie conoce aún la regla del acuerdo ni si admite tolerancia o acumulación.

Datos del fabricante (ficticios, sobre un precio franco fábrica de 10.000 €)

Concepto	Procedencia	Valor
Muelles y piezas metálicas	Fuera del país socio y de la UE	5.200 € (52,0 %)
Carcasa y embalaje	País socio	2.300 €
Mano de obra, montaje y gastos	País socio	2.500 €

Encargo. 1) Completa la plantilla. 2) Indica qué necesitas para decidir: acuerdo, regla del producto, tolerancia y acumulación (si depende del acuerdo, dilo). 3) Analiza dos reglas posibles: un máximo del 50 % de materiales no originarios y un cambio de partida. 4) Calcula qué está en juego (5 % de 10.700 €) y decide qué coste presentas a Irene mientras falta la regla.

Plantilla GACI-P06 · Ficha de origen de las grapadoras GR-20

Dato o requisito	Evidencia o cálculo	Decisión o resultado
Acuerdo aplicable		
Regla específica del producto		
% no originario y regla del 50 %		
Análisis con un cambio de partida		
Tolerancia o acumulación		
Prueba de origen exigida		
Coste presentado y responsable		

Lista de cotejo

☐ No he aplicado la preferencia sin regla ni prueba.
☐ He calculado el porcentaje.
☐ He pedido costes y proceso al fabricante.
☐ Cada duda tiene responsable.

LECTURA Y DEBATE

Antes de dar por cerrado el expediente



Relato ficticio. Jueves 25 de febrero, última hora. Lumière Bureau ha contestado y Omar entra en el despacho con la tableta en alto: «Ya está. Nos mandan un certificado». Sara lo abre. No es un certificado de ningún acuerdo: es una hoja con el membrete del distribuidor que dice «Origen UE porque el vendedor tiene oficina en París; preferencia automática».

La primera lectura parece suficiente: hay un documento, hay una firma y Omar tiene prisa por confirmar el pedido. Pero Sara lo compara con lo que se acordó el lunes. Nadie ha enviado la ficha de fabricación. La etiqueta de la muestra sigue diciendo otro país. Y la palabra «automática» no aparece en ningún acuerdo que ella conozca.

Irene se acerca: «¿Qué condición sostiene ese ahorro? Si la aduana lo revisa dentro de dos años, ¿qué le enseñamos?». El equipo tiene que elegir: confirmar el pedido con la preferencia, o registrar la incidencia, asignar quién la resuelve y avisar de que la decisión puede retrasarse. Omar, que no quiere perder la oferta, prepara un correo al distribuidor que separa lo que está confirmado de lo que todavía necesita prueba.

Preguntas. 1) ¿Qué coste tendría cerrar demasiado pronto? 2) ¿Qué evidencia mínima pedirías? 3) ¿Cómo comunicarías la incidencia sin afirmar hechos que no conoces?

APRENDE CON LA IA

Omar pregunta a un asistente de IA: «Mi proveedor factura desde París. ¿Puedo declarar origen francés y no pagar arancel?».

RESPUESTA DE LA IA

«Sí. Si el vendedor tiene oficina en París, la mercancía es de origen UE. Las mercancías de origen UE tienen preferencia arancelaria automática al entrar en España, así que no pagarás derechos. Como prueba basta con que la factura diga "origen UE". El origen y la procedencia son lo mismo, así que también puedes indicar Francia como país de origen en la declaración.»

Tu tarea. Localiza los cuatro errores, contrástalos con los apartados de la unidad y escribe una respuesta profesional corregida.

Ojo con la IA. No introduzcas facturas, nombres de proveedores ni datos personales en un servicio de IA.

ACTIVIDADES FINALES

Comprueba

14. Distingue origen, procedencia y estatuto de un producto fabricado en un tercer país que llega a Valencia en contenedor y espera en depósito temporal, sin despachar.
15. Enumera los dos criterios de origen no preferencial y pon un ejemplo de cada uno.
16. Relaciona cada prueba (EUR.1, declaración de origen en factura, declaración REX, declaración del proveedor, certificado de origen de la Cámara) con quién la emite.

Aplica

17. Prepara la ficha de origen de IMP-27-02 y de la oferta de Lumière Bureau, separando origen, procedencia, estatuto y domicilio del vendedor. Señala qué decisiones dependen de otra persona o de otro documento.
18. Lumière Bureau responde que las lámparas se montan en un país socio con piezas del tercer país. Indica qué pasos de la secuencia de comprobación tienes que repetir y qué documentos pedirías.

Investiga

19. Localiza en una fuente oficial (Comisión Europea o Agencia Tributaria) qué prueba de origen exige un acuerdo comercial de la UE que elijas. Registra el organismo, la fecha, el ámbito y la prueba. Compara una condición (importe, exportador, validez) con el supuesto de la práctica y explica si obliga a cambiarlo.
20. Busca en Access2Markets, con la fecha de hoy, si la UE tiene un acuerdo comercial con un país que elijas y qué prueba de origen exige. Anota la fecha de consulta y la ruta de la información.

TU EXPEDIENTE AVANZA · PASO 6 · FICHA DE ORIGEN

Prepara la ficha de origen de las operaciones de Nexo (EXP-27-01, IMP-27-02 y la oferta de Lumière Bureau), separando origen, procedencia, estatuto y domicilio del vendedor. Conserva la versión 1 de la oferta y crea una versión 2 con tu revisión. Incluye OperaciónID, versión, responsable, origen declarado y su evidencia, preferencia (sí, no o no justificada todavía) con el acuerdo y la prueba, y siguiente paso. Usa el código de la ficha de clasificación de la unidad 5. Coordina importes y fechas con la hoja de costes de Irene.

Comprueba tu expediente: ningún origen se deduce de una dirección; cada preferencia tiene acuerdo, regla y prueba; lo pendiente tiene responsable y fecha; otra persona ha revisado la ficha.

☐ Hecho ☐ Revisado ☐ Guardado

OJO PROFESIONAL

Documento: ficha de origen GACI-6-REV

Documento ficticio recibido por Nexo, estado: pendiente de revisión. Preparado a partir de la «certificación» de Lumière Bureau. Contiene **cinco errores**.

N.º	Campo	Contenido
1	Operación	Oferta de reposición de lámparas (sin OperaciónID hasta el pedido) · versión 1
2	Vendedor	Lumière Bureau, oficina en París
3	País de origen	Francia: «el vendedor tiene oficina en París»
4	País de procedencia	Francia
5	Estatuto	Mercancía de la Unión antes del despacho
6	Preferencia	Sí, «automática por ser origen UE»
7	Prueba de origen	Hoja del distribuidor que dice «origen UE»
8	Derecho aplicado	Ordinario supuesto (4 %) mientras no se pruebe el origen
9	Responsable / revisa	Omar / Sara

Encargo. Señala los cinco errores, explica la consecuencia de cada uno, propón la corrección con su evidencia e indica qué persona debe emitir o autorizar el cambio. No alteres el documento del proveedor ni simules firmas: prepara una versión 2 de la ficha.

N.º	Línea	Por qué es un error	Corrección
1			
2			
3			
4			
5			

AUTOEVALUACIÓN

1. El origen de una mercancía indica...
a) desde dónde viaja.
b) dónde se obtuvo o se transformó de forma sustancial.
c) dónde está el vendedor.

2. Una mercancía china despachada a libre práctica en Francia...
a) pasa a ser de origen francés.
b) sigue siendo no perteneciente a la Unión.
c) es mercancía de la Unión de origen chino.

3. El origen no preferencial sirve para...
a) aplicar medidas como el arancel ordinario o el antidumping.
b) pagar menos arancel siempre.
c) emitir un EUR.1.

4. Si intervienen varios países, el origen no preferencial es el de...
a) la última transformación sustancial.
b) el primer país.
c) el país de la factura.

5. Etiquetar y reembalar una mercancía...
a) le da un origen nuevo.
b) es una operación mínima que no da origen.
c) la convierte en mercancía de la Unión.

6. Para aplicar una preferencia hace falta...
a) que la oferta lo diga.
b) solo el certificado de la Cámara de Comercio.
c) acuerdo aplicable, regla del producto cumplida y prueba válida.

7. Una mercancía de origen UE que se importa en España...
a) no tiene preferencia por ser de la UE.
b) tiene preferencia automática.
c) no paga nunca IVA.

8. El certificado EUR.1 lo emite...
a) el importador.
b) la aduana del país de exportación.
c) la Cámara de Comercio de destino.

9. La declaración del proveedor sirve...
a) como prueba ante la aduana de destino.
b) para sustituir la factura.
c) para que el exportador de la UE calcule el origen.

10. Una compra despachada en 2027 se conserva, como mínimo, hasta...
a) el 31/12/2028.
b) el 31/12/2030.
c) el día del levante.

Ya sé...

- ☐ distinguir origen, procedencia, estatuto y domicilio del vendedor.
- ☐ determinar el origen no preferencial con sus dos criterios.
- ☐ distinguir un indicio de origen (una etiqueta, una factura) de una prueba.
- ☐ comprobar acuerdo, regla y prueba antes de pedir una preferencia.
- ☐ elegir la prueba de origen que exige cada acuerdo.
- ☐ organizar y conservar el expediente de origen.



UNIDAD 7

Valor aduanero y liquidación

Bloque 3 · Gestión aduanera

EN ESTA UNIDAD APRENDERÁS A…

- Determinar el valor de transacción de una mercancía importada y comprobar si se puede usar.
- Sumar al precio solo los gastos que la norma permite, hasta el lugar de entrada en la UE.
- Calcular los derechos de importación y reconocer otras medidas que afectan a la mercancía.
- Calcular la base y la cuota del IVA a la importación.
- Conciliar una liquidación separando deuda aduanera, IVA y coste de la mercancía.

SITUACIÓN DE PARTIDA

Jueves 4 de marzo de 2027. Nexo Comercio ha comprado 500 lámparas de escritorio a un proveedor de fuera de la UE (caso ficticio, operación IMP-27-02). El contenedor viaja por mar y llegará al puerto de Valencia el 15 de marzo. Irene necesita saber cuánto habrá que pagar en la aduana y cuánto costará de verdad cada lámpara. Sobre la mesa de Sara están los gastos de la operación:

- la factura del proveedor, por 20.000 €;
- la factura del flete marítimo hasta Valencia, por 1.000 €, y la oferta del seguro, por 200 € (la póliza aún no ha llegado);
- el presupuesto del camión de Valencia al almacén de Madrid, por 500 €.

El caso supone un arancel del 4 % y un IVA del 21 %. Son hipótesis del ejercicio, no una clasificación real. Al terminar la unidad prepararás la hoja de liquidación de IMP-27-02.

PARA EMPEZAR

1. ¿Crees que la aduana cobra los derechos solo sobre el precio de la factura?
2. ¿Qué información falta para saber cuánto pagará Nexo en la aduana?
3. ¿Qué documento te permitiría comprobar cuánto costó el flete?
4. ¿Es lo mismo lo que Nexo paga en la aduana que lo que le cuesta la mercancía?
5. ¿Qué pasaría si Irene paga una cifra sin revisarla?



Valor de transacción

7.1



Ajustes hasta la entrada

7.2



Derechos y medidas

7.3



IVA a la importación

7.4



Conciliación

7.5

7.1 Valor de transacción

Antes de calcular ningún impuesto hay que saber cuánto vale la mercancía para la aduana. El punto de partida es el precio, pero no basta con copiarlo.

Qué es el valor en aduana. Cuando una mercancía de fuera de la UE se despacha a libre práctica, la aduana necesita una cifra para calcular los derechos de importación. Esa cifra es el **valor en aduana**. Además, sirve de punto de partida para la base del IVA a la importación y para las estadísticas de comercio exterior. Si el valor está mal, todo lo que se calcula después también lo estará, y la empresa responde de ello aunque la declaración la presente un agente.

El método principal: el valor de transacción. La norma fija un método principal y unos métodos secundarios que se aplican en orden. El principal es el **valor de transacción**: el precio realmente pagado o por pagar por la mercancía cuando se vende para exportarla a la UE, con algunos ajustes.

LA NORMA DICE

Reglamento (UE) n.º 952/2013, por el que se establece el código aduanero de la Unión (9 de octubre de 2013), art. 70.1: «La base principal para determinar el valor en aduana de las mercancías será el valor de transacción, que es el precio realmente pagado o por pagar por ellas cuando se vendan para su exportación al territorio aduanero de la Unión, ajustado, en su caso». Consulta la versión vigente.

Precio realmente pagado o por pagar. Es el pago total que el comprador hace o debe hacer al vendedor, o a un tercero en favor del vendedor, por las mercancías importadas. Incluye todo lo que se paga como condición de la venta. Si Nexo pagara una parte del precio a un banco del proveedor, esa parte también contaría.

Documento 1 · Factura del proveedor de IMP-27-02

(ficticia, extracto)

Dato	Contenido
Vendedor	Proveedor de fuera de la UE (empresa ficticia)
Comprador	Nexo Comercio, S.L., Madrid
Fecha	19 de febrero de 2027
Mercancía	500 lámparas de escritorio
Precio unitario	40,00 €
Importe total	20.000,00 €
Entrega	FCA terminal de contenedores del puerto de origen, Incoterms® 2020
Pago	Transferencia a 30 días de la fecha de factura

La factura dice cuánto se paga y dónde se entrega. Con la regla FCA, el proveedor entrega la mercancía en origen; el flete y el seguro hasta Valencia los contrata y los paga Nexo aparte. Por eso no están en los 20.000 € y habrá que estudiarlos en el apartado 7.2.

Cuándo se puede usar el valor de transacción. El precio solo sirve como base si se cumplen cuatro condiciones a la vez. Antes de aceptarlo, haz las preguntas de la tabla y guarda la prueba de cada respuesta.

Condición	Pregunta que haces	Prueba en IMP-27-02
Sin restricciones de uso no admitidas	¿Puede Nexo vender o usar las lámparas libremente?	Contrato sin cláusulas de uso
Sin condiciones que impidan valorar	¿El precio depende de otra compra o servicio?	Pedido y factura independientes
Sin reversión que no se pueda ajustar	¿Recibe el vendedor parte de la reventa?	Contrato sin pagos posteriores
Sin vinculación que influya	¿Son empresas del mismo grupo o socios?	Declaración de no vinculación

Se admiten las restricciones que imponen las normas de la UE, los límites a la zona de reventa y las que no afectan sustancialmente al valor; y si parte de la reventa vuelve al vendedor, basta con poder sumarla al precio.

Vinculación entre comprador y vendedor. Dos empresas están vinculadas, por ejemplo, si una controla a la otra, si las controla un tercero o si tienen los mismos directivos. La vinculación no impide por sí sola usar el valor de transacción: la aduana puede examinar las circunstancias de la venta y pedir al declarante información para comprobar que no ha influido en el precio. En IMP-27-02 el proveedor es independiente: Omar lo confirma con el contrato y con la ficha del proveedor del expediente, y Sara archiva esa prueba con la factura.

Si el precio no sirve: métodos secundarios. Cuando no se puede aplicar el valor de transacción, se usan otros métodos, uno detrás de otro, hasta que uno funcione:

1. Valor de transacción de mercancías idénticas vendidas para exportar a la UE en fechas próximas.
2. Valor de transacción de mercancías similares, también en fechas próximas.
3. Método deductivo: parte del precio de reventa en la UE a compradores no vinculados.
4. Valor calculado: suma el coste de fabricación, el beneficio y los gastos generales habituales.
5. Último recurso: si ninguno de los anteriores sirve, el valor se fija con medios razonables, con la información disponible en la UE y según los mismos principios.

El declarante puede pedir que se inviertan los métodos 3 y 4.

Facturas en otra moneda. IMP-27-02 está facturada en euros. Si el proveedor facturara en dólares, el precio y los gastos se convertirían a euros con el tipo de cambio aduanero, que publica el Banco Central Europeo el penúltimo miércoles de cada mes para todo el mes siguiente, no con el del banco de Nexo. Anota en la hoja de liquidación el tipo usado, su fecha y su fuente.

Los datos del valor en la declaración. Antes iban aparte, en la DV1. Hoy el método, la vinculación y los ajustes van en la propia declaración (compruébalo en la guía vigente de la Agencia Tributaria), y debes poder justificarlos.

CLAVE · PRECIO NO ES LO MISMO QUE VALOR

El precio de la factura es el punto de partida. El valor en aduana es ese precio, comprobado (condiciones y vinculación) y ajustado con lo que la norma manda sumar o restar. Error frecuente: copiar el total de la factura sin revisar nada más.

ACTIVIDADES

1. Identifica qué debes revisar en IMP-27-02 además del precio de la factura para poder aplicar el valor de transacción.
2. Lee el Documento 1 y responde: ¿quién paga el flete hasta Valencia? ¿Está incluido en los 20.000 €? Justifícalo con la regla de entrega.
3. Proveedor y comprador son del mismo grupo. Explica si se puede usar el valor de transacción y qué podría pedir la aduana al comprador.

7.2 Ajustes hasta la entrada

El valor en aduana debe reflejar lo que cuesta poner la mercancía en la frontera de la UE: ni un euro más, ni uno menos.

Lo que se suma al precio. El código aduanero enumera lo que se añade al precio si lo soporta el comprador y no está ya incluido. Los más habituales son las comisiones de venta y el corretaje, los envases y embalajes, los cánones ligados a la mercancía y, sobre todo, **el transporte y el seguro hasta el lugar por donde la mercancía entra en el territorio aduanero de la UE**, con la carga y la manipulación asociadas. Solo se suma lo de esa lista, con datos objetivos y cuantificables.

Lo que no se suma. No forman parte del valor el transporte después de la entrada en la UE (si se identifica por separado), las comisiones de compra, los intereses de la financiación de la compra (si constan por escrito y se cumplen las condiciones de la norma), el montaje hecho después de la importación ni los propios derechos de importación.



Ejemplo. El valor en aduana de IMP-27-02

Concepto	Documento	Importe	¿Al valor?
Precio de las lámparas	Factura del proveedor	20.000,00 €	Sí
Flete marítimo hasta Valencia	Factura del transitario	1.000,00 €	Sí
Seguro hasta Valencia	Oferta; falta la póliza	200,00 €	Sí
Camión Valencia–Madrid	Presupuesto del transportista	500,00 €	No
Valor en aduana		**21.200,00 €**	

El lugar de entrada es el puerto de Valencia. Lo que pasa antes de Valencia entra en el valor; lo que pasa después, no. Los 500 € del camión volverán en el apartado 7.4. Hasta que llegue la póliza, los 200 € del seguro son un importe previsto.

Cuidado con los gastos incluidos en el precio. Si el proveedor vendiera con entrega en el puerto de Valencia y su precio ya incluyera el flete y el seguro, no habría que sumar nada más: se sumarían dos veces. Por ejemplo, una compra C con un precio de 15.000 € que ya incluye 700 € de flete y 80 € de seguro tiene un valor en aduana de 15.000 €, no de 15.780 €.

Un solo flete para todo el trayecto. Si el transitario factura 1.500 € desde el puerto de origen hasta Madrid, pide que separe la parte hasta Valencia (1.000 €) y la posterior (500 €): sin ese desglose, la parte posterior es difícil de excluir.

ACTIVIDADES

4. Calcula el valor en aduana de IMP-27-02: 20.000 € + 1.000 € + 200 €. Indica el documento que prueba cada cifra.
5. Compra D: precio 8.000 €, flete hasta el puerto de entrada 450 €, seguro hasta ese puerto 50 € y transporte interior posterior 250 €. Calcula el valor en aduana y explica qué cifra dejas fuera.
6. Explica por qué en la compra C sumar 700 € y 80 € sería un error y qué documento lo demuestra.

7.3 Derechos y otras medidas

Con el valor en aduana (21.200 € en IMP-27-02) ya se puede calcular cuánto cobra la aduana. Pero antes hay que saber qué medidas afectan a la mercancía.

El arancel aduanero común. Los derechos de importación son iguales en toda la UE: los fija el arancel aduanero común. Para saber qué tipo se aplica hay que conocer el código de la mercancía (unidad 5), su origen (unidad 6) y la fecha. La herramienta de consulta es TARIC, la base de datos de la Comisión Europea, que muestra para cada código los derechos y las medidas que estén vigentes ese día. El 4 % de IMP-27-02 es una hipótesis: en la vida real consultarías TARIC con el código, el origen y la fecha, y guardarías la consulta fechada en el expediente. La fecha que cuenta es la de admisión de la declaración (16/3/2027 en IMP-27-02). Y el tipo pesa: con un 5 %, los derechos serían 1.060 € y no 848 €.

Tipos de derecho. El derecho más frecuente es *ad valorem*: un porcentaje del valor en aduana. Pero también hay derechos específicos (un importe fijo por unidad, por kilo o por litro) y mixtos (una combinación de ambos). Mira cómo cambiaría el resultado de IMP-27-02 con cada tipo (todos los tipos son hipótesis didácticas):

Tipo de derecho	Fórmula	Cálculo en IMP-27-02	Derechos
Ad valorem 4 % (caso)	Valor × tipo	21.200 € × 4 %	848,00 €
Específico 1,50 € por unidad	Unidades × importe	500 × 1,50 €	750,00 €
Mixto 3 % + 0,50 € por unidad	Valor × tipo + unidades × importe	636 € + 250 €	886,00 €

Cuándo nace la deuda aduanera. En un despacho a libre práctica, nace cuando la aduana admite la declaración. Por eso se aplican los tipos vigentes ese día, no los del día del pedido.



Otras medidas que puede tener la mercancía. El tipo del arancel no es lo único que aparece en TARIC. Antes de dar por buena una liquidación, revisa si la mercancía tiene:

- **Derechos antidumping o compensatorios**: se suman al derecho ordinario cuando el producto y el origen coinciden con los de la medida (unidad 3).
- **Contingentes arancelarios**: un tipo reducido para una cantidad limitada; cuando se agota, vuelve el tipo normal.
- **Suspensiones y preferencias**: tipos rebajados o nulos que exigen requisitos y, en las preferencias, prueba de origen.
- **Restricciones y controles**: licencias, certificados o vigilancia, que no cambian el importe pero pueden impedir el levante.

El arancel en el coste. Un derecho de importación encarece la mercancía. Sin derechos, cada lámpara le costaría a Nexo 43,40 € puesta en el almacén (21.200 € + 500 € entre 500 unidades). Con el 4 %, cuesta 45,10 € (22.548 € entre 500). Son 1,70 € más por lámpara, que Omar tendrá que repercutir en su precio de venta o asumir. Aún faltan los honorarios del agente (7.5). Los 22.548 € coinciden con la base del IVA (7.4) porque aquí suman lo mismo, pero son magnitudes distintas.

EN TU SECTOR

Comercio: el arancel cambia el precio y la competencia con proveedores de la UE.
Logística: un contingente agotado o un control pendiente retienen la mercancía en el puerto y alargan el plazo de entrega.

ACTIVIDADES

7. Aplica el 4 % al valor en aduana de IMP-27-02 (21.200 €) y explica por qué no se aplica a 20.000 €.
8. Calcula los derechos de IMP-27-02 con un derecho específico de 1,50 € por unidad y con un derecho mixto de 3 % + 0,50 € por unidad. ¿Cuál resulta más caro?
9. Haz una lista de cuatro comprobaciones que harías en TARIC, además del tipo del arancel, antes de dar por cerrada una liquidación.

7.4 IVA a la importación

Importar no es solo pagar aranceles: la importación de bienes también está sujeta al IVA, y su base no es la misma que la del arancel.

Un impuesto distinto. Cuando las lámparas se despachan a libre práctica en España, se produce una importación de bienes sujeta al IVA. La aduana liquida este IVA junto con los derechos, pero es un impuesto distinto: no es un derecho de aduana ni forma parte de la deuda aduanera en sentido técnico.

LA NORMA DICE

Ley 37/1992, de 28 de diciembre, del Impuesto sobre el Valor Añadido, art. 83.Uno: en las importaciones, la base imponible resulta de sumar al valor de aduana, si no están incluidos en él, los impuestos, derechos y gravámenes devengados fuera del territorio del impuesto o con motivo de la importación (excepto el propio IVA) y los gastos accesorios, como comisiones, embalaje, transporte y seguro, que se produzcan «hasta el primer lugar de destino de los bienes en el interior de la Comunidad». Consulta la versión vigente.

La base del IVA de IMP-27-02

Concepto	Importe
Valor en aduana	21.200,00 €
+ Derechos de importación (4 %)	848,00 €
+ Transporte Valencia–Madrid (primer lugar de destino)	500,00 €
Base del IVA	**22.548,00 €**
IVA (21 %, tipo supuesto)	4.735,08 €

El primer lugar de destino. Es el que figura en la carta de porte o en el documento de transporte con el que la mercancía entra. En IMP-27-02 es el almacén de Nexo en Madrid. Por eso los 500 € del camión, que no estaban en el valor en aduana, sí entran en la base del IVA. Si el documento no indicara destino, se tomaría el lugar donde se desagrupa por primera vez la mercancía.

Error frecuente. Calcular el IVA sobre el valor en aduana (o, peor, sobre el precio de la factura). Si Irene olvidara el camión, la base sería 22.048 € y Nexo declararía 105 € de IVA menos de lo debido.

ACTIVIDADES

10. Calcula la base del IVA de IMP-27-02 con los 500 € de transporte posterior y explica por qué ese gasto no estaba en el valor en aduana.
11. Compra D (actividad 5): con unos derechos del 5 % y un IVA del 21 %, calcula los derechos, la base del IVA y la cuota.

7.5 Conciliación de la liquidación

Al final, Irene tiene varias cifras que parecen parecidas. Conciliar es ponerles nombre, origen y destino para no confundir lo que se debe con lo que cuesta.

Tres magnitudes que no se deben mezclar. En una importación hay tres cosas distintas:

- **La deuda aduanera:** los derechos de importación (848 €). Es la obligación de pagar los derechos de aduana; se ingresan en la aduana, son un recurso propio de la UE y, salvo los casos legales de devolución o condonación, son un coste.
- **El IVA a la importación:** 4.735,08 €. Lo liquida la aduana, pero es un impuesto interior. Si Nexo cumple los requisitos, lo deduce en su declaración de IVA: es IVA soportado deducible, no un coste.
- **El coste comercial:** lo que realmente cuesta la mercancía puesta en el almacén. Suma el precio, el transporte, el seguro y los derechos, más otros gastos de la operación, como los honorarios del agente de aduanas.

CLAVE · LO QUE SE PAGA NO ES LO QUE CUESTA

La base del IVA parte del valor en aduana y añade los conceptos del artículo 83, como los derechos y los gastos hasta el primer lugar de destino: no equivale siempre al valor en aduana. Y lo que se paga en la aduana (derechos + IVA) no es el coste de la mercancía.

Cuadro 1 · Conciliación de IMP-27-02

(caso ficticio; honorarios del agente: hipótesis)

Concepto	Quién lo cobra	Importe	¿Coste para Nexo?
Precio de las lámparas	Proveedor	20.000,00 €	Sí
Flete y seguro hasta Valencia	Transitario y aseguradora	1.200,00 €	Sí
Camión Valencia–Madrid	Transportista	500,00 €	Sí
Derechos de importación (deuda aduanera)	Aduana	848,00 €	Sí

Concepto	Quién lo cobra	Importe	¿Coste para Nexo?
IVA a la importación	Aduana	4.735,08 €	No, si es deducible
Honorarios del agente de aduanas	Agencia de aduanas	120,00 €	Sí
IVA de los honorarios	Agencia de aduanas	25,20 €	No, si es deducible

Con el cuadro, Irene obtiene tres respuestas distintas:

- **Pago a la aduana:** 848 € + 4.735,08 € = **5.583,08 €**, si Nexo no difiere el IVA.
- **Coste de la mercancía en el almacén:** 20.000 + 1.200 + 500 + 848 + 120 = **22.668 €**, es decir, 45,34 € por lámpara.
- **Salidas de caja de la operación: 27.428,28 €**, de las que 4.760,28 € son IVA deducible.

Cuándo se paga. La aduana no da el levante hasta que se pagan los derechos o se garantizan. El plazo de pago lo fija la aduana al notificar la deuda y no puede superar diez días, salvo que la empresa obtenga, con garantía, un aplazamiento del pago (en general, de 30 días). El IVA a la importación se ingresa con la liquidación de la aduana, salvo que la empresa, con periodo de liquidación mensual, opte por incluirlo en su declaración-liquidación del IVA (el llamado «IVA diferido») porque cumple los requisitos y ejerció la opción a tiempo. En ese caso, en la aduana solo se pagan los derechos.

Ejemplo con IVA diferido. Con esa opción, Nexo pagaría en la aduana solo 848 €; los 4.735,08 € irían a su declaración mensual del IVA del mes en que reciba la liquidación, donde también los deduciría.

Cuándo se deduce. Nexo deduce el IVA a la importación si usa las lámparas en su actividad sujeta y conserva el documento en el que consta la liquidación. Sara lo archiva en el expediente.

PARA SABER MÁS

El nuevo código aduanero, Reglamento (UE) 2026/2108, de 16 de septiembre de 2026, se aplica con carácter general desde el 21 de septiembre de 2027 (art. 287). La valoración pasa a los arts. 173 a 179: por ejemplo, el antiguo art. 70 corresponde al 174 y el 71 al 176. Para una importación de marzo de 2027 como IMP-27-02 se sigue aplicando el Reglamento (UE) 952/2013. No mezcles artículos de los dos. Consulta la versión vigente.

ACTIVIDADES

12. Calcula el IVA de IMP-27-02 y el total de derechos más IVA que Nexo pagará en la aduana.
13. Explica a Omar, en tres frases, por qué los 4.735,08 € de IVA no deben sumarse al coste de cada lámpara.
14. Si el transportista facturara 550 € en lugar de 500 €, ¿qué cifras de la liquidación de IMP-27-02 cambiarían? ¿Cambiaría el valor en aduana?

CASO RESUELTO · PASO A PASO

La liquidación de IMP-27-02

Caso ficticio. Irene prepara, con la ayuda de Sara, la liquidación prevista de la compra de 500 lámparas antes de que el contenedor llegue a Valencia. El tipo del arancel (4 %) y el del IVA (21 %) son hipótesis expresas del caso.

Paso 1. Los datos y sus pruebas

Dato	Importe	Documento	Estado
Precio (FCA puerto de origen)	20.000,00 €	Factura del proveedor	Verificado
Flete hasta Valencia	1.000,00 €	Factura del transitario	Verificado
Seguro hasta Valencia	200,00 €	Oferta; falta la póliza	Previsto
Camión Valencia–Madrid	500,00 €	Presupuesto del transportista	Previsto
Arancel 4 % e IVA 21 %	—	Enunciado del caso	Supuesto

Paso 2. El valor en aduana. El precio cumple las condiciones del valor de transacción y el proveedor no está vinculado. Se suman el flete y el seguro hasta el lugar de entrada: 20.000 + 1.000 + 200 = **21.200 €**. El camión queda fuera porque es posterior a la entrada.

Paso 3. Los derechos. 21.200 € × 4 % = **848 €**. Es la deuda aduanera de la operación.

Paso 4. La base del IVA. Valor en aduana + derechos + transporte hasta el primer lugar de destino: 21.200 + 848 + 500 = **22.548 €**.

Paso 5. El IVA y el total. 22.548 € × 21 % = **4.735,08 €**. Total a pagar en la aduana: 848 + 4.735,08 = **5.583,08 €**.

Paso 6. Separar lo supuesto de lo verificado. El precio y el flete están verificados con sus facturas. El seguro y el camión son importes previstos: pasarán a verificados con la póliza y con la carta de porte y la factura del transportista. Los tipos del 4 % y del 21 % son hipótesis: antes de una declaración real habría que consultar TARIC con el código y el origen, y confirmar el tipo del IVA aplicable.

RESULTADO

Valor en aduana 21.200 €; derechos 848 €; base del IVA 22.548 €; IVA 4.735,08 €. Total de derechos e IVA: 5.583,08 €, con las dos magnitudes separadas: 848 € de deuda aduanera y 4.735,08 € de IVA deducible si se cumplen los requisitos.

Comprueba que lo has entendido. a) ¿Por qué los 500 € están en la base del IVA y no en el valor en aduana? b) ¿Qué cifra cambiaría si el arancel fuera del 0 %? c) ¿Cuál de los resultados no es un coste para Nexo?

PRÁCTICA

La liquidación de la compra B

Caso ficticio. Nexo compra a otro proveedor de fuera de la UE una partida de material de oficina por 10.000 €. El precio no incluye el transporte. Leo te pasa los gastos: transporte hasta el lugar de entrada en la UE, 600 €; seguro hasta ese lugar, 100 €; transporte posterior hasta el almacén de Madrid, 300 €. El arancel hipotético es del 5 % y el IVA supuesto, del 21 %.

Encargo. 1) Calcula el valor en aduana. 2) Calcula los derechos de importación. 3) Calcula la base y la cuota del IVA. 4) Calcula el total de derechos e IVA. 5) Indica qué evidencia necesitas para cada dato y qué cifras son supuestas. No copies los resultados del caso resuelto: recalcula con los datos nuevos.

Plantilla GACI-P07 · Hoja de liquidación de la compra B

Concepto	Cálculo	Importe	Evidencia o supuesto
Precio de la mercancía			
Transporte y seguro hasta la entrada			
Valor en aduana			
Derechos de importación (5 %)			
Transporte posterior			
Base del IVA			
IVA (21 %)			
Total derechos + IVA			

Lista de cotejo

☐ El valor incluye transporte y seguro solo hasta la entrada.

☐ El transporte posterior está fuera del valor y dentro de la base del IVA.

☐ Derechos e IVA aparecen separados.

☐ Cada cifra tiene su documento o está marcada como supuesto.

LECTURA Y DEBATE

Antes de dar por cerrado el expediente



Relato ficticio. Viernes 12 de marzo, seis de la tarde. La agencia de aduanas envía a Nexo el borrador de la liquidación de IMP-27-02 para que lo confirme antes de presentar la declaración. Irene lo abre y respira: «Lo confirmo y nos vamos. El lunes llega el barco».

Sara, que compara cada documento con lo acordado antes de firmar, pone el borrador junto a las facturas y la póliza, y lee: «Valor, 21.700. Derechos, 868. IVA calculado sobre 20.000. Y abajo, en grande: "Total deuda aduanera"».

Irene frunce el ceño. «¿21.700? Nosotros teníamos 21.200». Sara señala el presupuesto del camión: «Han metido los 500 € de Valencia a Madrid en el valor. Y el IVA lo han sacado solo del precio de la factura». Irene repasa las cifras con la calculadora: los derechos salen 20 € más altos de lo debido y el IVA, 535,08 € más bajo. «No es mucho dinero», dice, «pero si lo firmamos así, la declaración es inexacta».

Omar entra con el abrigo puesto. El equipo debe decidir: confirmar ya el borrador y corregirlo después, o registrar la incidencia, asignar quién la resuelve y explicar a la agencia qué plazo puede verse afectado. Omar redacta un correo que separa lo confirmado (las facturas) de lo que necesita comprobación (el camión y la base del IVA).

Preguntas. 1) ¿Qué coste tendría para Nexo cerrar el expediente demasiado pronto? 2) ¿Qué evidencia mínima pedirías a la agencia antes de confirmar? 3) ¿Cómo comunicarías la incidencia sin afirmar hechos que todavía no conoces?

APRENDE CON LA IA

Irene, con prisa, pregunta a un asistente de IA: «¿Cómo calculo lo que pagaré en la aduana por una compra de 20.000 € con flete de 1.000 €, seguro de 200 €, camión posterior de 500 €, arancel del 4 % e IVA del 21 %?». Esta es la respuesta:

RESPUESTA DE LA IA

«El valor en aduana es el precio de la factura, 20.000 €, porque el flete y el seguro son servicios y no mercancía. Los derechos son el 4 % de 20.000 €: 800 €. El IVA se calcula sobre el valor en aduana, sin añadir nada más: 4.200 €. Como todo se paga en la aduana, el IVA forma parte de la deuda aduanera y es un coste más de la mercancía que no se recupera.»

Tu tarea. Localiza los cuatro errores (uno arrastra otra cifra), explícalos y escribe una respuesta corregida. No escribas datos reales de proveedores ni facturas en un asistente de IA.

ACTIVIDADES FINALES

Comprueba

15. Enumera tres datos, además del precio, que debes revisar antes de aplicar el valor de transacción.
16. ¿Qué gastos de transporte entran en el valor en aduana y cuáles en la base del IVA? Pon un ejemplo de cada uno con IMP-27-02.
17. Explica la diferencia entre deuda aduanera e IVA a la importación.
18. ¿En qué momento nace la deuda aduanera en un despacho a libre práctica?

Aplica

19. Prepara en una hoja de cálculo la hoja de liquidación de IMP-27-02 con celdas de entrada, fórmulas y una fila de control. Señala qué datos dependen de otra persona (proveedor, transitario, agente) o de otro documento.
20. Compra E: precio 12.000 €, flete hasta la entrada 900 €, seguro 60 €, transporte posterior 400 €, arancel hipotético del 2,7 % e IVA del 21 %. Calcula el valor en aduana, los derechos, la base del IVA, el IVA y el total.
21. Con tu hoja de la actividad 19, cambia el transporte posterior a 550 € y guarda una versión nueva. Compara las dos versiones.

Investiga

22. Localiza en el BOE el artículo 83 de la Ley 37/1992 (versión consolidada). Anota el organismo que la publica, la fecha de la última actualización, a qué operaciones se aplica y qué conceptos suma a la base. Compáralo con el supuesto de IMP-27-02 y explica si obliga a cambiar algo.
23. Busca en la sede electrónica de la Agencia Tributaria qué requisitos hay que cumplir para incluir el IVA a la importación en la declaración del IVA. Anota la página y la fecha de consulta.
24. Con tu profesor, elige un producto de uso cotidiano y su país de origen. Consulta TARIC en la web de la Comisión Europea con la fecha de hoy y anota el tipo del derecho y las demás medidas que aparecen. Guarda la consulta con su fecha y explica qué cambiaría si el origen fuera otro.

TU EXPEDIENTE AVANZA · PASO 7 · HOJA DE LIQUIDACIÓN

Prepara la hoja de liquidación de tu operación con entradas, fórmulas y comprobaciones. Incluye OperaciónID, versión, responsable, decisión, evidencia de cada cifra y siguiente paso. Coordina los importes, la moneda y las fechas con quien lleve las finanzas y el cobro.

Comprueba tu expediente: valor, derechos, base del IVA e IVA cuadran con la fila de control; lo supuesto está marcado como supuesto; la versión anterior se conserva.

☐ Hecho ☐ Revisado ☐ Guardado

OJO PROFESIONAL

Documento: hoja de liquidación de IMP-27-02, versión 1

Documento ficticio, preparado por Omar el 12/3/2027 con prisa. Irene, que autoriza la liquidación, te pide que lo revises antes de mandarlo a la agencia de aduanas. Contiene **seis errores**.

N.º	Casilla	Contenido
1	OperaciónID	IMP-27-02
2	Norma de valoración	Reglamento (UE) 2026/2108, art. 174
3	Precio de factura	20.000,00 €
4	Flete y seguro hasta Valencia	1.200,00 €
5	Camión Valencia–Madrid	500,00 €
6	Valor en aduana	21.700,00 €
7	Derechos (4 %, hipótesis)	868,00 €
8	Base del IVA	20.000,00 €
9	IVA (21 %)	4.200,00 €
10	Total «deuda aduanera»	5.068,00 €

Encargo. Señala los seis errores, explica cada uno y corrige la casilla. Para cada error, indica también la consecuencia si no se corrige y quién debe autorizar el cambio. No borres la versión 1: la corrección va en una versión 2.

N.º	Línea	Por qué es un error	Corrección
1			
2			
3			
4			
5			
6			

AUTOEVALUACIÓN

1. Nexo importa mercancía de un proveedor no vinculado y el precio no tiene condiciones especiales. El método para determinar el valor en aduana es...
a) el valor de transacción.
b) el valor calculado.
c) el precio de venta en la UE.

2. En la práctica de la compra B, el valor en aduana (10.000 € + 600 € + 100 €) es...
a) 10.000 €.
b) 10.700 €.
c) 11.000 €.

3. El proveedor de una compra pertenece al mismo grupo que el comprador. Esa vinculación...
a) impide siempre usar el valor de transacción.
b) no tiene ninguna importancia.
c) permite usarlo si no ha influido en el precio.

4. Con un arancel del 5 %, los derechos sobre un valor de 10.700 € son...
a) 500 €.
b) 535 €.
c) 576,75 €.

5. En IMP-27-02, el camión que lleva las lámparas desde el puerto de Valencia hasta el almacén de Madrid...
a) entra en el valor en aduana.
b) no entra en ninguna base.
c) no entra en el valor, pero sí en la base del IVA.

6. La base del IVA de IMP-27-02 es...
a) 21.200 €.
b) 22.048 €.
c) 22.548 €.

7. La deuda aduanera de IMP-27-02 está formada por...
a) los derechos de importación.
b) los derechos y el IVA.
c) el precio y los derechos.

8. Nexo usa las lámparas en su actividad, cumple los requisitos y conserva el documento de la liquidación. El IVA a la importación...
a) se deduce en su declaración del IVA.
b) es un coste de la mercancía.
c) se suma al valor en aduana.

9. En un despacho a libre práctica, la deuda aduanera nace...
a) al hacer el pedido.
b) cuando la aduana admite la declaración.
c) cuando la mercancía llega al almacén.

10. IMP-27-02 se declara en marzo de 2027, antes del 21 de septiembre de 2027. El valor en aduana se determina con...
a) el Reglamento (UE) 2026/2108.
b) los dos a la vez.
c) el Reglamento (UE) 952/2013.

Ya sé...

- ☐ comprobar si el precio de una factura sirve como valor de transacción.
- ☐ sumar al valor solo el transporte y el seguro hasta la entrada en la UE.
- ☐ calcular los derechos de importación y reconocer otras medidas.
- ☐ calcular la base y la cuota del IVA a la importación.
- ☐ conciliar una liquidación separando deuda aduanera, IVA y coste.
- ☐ distinguir en una liquidación lo verificado con documentos de lo supuesto.



UNIDAD 8

Importar con un expediente completo

Bloque 3 · Gestión aduanera

EN ESTA UNIDAD APRENDERÁS A…

- Preparar una importación antes de que llegue la mercancía: operador, representación, documentos y controles.
- Distinguir la llegada, la presentación, el depósito temporal y la inclusión en un régimen.
- Organizar los datos de una declaración de importación coherentes con sus documentos.
- Reconocer los controles de la aduana y saber qué significa el levante.
- Resolver incidencias y cerrar el expediente de una importación.

SITUACIÓN DE PARTIDA

Miércoles 10 de marzo de 2027. El contenedor de IMP-27-02, con 500 lámparas de escritorio, llegará al puerto de Valencia el lunes 15 (caso ficticio). La agencia de aduanas que despachará la mercancía ha escrito a Sara: le faltan dos cosas.

- El certificado del seguro hasta Valencia: Nexo tiene una oferta de 200 €, pero no la póliza.
- El documento firmado por el que Nexo autoriza a la agencia a representarla ante la aduana.

Irene propone una salida rápida: «Ponemos 200 € de seguro, firmamos lo que haga falta después y que la agencia presente ya». Sara no lo ve claro. Al terminar la unidad prepararás el expediente de la declaración de IMP-27-02, con su validación y sus estados.

PARA EMPEZAR

1. ¿Qué información falta para que la agencia pueda declarar?
2. ¿Qué documento permitiría comprobar el importe del seguro?
3. ¿Puede alguien presentar una declaración en nombre de Nexo sin su autorización?
4. ¿Qué consecuencia tendría presentar un valor estimado como si fuera definitivo?
5. ¿Crees que la mercancía es libre en cuanto llega al puerto?



Antes de la llegada

8.1



Entrada y depósito

8.2



Declaración

8.3



Control y levante

8.4



Incidencias y cierre

8.5

8.1 Antes de la llegada

Una importación se gana antes de que el barco atraque: lo que no esté preparado ese día retrasará la mercancía o hará que se declare mal.

Prepara el expediente con tiempo. Cuando el contenedor llega al puerto, la aduana espera que alguien lo presente y lo declare. Si en ese momento falta un documento o un dato, la mercancía se queda parada y Nexo paga almacenaje. Por eso la importación se prepara antes del embarque y se revisa otra vez antes de la llegada. La revisión tiene cinco bloques: operador, representación, documentos (de la mercancía y del valor), restricciones o controles y datos de entrada o transporte. En Nexo cada bloque tiene responsable: Sara reúne los documentos y el poder, Irene se ocupa del seguro y del pago, Leo del transporte y Omar de lo que haya que pedir al proveedor.

El operador: el número EORI. Toda empresa establecida en la UE que hace operaciones de aduana debe registrarse ante las autoridades aduaneras. El registro le da un **número EORI**, que la identifica en todas las aduanas de la UE. En España se forma a partir del NIF de la empresa. En el libro usaremos siempre un código de ejemplo (ficticio). El EORI identifica al operador, pero no le da ningún permiso más: no sustituye una licencia, un certificado ni la autorización de un representante.

CLAVE · EORI NO ES PERMISO

El EORI dice quién eres ante la aduana. No dice qué puedes importar ni quién puede declarar por ti. Error frecuente: pensar que con el EORI de Nexo la agencia ya puede declarar en su nombre.

La representación. Nexo no presenta las declaraciones por sí misma: lo hace una agencia de aduanas como **representante aduanero**. Hay dos formas de representación, y cada una tiene efectos distintos:

Representación	Cómo actúa el representante	Quién responde de la deuda
Directa	En nombre y por cuenta de Nexo	Nexo, como declarante
Indirecta	En nombre propio, por cuenta de Nexo	El representante y también Nexo

LA NORMA DICE

Reglamento (UE) n.º 952/2013, por el que se establece el código aduanero de la Unión (9 de octubre de 2013), art. 19.1: el representante declarará estar actuando por cuenta de la persona representada e indicará si la representación es directa o indirecta. Quien declare actuar como representante «sin poseer un poder de representación para ello, se considerará que actúa en su propio nombre y por cuenta propia». Consulta la versión vigente.

Por eso la agencia pide a Nexo el **poder de representación** firmado: sin él, no puede declarar por cuenta de Nexo, y la aduana puede pedirle que lo demuestre. El poder lo firma quien tiene facultades para obligar a Nexo, y Sara guarda una copia en el expediente con su fecha y su alcance.

Los documentos. Cada dato de la declaración debe tener detrás un documento. En IMP-27-02 son la factura del proveedor, la lista de bultos (*packing list*), el conocimiento de embarque del transporte marítimo, la factura del flete y la póliza o certificado del seguro. Si se pidiera una preferencia arancelaria, haría falta además la prueba de origen (unidad 6).

Las restricciones y los controles. Antes de embarcar se comprueba en TARIC si la mercancía necesita una licencia, un certificado de conformidad o un control técnico o sanitario. Si lo necesita y no se tiene, la mercancía no obtendrá el levante aunque se paguen los derechos.

Los datos de entrada. Antes de que la mercancía llegue a la UE, el transportista presenta una **declaración sumaria de entrada** con los datos de seguridad del envío. No la hace Nexo, pero Leo comprueba con el transitario que se ha presentado y anota su referencia.

Ficha 1 · Lista previa a la llegada de IMP-27-02

(ficticia, versión del 10/3/2027)

Bloque	Comprobación	Evidencia	Estado
Operador	EORI de Nexo activo	Consulta en la web de la Comisión	Hecho
Representación	Poder de representación directa firmado	Documento firmado por Nexo	Falta
Mercancía	Descripción, código y origen	Ficha técnica y consulta fechada	Hecho
Valor	Factura, flete y seguro	Facturas y póliza	Falta la póliza
Controles	Licencias o certificados necesarios	Consulta TARIC simulada (código de ejemplo)	Ninguno en el caso
Transporte	Conocimiento de embarque y declaración sumaria	Copia y referencia del transitario	Hecho



ACTIVIDADES

1. Redacta una lista previa a la llegada para IMP-27-02 con los cinco bloques del apartado y la evidencia que pedirías en cada uno.
2. Explica qué diferencia hay entre representación directa e indirecta y quién sería el deudor en cada caso.
3. Un compañero dice: «Ya tenemos EORI, así que podemos importar cualquier cosa». Corrige la afirmación.

8.2 Entrada y depósito temporal

Que la mercancía esté en el puerto no significa que Nexo pueda llevársela. Entre la llegada y el levante hay varias fases, y cada una deja su rastro.

Mercancía de la Unión o no. Las lámparas vienen de fuera de la UE: son **mercancía no perteneciente a la Unión** y quedan bajo vigilancia aduanera desde que entran. Solo cuando se despachen a libre práctica pasarán a ser mercancía de la Unión y podrán circular y venderse como cualquier otra.

Cuatro fases distintas. La mercancía no comunitaria pasa por estas fases:

1. **Llegada:** el buque llega al puerto de Valencia y la mercancía entra en el territorio aduanero de la UE.
2. **Presentación en aduana:** se comunica a la aduana que la mercancía ha llegado y está disponible para los controles.
3. **Depósito temporal:** desde la presentación, la mercancía queda almacenada bajo vigilancia aduanera, a la espera de un régimen.
4. **Inclusión en un régimen:** con la declaración en aduana, por ejemplo el despacho a libre práctica, la mercancía recibe un destino.

El depósito temporal tiene un límite. La mercancía en depósito temporal debe incluirse en un régimen aduanero o reexportarse antes de que pasen 90 días. Para IMP-27-02, presentada el 15 de marzo de 2027, el día 90 es el domingo 13 de junio de 2027; Sara no lo apura y fija como límite interno el viernes 11. Hay tiempo para conseguir los documentos: no hay razón para declarar con datos inventados.

Quién presenta la mercancía. Puede hacerlo quien la introdujo en la UE, la persona en cuyo nombre actúa o quien asumió el transporte tras la entrada. En IMP-27-02 lo hace el transitario que Nexo ha contratado en Valencia, y Leo anota la referencia que le da.

Ficha 2 · Fases de IMP-27-02

(ficticia; fechas previstas)

Fase	Fecha	Quién actúa	Evidencia
Llegada a Valencia	15/3/2027	Naviera	Aviso de llegada
Presentación y depósito temporal	15/3/2027	Transitario	Referencia del depósito temporal

Fase	Fecha	Quién actúa	Evidencia
Declaración de despacho a libre práctica	16/3/2027	Agencia de aduanas	Número de referencia (MRN)
Levante	17/3/2027	Aduana	Comunicación de levante
Entrega en el almacén de Madrid	18/3/2027	Transportista y Leo	Carta de porte firmada

EN TU SECTOR

Logística: en el depósito temporal la mercancía no se manipula y paga almacenaje.
Comercio: la venta al cliente depende del levante, no de la llegada del barco.
Finanzas: derechos e IVA (si no se difiere) se pagan o garantizan antes del levante.

ACTIVIDADES

4. Ordena estas fases de IMP-27-02 y explica qué ocurre en cada una: declaración, llegada, levante, presentación, depósito temporal.
5. Si un contenedor se presenta en aduana el 15 de marzo de 2027, ¿hasta cuándo puede seguir en depósito temporal? ¿Qué hay que hacer antes de esa fecha?

8.3 Declaración de importación

La declaración no es una pantalla que se rellena de memoria: es un conjunto de datos que deben coincidir, uno a uno, con los documentos del expediente.

Qué es la declaración en aduana. Es el acto por el que una persona expresa, en la forma establecida, la voluntad de incluir la mercancía en un régimen aduanero. Para vender las lámparas en España, Nexo las incluye en el régimen de **despacho a libre práctica**. Con él se perciben los derechos de importación y los demás gravámenes, se aplican las medidas de política comercial y la mercancía pasa a ser mercancía de la Unión.

El conjunto de datos H1. Las declaraciones se presentan por vía electrónica, con los datos que fijan los actos que desarrollan el código aduanero. El conjunto de datos que se usa para el despacho a libre práctica se conoce como **H1**. No intentes memorizar casillas de un formulario antiguo: trabaja con la guía de la declaración de importación de la Agencia Tributaria, anota su versión y su fecha, y comprueba cada dato con su documento.

Documento 1 · Expediente H1 didáctico de IMP-27-02

(ficticio, versión 2, 12/3/2027)

Grupo de datos	Dato	Valor en el expediente	Documento que lo prueba
Partes	Importador	Nexo Comercio, S.L. (EORI de ejemplo, ficticio)	Registro EORI
Partes	Representante y tipo	Agencia de aduanas, representación directa	Poder de representación

Grupo de datos	Dato	Valor en el expediente	Documento que lo prueba
Régimen	Régimen solicitado	Despacho a libre práctica	Decisión del expediente
Mercancía	Descripción y cantidad	500 lámparas de escritorio, 50 cajas	Factura y *packing list*
Mercancía	Código y origen	1234 56 78 90 (ejemplo, ficticio) · origen no UE, sin preferencia	Fichas de clasificación y de origen
Valor	Precio y moneda	20.000,00 €	Factura del proveedor
Valor	Transporte y seguro hasta la entrada	1.000,00 € + 200,00 €	Factura del flete y póliza
Valor	Vinculación y método	Sin vinculación; valor de transacción	Contrato y ficha del proveedor
Transporte	Documento precedente	Referencia del depósito temporal	Comunicación del transitario
Fiscal	Liquidación	Derechos 848,00 € · IVA 4.735,08 €	Hoja de liquidación v2

Coherencia entre datos y documentos. Antes de enviar, Sara cruza el expediente con los documentos: el número de bultos de la declaración coincide con el *packing list* y con el conocimiento de embarque; la moneda y el importe coinciden con la factura vigente; el valor coincide con la hoja de liquidación. Si un dato no tiene documento, se marca y se resuelve antes del envío.

Errores frecuentes al declarar. Los más habituales en una importación son:

- copiar el número de bultos del pedido en lugar del *packing list* definitivo;
- adjuntar una factura que ya ha sido sustituida por otra versión;
- declarar el valor sin el transporte y el seguro hasta la entrada, o con el transporte posterior;
- usar un código o un tipo copiados de otra operación sin consulta fechada.

LA NORMA DICE

Reglamento (UE) n.º 952/2013, art. 163.1: los documentos justificativos exigidos para el régimen «deberán hallarse en posesión del declarante y a disposición de las autoridades aduaneras en el momento en que se presente la declaración en aduana». Consulta la versión vigente.

¿Y si falta un dato? No se inventa. La norma prevé cauces para declarar con datos incompletos, como la **declaración simplificada**, que permite omitir algunos datos o documentos y completarlos después con una declaración complementaria. Su uso habitual exige una autorización previa; sin ella, la aduana puede aceptarla de forma ocasional. Omite datos, pero no los inventa. Si no se usa, lo correcto es conseguir el documento antes de declarar o consultar a la aduana el cauce admisible, y dejar anotado en el expediente qué se consultó, a quién y cuándo.

Estados del expediente. Cada versión tiene un estado: *borrador*, *validado* (revisado por otra persona), *presentado* (con acuse), *admitido* (con la confirmación de admisión y su número de referencia), *con levante* y *cerrado*. Solo cambia con su evidencia.

ACTIVIDADES

6. Relaciona cada dato de valor de IMP-27-02 (precio, flete, seguro, vinculación) con el documento que lo prueba.
7. Revisa el Documento 1: ¿qué dato no podría pasar de *borrador* a *validado* mientras no llegue la póliza?
8. Explica por qué una declaración simplificada no es una forma de «poner una cifra y corregirla después».

8.4 Control y levante

La aduana decide si revisa la declaración, los documentos o la mercancía. Solo después da el levante, y aun así puede volver a comprobar más tarde.

Admisión y control. Si la declaración cumple las condiciones y la mercancía está presentada, la aduana la admite y le asigna un número de referencia. La fecha de admisión es la que cuenta para aplicar las normas y los tipos. Después, según su análisis de riesgos, la aduana puede dar el levante sin más, revisar la declaración y los documentos o examinar la mercancía y tomar muestras. En España estos niveles se suelen llamar circuito verde, naranja y rojo.

Levante. Es el acto por el que la aduana pone la mercancía a disposición para el régimen declarado. Exige que se paguen o se garanticen los derechos: la aduana fija el plazo de pago al notificar la deuda, y ese plazo no puede superar diez días, salvo que la empresa obtenga, con garantía, un aplazamiento del pago. El levante no es lo mismo que el acuse de recepción, que solo dice que la declaración ha llegado. Tampoco impide controles posteriores: la aduana puede revisar después las declaraciones y la contabilidad de la empresa.



Si hay examen físico. Lo prepara y lo paga el declarante, que puede estar presente o representado. La aduana también puede pedir documentos que Nexo ya tiene, como la póliza de IMP-27-02, si no le han llegado: se envía la versión vigente y se anota el envío.

Responder a una petición de la aduana. Si la aduana pide aclarar el valor, se contesta con los documentos originales y una explicación que se pueda seguir: de dónde sale cada cifra, qué documento la prueba y qué versión es la vigente. Si hay un error, se corrige por el cauce habilitado (rectificación de la declaración). Nunca se modifica un documento de un tercero ni se «arregla» una factura para que cuadre.

PARA SABER MÁS

El nuevo código aduanero, Reglamento (UE) 2026/2108, se aplica con carácter general desde el 21 de septiembre de 2027 y prevé un Centro de Datos Aduaneros de la UE. Su art. 285 fija una transición: desde el 1 de marzo de 2031 los importadores podrán elegir entre declaración y Centro de Datos, y desde el 1 de marzo de 2034 solo se usará el Centro de Datos. Consulta la versión vigente.

ACTIVIDADES

9. La aduana pide a Nexo que aclare el valor declarado de IMP-27-02. Redacta la respuesta: qué documentos aportas y qué explicas.
10. Explica la diferencia entre acuse de recepción, admisión y levante. ¿Cuál permite retirar la mercancía?

8.5 Incidencias y cierre

Una importación no termina con el levante. Termina cuando la declaración, la liquidación, la mercancía recibida y el archivo cuentan la misma historia.

La recepción en el almacén. El jueves 18 de marzo, el camión llega al muelle 2. Leo cuenta los bultos, revisa el estado de las cajas y compara lo recibido con el *packing list* y con la carta de porte. Si todo coincide, firma la carta de porte sin reservas. Si falta algo o hay daños, lo anota en el documento antes de firmar: una reserva escrita en el momento vale mucho más que una queja días después.

Conciliar cuatro registros. Para cerrar, Sara compara estos registros. El IVA viene de la unidad 7: su base incluye los 500 € del camión a Madrid.

Registro	Qué se compara	Resultado en IMP-27-02
Declaración admitida	Bultos, cantidad, valor	50 cajas, 500 lámparas, 21.200 €
Liquidación pagada	Derechos e IVA	848 € y 4.735,08 €
Recepción	Bultos y estado	50 cajas, sin daños
Archivo	Versiones y documentos	Factura v2, póliza, poder, levante

Cuando algo no cuadra. Si la recepción no coincide con la declaración, se abre una incidencia. Supón que llegan 48 cajas en lugar de 50: faltan 20 lámparas, con un valor de factura de 800 €. Primero hay que aclarar si faltaban al llegar a Valencia o se perdieron en el camión: solo una falta anterior al despacho afecta a la declaración. Leo hace constar la falta en la carta de porte, Sara lo comunica al transportista y a la agencia, Irene revisa con la agencia si procede rectificar la declaración o pedir una devolución, y Omar habla con el proveedor.

Pago y deducción. El cierre también comprueba el dinero. Irene concilia el pago de los 5.583,08 € de derechos e IVA (Nexo no difiere el IVA) con el extracto del banco y guarda el documento de la liquidación, que necesitará para deducir el IVA a la importación.

Rectificar. La declaración se puede rectificar a petición del declarante antes del levante, salvo que la aduana ya haya anunciado un examen o haya detectado el error. Después del levante, la rectificación se puede pedir en un plazo de tres años desde la admisión. Las decisiones con efectos contables (por ejemplo, un abono del proveedor o una devolución de derechos) las toma quien tiene la responsabilidad, no quien detecta el problema.

Registro 1 · Ficha de incidencia

(ficticia, variante con dos cajas faltantes)

Campo	Contenido
OperaciónID y versión	IMP-27-02 · incidencia 1 · versión 1
Hecho	Llegan 48 de 50 cajas; reserva escrita en la carta de porte
Consecuencia	Faltan 20 lámparas (800 € de factura); efecto en derechos e IVA solo si faltaban al despachar
Responsables	Leo (recepción), Sara (comunicaciones), Irene (efecto fiscal y contable)
Siguiente paso	Reclamar al transportista y consultar a la agencia el trámite procedente
Estado	Abierta

CLAVE · CONCILIAR ANTES DE CERRAR

Conciliar declaración, liquidación, recepción y archivo. Registrar rectificaciones y decidir sus efectos contables con los responsables. Un expediente está cerrado cuando no queda ninguna incidencia abierta y cada dato tiene su evidencia.

Archivar. Nexo conserva toda la documentación al menos tres años, contados desde el final del año en que se admitió la declaración: para IMP-27-02, hasta el 31 de diciembre de 2030. Es el mínimo aduanero: las normas fiscales y mercantiles pueden exigir más. No se borran versiones anteriores: se guardan con su fecha y el motivo del cambio. En IMP-27-02 se archivan también la póliza y el poder del 11 de marzo.

Antes de marcar «cerrado». Si queda una incidencia abierta, una rectificación sin respuesta o un documento sin su versión vigente, el expediente sigue abierto, con su responsable y su siguiente paso anotados.

ACTIVIDADES

11. Explica qué debe hacer Leo si al abrir el camión ve dos cajas aplastadas.
12. Cierra la variante de IMP-27-02 con dos cajas faltantes: redacta el acta de recepción, la comunicación a la agencia y la lista de revisiones antes de cerrar.
13. ¿Hasta qué fecha debe conservar Nexo el expediente de IMP-27-02? Justifica el cálculo.

CASO RESUELTO · PASO A PASO

El expediente que no estaba listo

Caso ficticio. Faltan el certificado del seguro y el poder del representante en IMP-27-02. Irene propone presentar el seguro estimado como definitivo y firmar el poder después. Sara resuelve el caso con el equipo.

Paso 1. Separar lo verificado de lo supuesto

Dato	Situación	¿Se puede declarar así?
Precio, flete y bultos	Con factura, factura del flete y *packing list*	Sí
Seguro hasta Valencia	Solo una oferta de 200 €	No como dato definitivo: falta la póliza
Representación	Poder sin firmar	No: la agencia no puede actuar por cuenta de Nexo

Paso 2. La representación. Sin poder, la agencia no puede declarar por cuenta de Nexo; si lo hiciera, se consideraría que actúa en nombre propio. Sara prepara el poder de representación directa y lo firma quien tiene facultades en Nexo, antes del envío.

Paso 3. El seguro. Irene pide a la aseguradora la póliza o el certificado con el importe, el trayecto y las fechas. Si la cifra real no fuera 200 €, el valor en aduana cambiaría (sin seguro serían 21.000 € y 840 € de derechos), así que no se puede adivinar.

Paso 4. Plazos y alternativas. La mercancía se presenta el 15 de marzo y puede seguir en depósito temporal hasta el día 90, el domingo 13 de junio: hay tiempo. Nexo no tiene autorización para el uso habitual de declaraciones simplificadas; la aduana podría aceptar una de forma ocasional, pero con tanto margen lo prudente es completar los documentos. Si algún dato tardara, Sara consultaría a la aduana ese cauce y lo anotaría.

Paso 5. Validar y versionar. El jueves 11 llegan la póliza y el poder firmado. El viernes 12, Sara actualiza el expediente a la versión 2 (con la póliza, el poder y la factura v2 del proveedor, que solo corrige la descripción), Irene lo revisa y lo marca como *validado*. Solo entonces la agencia lo presenta.

RESULTADO

No se presentan valores estimados como definitivos. Se pide la evidencia del seguro y el poder de representación, se anota por qué no se usa una declaración simplificada y se valida el expediente antes del envío real.

Comprueba que lo has entendido. a) ¿Qué pasa si la agencia declara sin poder? b) ¿Por qué el depósito temporal da margen en este caso? c) ¿Quién valida el expediente antes del envío?

PRÁCTICA

La factura que cambió

Caso ficticio. Nexo prepara la declaración de otra compra, la importación B (un caso distinto de la compra B de la unidad 7). El expediente versión 1 tiene una factura de 9.000 € y un transporte hasta el lugar de entrada de 800 €, sin seguro. Antes de presentar, el proveedor envía una factura rectificativa por 9.300 €: había aplicado un precio unitario antiguo. El arancel hipotético es del 5 %.

Encargo. 1) Comprueba la causa de la rectificación y si la nueva factura sustituye a la anterior. 2) Actualiza la versión del expediente sin borrar la anterior. 3) Recalcula el valor en aduana y los derechos. 4) Indica qué datos y documentos cambian y quién debe validar la versión 2 antes de la declaración.

Plantilla GACI-P08 · Control de versiones del expediente de la importación B

Dato o requisito	Versión 1	Versión 2	Evidencia y responsable
Factura del proveedor			
Transporte hasta la entrada			
Valor en aduana			
Derechos (5 %)			
Causa del cambio			
Estado del expediente			

Lista de cotejo

☐ La versión 1 se conserva.
☐ La factura rectificativa está identificada y fechada.
☐ El valor y los derechos están recalculados.
☐ Otra persona valida la versión 2 antes de presentar.

LECTURA Y DEBATE

Un levante que no era



Relato ficticio. Martes 16 de marzo, a media mañana. En el tablero del expediente de IMP-27-02 alguien ha escrito: «Estado: levante recibido». Leo lo ve desde el muelle y llama al transportista para que recoja el contenedor en Valencia esa misma tarde.

Sara, antes de confirmar nada, abre la carpeta del expediente. Lo que hay es un acuse de recepción de la declaración, no un levante. Al revisar el resto, encuentra dos cosas más: en el sistema de la agencia, el poder de representación figura como «sin firmar», aunque Nexo lo firmó el jueves; y la factura adjunta es la versión 1, no la factura v2, que corregía la descripción de la mercancía.

A las doce llega un correo de la agencia: la aduana ha pedido la póliza del seguro y la factura. Leo espera junto a los bultos del muelle, con el camión de otra operación a medio cargar, y pregunta si anula la recogida. Irene quiere saber si eso cambia el pago de los derechos.

El equipo debe decidir: dejar el estado como está y «arreglarlo luego», o registrar la incidencia, asignar quién la resuelve y explicar a todos qué plazo puede verse afectado. Omar prepara un mensaje para el cliente que espera las lámparas: separa lo confirmado (la mercancía está en Valencia, la declaración está presentada) de lo que aún necesita prueba (cuándo habrá levante).

Preguntas. 1) ¿Qué coste tendría dar por recibido un levante que no existe? 2) ¿Qué evidencia mínima pedirías antes de mandar el camión? 3) ¿Cómo comunicarías el retraso al cliente sin afirmar hechos que no conoces?

APRENDE CON LA IA

Sara pregunta a un asistente de IA: «Tengo el acuse de recepción de una declaración de importación. ¿Puedo retirar ya la mercancía?». Esta es la respuesta:

RESPUESTA DE LA IA

«Sí. El acuse de recepción equivale al levante, así que puedes retirar la mercancía. Con el número EORI de tu empresa, la agencia ya puede declarar en tu nombre sin más papeles. Si te falta el certificado del seguro, declara una cifra aproximada y se corrige después. Y una vez dado el levante, la aduana ya no puede revisar la operación.»

Tu tarea. Localiza los cuatro errores, explícalos con lo que has aprendido en la unidad y escribe una respuesta profesional corregida. No escribas datos reales de empresas ni documentos en un asistente de IA.

ACTIVIDADES FINALES

Comprueba

14. Enumera los cinco bloques de la lista previa a la llegada y di a qué fila o filas de la Ficha 1 corresponde cada uno.
15. ¿Qué diferencia hay entre presentación en aduana y declaración en aduana?
16. ¿Cuánto tiempo puede estar una mercancía en depósito temporal y qué debe pasar antes?
17. ¿Impide el levante que la aduana revise después la operación? Justifícalo.

Aplica

18. Prepara el expediente H1 didáctico de IMP-27-02 en una hoja de cálculo: grupo de datos, dato, valor, documento, responsable y estado. Señala qué decisiones dependen de otra persona o documento.
19. Diseña un tablero de estados (borrador, validado, presentado, admitido, con levante, cerrado) e indica qué evidencia permite pasar de uno a otro.
20. Redacta la comunicación de Sara a la agencia con la póliza y el poder firmados, indicando la versión del expediente.
21. Prepara la lista de cierre de IMP-27-02 con las cuatro conciliaciones del apartado 8.5 y la evidencia de cada una.

Investiga

22. Localiza en la sede electrónica de la Agencia Tributaria la guía vigente de la declaración de importación. Anota el organismo, la fecha o versión, a qué declaraciones se aplica y un dato que pida sobre el valor. Compáralo con el Documento 1 y explica si obliga a cambiar algo.
23. Busca en la web de la Agencia Tributaria cómo se consulta el estado de una declaración (acuse, admisión, levante). Anota la página y la fecha de consulta.

TU EXPEDIENTE AVANZA · PASO 8 · EXPEDIENTE H1 DIDÁCTICO

Prepara el expediente de la declaración de importación de tu operación con validación y estados. Incluye OperaciónID, versión, responsable, decisión, evidencia de cada dato y siguiente paso. Coordina los importes, la moneda y las fechas con la hoja de liquidación de la unidad 7.

Comprueba tu expediente: cada dato tiene documento; el poder de representación está firmado; el estado coincide con la última evidencia; las versiones anteriores se conservan.

☐ Hecho ☐ Revisado ☐ Guardado

OJO PROFESIONAL

Documento: hoja de estado del expediente de IMP-27-02

Documento ficticio, actualizado por un compañero de la agencia el 16/3/2027. Sara lo revisa antes de mandar el camión a Valencia. Contiene **cinco errores**.

N.º	Casilla	Contenido
1	OperaciónID	IMP-27-02
2	Declarante y representante	Nexo Comercio · agencia de aduanas, representación directa · poder: sin firmar
3	Factura adjunta	Versión 1, de 19/2/2027 (existe una factura v2 que corrige la descripción)
4	Valor en aduana	21.200,00 €
5	Seguro hasta Valencia	200,00 € (estimado, sin póliza)
6	Bultos declarados	50 cajas
7	Estado	Levante recibido (documento disponible: acuse de recepción)
8	Archivo	Borrar las versiones anteriores al cerrar el expediente

Encargo. Señala los cinco errores, explica cada uno y propón la corrección. Para cada error indica la consecuencia si no se corrige, la evidencia que lo resuelve y la persona que debe emitir o autorizar el cambio. No alteres documentos de terceros: pide la corrección a quien los emite.

N.º	Línea	Por qué es un error	Corrección
1			
2			
3			
4			
5			

AUTOEVALUACIÓN

1. El número EORI de Nexo...
a) la identifica ante las aduanas de la UE.
b) sustituye a las licencias de importación.
c) autoriza a la agencia a declarar por ella.

2. En la representación directa, el representante actúa...
a) en nombre propio y por cuenta propia.
b) en nombre propio y por cuenta de Nexo.
c) en nombre y por cuenta de Nexo.

3. Si alguien declara como representante sin poder...
a) se considera que actúa en nombre propio y por cuenta propia.
b) la declaración es válida igualmente.
c) la aduana firma por él.

4. El orden correcto es...
a) declaración, llegada, presentación.
b) levante, llegada, declaración.
c) llegada, presentación y depósito temporal, declaración y levante.

5. Una mercancía presentada el 15/3/2027 puede seguir en depósito temporal hasta...
a) el 15/4/2027.
b) el 13/6/2027 (día 90, domingo).
c) sin límite.

6. El dato «transporte y seguro hasta la entrada» se prueba con...
a) el *packing list*.
b) el EORI.
c) la factura del flete y la póliza.

7. Si a Nexo le falta un dato y no tiene autorización para declaraciones simplificadas...
a) declara una cifra aproximada.
b) consigue el documento o consulta a la aduana el cauce admisible.
c) deja la casilla en blanco.

8. El acuse de recepción de una declaración...
a) solo indica que la declaración ha llegado.
b) equivale al levante.
c) cierra el expediente.

9. Después del levante...
a) la aduana ya no puede revisar nada.
b) se borra el expediente.
c) la aduana puede hacer controles posteriores.

10. Nexo debe conservar el expediente de una declaración admitida en 2027 al menos hasta...
a) el 31/12/2027.
b) el 31/12/2030.
c) la fecha del levante.

Ya sé...

- ☐ preparar una lista previa a la llegada con operador, representación, documentos y controles.
- ☐ distinguir llegada, presentación, depósito temporal y régimen.
- ☐ organizar los datos de una declaración con su documento y su estado.
- ☐ diferenciar acuse, admisión y levante, y responder a una petición de la aduana.
- ☐ conciliar y cerrar el expediente de una importación con sus incidencias.



UNIDAD 9

Exportación y regímenes especiales

Bloque 3 · Gestión aduanera

EN ESTA UNIDAD APRENDERÁS A…

- Preparar la salida de una exportación: exportador, representante, restricciones y datos de la declaración.
- Distinguir la admisión, el levante y la salida efectiva, y hacer el seguimiento de la confirmación de salida.
- Diferenciar el tránsito y el depósito aduanero del despacho a libre práctica.
- Reconocer la importación temporal, el destino final y el perfeccionamiento activo y pasivo.
- Elegir un régimen especial y controlar su plazo, su garantía y su ultimación.

SITUACIÓN DE PARTIDA

Jueves 11 de marzo de 2027. Los 1.000 organizadores de EXP-27-01 salieron del muelle 2 el lunes 8 de marzo. Sara abre el expediente y ve dos estados: «declaración admitida» y «levante concedido». Falta uno: la **confirmación de salida**. Irene la necesita para justificar que la venta a Atlas Office no lleva IVA, y Leo no sabe si el avión salió ese día o más tarde.

Ese mismo día Omar trae otra noticia: Kora Desk, un cliente de Canadá (ficticio), quiere enviar 50 sillas de oficina con el mecanismo de elevación averiado para que el taller del almacén de Nexo las repare y se las devuelva. Las sillas no se van a vender en la Unión: entran, se reparan y vuelven a salir.

- ¿Puede Sara cerrar EXP-27-01 con la declaración admitida?
- ¿Hay que pagar aranceles e IVA por unas sillas que solo vienen a repararse?

Al terminar la unidad prepararás el expediente de salida y un cuadro comparativo de regímenes.

PARA EMPEZAR

1. ¿Qué información falta para cerrar la exportación de EXP-27-01?
2. ¿Qué documento permitiría comprobar que la mercancía ha salido de la Unión?
3. ¿Qué podría pasar si Nexo cerrara el expediente sin esa prueba?
4. ¿Crees que una mercancía que entra solo para repararse debe pagar lo mismo que una que se vende aquí?



Preparar la salida

9.1



Salida efectiva

9.2



Tránsito y depósito

9.3



Usos y transformación

9.4



Elegir y ultimar

9.5

9.1 Preparar la salida

Una exportación empieza mucho antes de que el camión salga del muelle: hay que saber quién exporta, quién declara y con qué datos.

Qué es exportar. Para la aduana, **exportar** es incluir mercancías de la Unión en el régimen de exportación para que salgan del territorio aduanero. EXP-27-01 lo es: los organizadores viajan de Madrid a Nueva York. Vender a Lyon no es exportar: la mercancía no sale del territorio aduanero (unidad 10).

Quién es quién. Cada persona deja una huella distinta en el expediente:

- El **exportador** es la persona establecida en la Unión que tiene el contrato con el comprador de fuera y decide que la mercancía salga. Suele ser el vendedor, pero no siempre. En EXP-27-01 es Nexo.
- El **declarante** es quien presenta la declaración en aduana o la persona en cuyo nombre se presenta.
- El **representante aduanero** actúa por cuenta de otro. La representación puede ser **directa** (en nombre y por cuenta del exportador) o **indirecta** (en nombre propio, pero por cuenta del exportador). Necesita un poder de representación, y la aduana puede pedirle que lo acredite.
- El **transportista** saca la mercancía del territorio aduanero. Con FCA lo contrata el comprador.

LA NORMA DICE

Reglamento (UE) n.º 952/2013, código aduanero de la Unión (9 de octubre de 2013), art. 18.1: «Esta representación podrá ser directa, en cuyo caso el representante aduanero actuará en nombre y por cuenta de otra persona, o indirecta, en cuyo caso actuará en su propio nombre pero por cuenta de otra persona». Art. 269.1: «Las mercancías de la Unión que vayan a salir del territorio aduanero de la Unión se incluirán en el régimen de exportación». Consulta la versión vigente.

Quién hace los trámites con FCA. Con FCA (Incoterms® 2020) el vendedor se encarga de los trámites de exportación, aunque el avión lo contrate el comprador. Nexo declara a través de **Aduanas Meseta, S.L.** (representante aduanero ficticio), en representación directa, con un poder firmado por quien representa legalmente a Nexo; Sara lo archiva en el expediente.

Ficha 1 · Personas de la salida de EXP-27-01

(ficticia)

Papel	Quién	Qué aporta al expediente
Exportador	Nexo Comercio, S.L.	EORI: código de ejemplo (ficticio); factura y packing list
Representante	Aduanas Meseta, S.L.	Poder de representación directa otorgado por Nexo
Transportista	Compañía aérea del transitario	Documento de transporte aéreo (AWB)

Papel	Quién	Qué aporta al expediente
Aduana de exportación	Aduana de Madrid	Admisión y levante de la declaración
Aduana de salida	Aduana del aeropuerto de Madrid	Confirmación de la salida

Restricciones antes de declarar. Sara verifica primero que la mercancía no está sujeta a una prohibición o una restricción a la salida: productos de doble uso, sanciones a un país o a una persona, bienes culturales o especies protegidas. Con el código de la mercancía, el cliente y el destino, no encuentra ninguna (comprobación ficticia) y anota «sin restricciones» con fecha y fuente.

Los datos de la declaración. Cada casilla sale de un documento del expediente.

Ficha 2 · Datos de la declaración de exportación de EXP-27-01

(ficticia)

Dato	Valor	Fuente
Exportador y representante	Nexo · Aduanas Meseta (directa)	Ficha 1 y poder
Destinatario y país de destino	Atlas Office · Estados Unidos	Contrato
Mercancía y código	Organizadores · código de la ficha de clasificación	Ficha de clasificación (unidad 5)
Origen	El de la ficha de origen	Ficha de origen (unidad 6)
Bultos y pesos	100 cajas · 500 kg netos · 550 kg brutos	Packing list
Valor de la factura	110.000 USD	Factura FACT-EXP-27-01
Condición de entrega	FCA almacén Nexo, muelle 2, Madrid	Contrato, Incoterms® 2020

AES: la exportación es electrónica. La declaración de exportación se presenta y se sigue en **AES**, el sistema electrónico de exportación de la Unión. Cada declaración recibe un **MRN** (número de referencia del movimiento) que acompaña a la mercancía hasta la aduana de salida. Cada cambio de estado llega en un mensaje que alguien de Nexo debe leer. La declaración hace también de declaración previa a la salida (análisis de riesgos): por eso se presenta antes de que la mercancía salga.

La prueba de salida no es una factura. Para que la venta a Atlas Office no lleve IVA español (exportación exenta), Nexo conserva la prueba de la **salida efectiva**: la confirmación de salida, con el documento de transporte.

CLAVE · VENTA, TRANSPORTE Y SALIDA

Tres hechos, tres pruebas. La **factura** prueba la venta; el **documento de transporte** prueba que alguien se hizo cargo de la mercancía; la **confirmación de salida** prueba que salió del territorio aduanero de la Unión.

ACTIVIDADES

1. Identifica las evidencias que debe contener el expediente de EXP-27-01 antes de darlo por cerrado e indica qué hecho prueba cada una.
2. Explica por qué Nexo presenta la declaración de exportación aunque el transporte aéreo lo contrate Atlas Office.
3. El 5 de marzo Atlas Office propuso ampliar el pedido a 1.100 unidades. La propuesta no está aceptada. ¿Cuántas unidades y qué valor debe llevar la declaración? Justifícalo.

9.2 Declaración y salida efectiva

Admitida, con levante y salida confirmada son tres estados distintos. Solo el último cierra la salida.

Tres hitos que no hay que confundir. Cuando Aduanas Meseta presenta la declaración, la aduana la **admite** si está completa y la mercancía se ha presentado. Después concede el **levante**: autoriza que la mercancía siga su camino. Pero la mercancía todavía está en Madrid. La **salida** solo se confirma cuando la aduana de salida comprueba que la mercancía ha abandonado el territorio aduanero de la Unión.

Tabla 1 · Hitos de la salida de EXP-27-01

Hito	Qué significa	Evidencia	Fecha
Admisión	La declaración cumple los requisitos	Mensaje de admisión con el MRN	8/3/2027
Levante para exportación	La mercancía puede ir a la aduana de salida	Mensaje de levante	8/3/2027
Salida confirmada	La mercancía ha salido de la Unión	Mensaje de confirmación de salida	pendiente



Por qué puede faltar la confirmación. El vuelo se retrasó, la carga fue en otro avión o el MRN no llegó a la aduana de salida. Se arregla con **seguimiento**, no esperando. Un expediente admitido y sin confirmación de salida está **abierto**.

Si la confirmación no llega, la aduana de exportación puede pedir a Nexo otras pruebas de la salida, como el AWB o la confirmación del transportista: por eso se guardan con la declaración.

ACTIVIDADES

4. Ordena los tres hitos de la salida de EXP-27-01 y explica qué evidencia corresponde a cada uno.

5. Redacta el correo que Leo envía al transitario de Atlas Office el 12 de marzo para conocer el vuelo y pedir la copia del AWB. No afirmes nada que no sepas.

9.3 Tránsito y depósito

Una mercancía puede moverse o esperar dentro de la Unión sin pagar todavía. Moverla o guardarla no es despacharla.

Mercancías de la Unión y mercancías no pertenecientes a la Unión. Las **mercancías de la Unión** circulan libremente. Las **no pertenecientes a la Unión** han llegado de fuera, no se han despachado a libre práctica y siguen bajo vigilancia aduanera.

El tránsito. El **tránsito** permite mover mercancías de un punto a otro bajo control aduanero sin pagar en ese momento los derechos y el IVA. El **tránsito externo** sirve para mover mercancías no pertenecientes a la Unión dentro del territorio aduanero; el **tránsito interno**, para mover mercancías de la Unión que pasan por un país de fuera sin perder su estatuto. Se gestiona en el sistema electrónico NCTS y suele exigir una **garantía**. **Termina** cuando la mercancía y sus datos llegan a la aduana de destino; después la aduana lo **ultima**, al comprobar que los datos de partida y destino cuadran.

Ejemplo. Las sillas de Kora Desk llegan a Barcelona. Las 50 sillas viajan en barco hasta el puerto de Barcelona, pero Nexo quiere declararlas en Madrid, donde está el taller. La mercancía puede viajar de Barcelona a Madrid en **tránsito externo**: el camión sale precintado, con una garantía que aporta el titular del tránsito; el tránsito termina al presentar las sillas en la aduana de Madrid, que lo ultima tras cotejar los datos.

El depósito aduanero. El **depósito aduanero** permite almacenar mercancías no pertenecientes a la Unión en instalaciones autorizadas, sin pagar aranceles ni IVA mientras están allí. El plazo de permanencia no está limitado, salvo casos excepcionales. Un depósito puede ser **público** (para cualquier persona) o **privado** (para el titular de la autorización).

Almacenar no es despachar. Una mercancía en depósito sigue siendo no perteneciente a la Unión: no se puede vender en el mercado interior como si estuviera despachada. Los derechos y el IVA quedan en suspenso: se pagan si la mercancía se **despacha a libre práctica**; si se reexporta en regla, no se pagan.

Ejemplo resuelto. IMP-27-02 en un depósito aduanero. Supón que la compra IMP-27-02 (valor en aduana 21.200 €) entra en un depósito aduanero de Madrid en lugar de despacharse a la llegada. Lo que se paga depende del momento.

IMP-27-02 en el depósito, momento a momento

Momento	Estatuto de la mercancía	Qué se paga
Entrada en el depósito	No perteneciente a la Unión	Nada (régimen especial)
Permanencia en el depósito	No perteneciente a la Unión	Nada, mientras se cumplan las condiciones
Despacho a libre práctica	Pasa a ser de la Unión	Derechos: 848 € (4 % supuesto). IVA: (21.200 + 848 + 500 de transporte hasta Madrid) × 21 % = 4.735,08 €

Tabla 2 · Almacenar, mover o despachar

Pregunta	Tránsito externo	Depósito aduanero	Libre práctica
¿Para qué sirve?	Mover bajo control	Guardar bajo control	Usar y vender en la UE
¿Se pagan derechos e IVA?	No, por ahora	No, por ahora	Sí
¿Estatuto?	No de la Unión	No de la Unión	De la Unión
¿Garantía?	Normalmente sí	Según la autorización	Solo si se aplaza el pago
¿Cómo termina?	Llegada a destino y cotejo de datos	Otro régimen o reexportación	Es el final del trámite

EN TU SECTOR

Logística: los depósitos aduaneros guardan mercancía de varios clientes.
Comercio: un distribuidor o una fábrica despachan solo lo que van usando.
Ferias: el material del estand entra en importación temporal y sale al cerrar.

ACTIVIDADES

6. Distingue almacenar de despachar con el ejemplo de IMP-27-02: ¿qué cambia en la mercancía y en los pagos cuando sale del depósito a libre práctica?
7. Las sillas de Kora Desk llegan a Barcelona y se declaran en Madrid. Indica el régimen del viaje, quién debe aportar la garantía y cuándo termina ese régimen.

9.4 Usos específicos y transformación

Algunas mercancías entran solo para usarse un tiempo o transformarse y volver a salir. Para eso hay regímenes especiales, casi todos con autorización.

Tabla 3 · Regímenes especiales del código aduanero

Categoría	Régimen	Para qué sirve
Tránsito	Externo e interno	Mover mercancías bajo control aduanero
Depósito	Depósito aduanero y zona franca	Almacenar sin pagar todavía

Categoría	Régimen	Para qué sirve
Destinos especiales	Importación temporal	Usar mercancía de fuera y reexportarla sin cambios
Destinos especiales	Destino final	Pagar menos por un uso concreto controlado
Perfeccionamiento	Activo	Transformar o reparar mercancía de fuera y reexportarla
Perfeccionamiento	Pasivo	Sacar mercancía de la Unión para transformarla fuera

Cuatro categorías, casi siempre con autorización. El código agrupa así los regímenes especiales (art. 210). El perfeccionamiento, la importación temporal y el destino final exigen autorización; el depósito aduanero, para explotar el almacén (art. 211).

Importación temporal. Sirve para usar en la Unión mercancía de fuera y reexportarla **sin cambios**, salvo el desgaste normal (maquinaria de una obra, material de una feria). El titular suele estar establecido fuera de la Unión y el plazo máximo general es de 24 meses.

Destino final. Permite despachar a libre práctica con un arancel reducido o nulo por un uso concreto, por ejemplo piezas para montar en aeronaves. La aduana vigila que se cumpla ese uso y, si no se cumple, se pagan los derechos completos.

Perfeccionamiento activo. Permite que mercancía de fuera se transforme, se monte o **se repare** en la Unión sin pagar derechos ni IVA de importación, siempre que después salga o reciba otro destino previsto. La reparación cuenta como transformación.

Perfeccionamiento pasivo. Es el camino inverso: mercancía de la Unión que sale para repararse o transformarse fuera y vuelve con exención total o parcial de derechos.

CLAVE · «TRANSFORMACIÓN BAJO CONTROL ADUANERO» YA NO ES UN RÉGIMEN

El antiguo código comunitario tenía un régimen con ese nombre; el código de la Unión lo integró en el **perfeccionamiento activo**. Un documento que lo use como régimen independiente está desactualizado.

El caso de Kora Desk. Las sillas no son de la Unión y se van a **reparar** y reexpedir: se estudia el **perfeccionamiento activo**, con autorización previa.

ACTIVIDADES

8. Selecciona el régimen que hay que estudiar para las sillas de Kora Desk y explica por qué descartas la importación temporal.

9. Indica qué régimen estudiarías en cada caso: a) una empresa de Marruecos trae una grúa para una obra en Valencia y se la lleva al terminar; b) Nexo envía a Suiza una máquina propia para repararla allí; c) una fábrica recibe acero de fuera para cortarlo y venderlo transformado a un cliente de Turquía.

9.5 Elegir y ultimar

La ventaja de un régimen especial es pagar después o no pagar. Esa ventaja desaparece si no se cumple el plazo o el destino.

Cómo se elige un régimen. Responde a cinco preguntas: el régimen sale de las respuestas, no del modelo del año pasado.

Tabla 4 · Preguntas para elegir un régimen

Pregunta	Respuesta para las sillas de Kora Desk
¿Cuál es el estatuto de la mercancía?	No perteneciente a la Unión
¿Qué le va a pasar aquí?	Se repara (cambia su estado)
¿Va a volver a salir?	Sí, a Canadá
¿Quién será el titular y dónde está establecido?	Nexo, que repara las sillas y está establecida en la Unión (Madrid)
¿Cuánto tiempo hace falta?	Unas ocho semanas
Régimen que se estudia	Perfeccionamiento activo, con autorización

Ultimar es cerrar con prueba. Un régimen especial no termina solo: se **ultima** de una de las formas que fija la norma y **dentro de un plazo**, que en el perfeccionamiento activo fija la aduana en la autorización y puede prorrogarse si se pide a tiempo y con motivo.

LA NORMA DICE

Reglamento (UE) n.º 952/2013 (9 de octubre de 2013), art. 215.1: se ultima un régimen especial cuando las mercancías o los productos transformados «se incluyan en otro régimen aduanero posterior, hayan salido del territorio aduanero de la Unión, se hayan destruido sin producir residuos o se abandonen en favor del Estado». Art. 215.4: «dentro de un plazo determinado». Consulta la versión vigente.

Lo que está en juego. En perfeccionamiento activo los derechos y el IVA quedan en suspenso. Si el plazo vence sin ultimar el régimen ni pedir prórroga, puede nacer una deuda aduanera por incumplimiento; por eso la aduana puede pedir una **garantía**.

Ejemplo resuelto. La garantía de REP-27-04 (cifras supuestas). Valor en aduana de las 50 sillas: 15.000 €. Arancel supuesto del ejercicio: 4 %. IVA supuesto: 21 %.

Concepto	Cálculo	Importe
Derechos de importación	15.000 × 4 %	600,00 €
Base del IVA	15.000 + 600	15.600,00 €
IVA de importación	15.600 × 21 %	3.276,00 €
Total en suspenso	600 + 3.276	3.876,00 €

Es una estimación: la garantía la fija la aduana. Si las sillas se reexportan en plazo, no se pagan y la garantía se libera; si no, la aduana exige lo que corresponda.

Ficha 3 · Control de ultimación de REP-27-04

(ficticia)

Campo	Contenido
Régimen y autorización	Perfeccionamiento activo · número de autorización ficticio
Mercancía y cantidad	50 sillas de oficina de Kora Desk (Canadá)
Fecha de inclusión en el régimen	22/3/2027
Plazo de ultimación (según la autorización supuesta)	3 meses: hasta el 22/6/2027 (las ocho semanas de trabajo y un margen)
Garantía	3.876,00 € (supuesta)
Saldo	50 incluidas · 0 reexportadas · 50 pendientes
Documento de ultimación	Declaración de reexportación y confirmación de salida
Responsable y aviso	Leo (logística) · aviso a Sara el 1/6/2027



PARA SABER MÁS

El nuevo código aduanero.
El Reglamento (UE) 2026/2108, de 16 de septiembre de 2026, sustituirá al código de 2013 y se aplicará con carácter general desde el 21/9/2027 (art. 287). REP-27-04 se ultima antes y sigue el Reglamento n.º 952/2013: no mezcles artículos.
Salir para volver. Las muestras del cómic son mercancía de la Unión que sale solo para usarse fuera y volver sin cambios: no es perfeccionamiento pasivo, porque no se reparan ni se transforman. Salen con su declaración de exportación, que las identifica, y al volver se despachan como **mercancías de retorno**, sin derechos si vuelven en tres años (art. 203). Para ferias, muchos países admiten el **cuaderno ATA**.

ACTIVIDADES

10. Crea una ficha de control de fechas y cierre para un régimen especial con estos campos: régimen, autorización, fecha de inclusión, plazo, saldo, garantía y documento de ultimación. Toma como modelo la ficha 3 y añade una fecha de aviso previa al fin del plazo, como el 1/6/2027 de Leo.
11. Calcula la garantía de un perfeccionamiento activo con un valor en aduana de 12.000 €, un arancel supuesto del 4 % y un IVA supuesto del 21 %.
12. Dos de las 50 sillas no tienen arreglo y Kora Desk pide que se destruyan en Madrid. ¿Cómo afecta al saldo y a la ultimación? ¿Qué evidencia necesitarías?

CASO RESUELTO · PASO A PASO

Dos expedientes, dos controles

Caso ficticio. Viernes 12 de marzo de 2027. Sara tiene sobre la mesa dos asuntos: EXP-27-01 figura como admitida, sin confirmación de salida, y Kora Desk quiere enviar las 50 sillas para repararlas y reexportarlas (REP-27-04). Sara decide con Irene y Leo qué hacer con cada uno.

Paso 1. El estado real de EXP-27-01

Hito	Estado	Evidencia en el expediente
Admisión	Hecho (8/3)	Mensaje de admisión con el MRN
Levante para exportación	Hecho (8/3)	Mensaje de levante
Entrega al transportista	Hecho (8/3)	Albarán firmado en el muelle 2 y AWB
Salida confirmada	Pendiente	Ninguna todavía

Paso 2. El seguimiento de la salida. Leo pide al transitario el número de vuelo y la fecha real de salida; Sara pide a Aduanas Meseta el estado del MRN. El expediente sigue **abierto**: Irene no anota la exención del IVA como justificada hasta tener la prueba de salida. Irene separa además dos plazos: el banco necesita el AWB y los demás documentos del crédito antes del 23/3; la confirmación de salida la necesita la aduana y la justificación del IVA, no el banco.

Paso 3. El régimen de las sillas. Las sillas son mercancía no perteneciente a la Unión, se van a reparar y volverán a Canadá. Se estudia el **perfeccionamiento activo**: Nexo pide la autorización antes de que lleguen, prevé una garantía de 3.876 € (cifras supuestas) y fija con la aduana el plazo de ultimación.

Paso 4. Dos expedientes separados

Dato	EXP-27-01	REP-27-04
Tipo de operación	Exportación de mercancía de la Unión	Perfeccionamiento activo (reparación)
Qué falta	Confirmación de salida	Autorización y garantía
Responsable	Sara (con Leo)	Sara (autorización) y Leo (saldo)
Cierre	Salida confirmada y archivada	Reexportación dentro del plazo

RESULTADO

Dos expedientes con controles diferentes. EXP-27-01 sigue abierto hasta tener la confirmación de salida; REP-27-04 no empieza hasta tener la autorización de perfeccionamiento activo, la garantía y el plazo de ultimación anotado.

Comprueba que lo has entendido. a) ¿Por qué no basta el levante para cerrar EXP-27-01? b) ¿Qué pasaría con los 3.876 € si las sillas no salieran antes del fin del plazo?

PRÁCTICA

La máquina que va a la feria

Caso ficticio. Nexo ha comprado a un fabricante alemán una máquina de grabado láser para personalizar organizadores. Omar quiere llevarla a una feria de material de oficina en Toronto (Canadá), del 10 al 13 de mayo de 2027, para hacer demostraciones. La máquina vale 8.000 € y tiene número de serie. No se vende: debe volver a Madrid antes del 31 de mayo.

Encargo. 1) Indica el estatuto de la máquina y qué tipo de salida es. 2) Explica qué régimen o documento estudiarías para que salga y vuelva sin pagar derechos al regresar; comprueba si el país de la feria admite el cuaderno ATA para ferias. 3) Prepara el control de identificación y de retorno. 4) Explica qué cambia si un cliente compra la máquina en la feria.

Plantilla GACI-P09 · Salida temporal de la máquina

Dato o requisito	Evidencia o cálculo	Decisión / resultado
Datos de partida		
Estatuto de la máquina		
Régimen o documento que estudias		
Identificación de la máquina		
Plazo de retorno		
Resultado y control del retorno		

Lista de cotejo

☐ Has distinguido salida temporal y exportación definitiva.
☐ La máquina queda identificada (número de serie y descripción).
☐ Hay fecha límite de retorno y un responsable.
☐ Has explicado qué pasa si se vende.

LECTURA Y DEBATE

Antes de dar por cerrado el expediente



Relato ficticio. Es lunes por la mañana y Omar tiene prisa. Atlas Office ha preguntado si EXP-27-01 está cerrada, y Kora Desk quiere saber cuándo puede enviar las sillas. Omar ha preparado un resumen para responder a los dos.

Sara lo lee despacio. El registro dice: «declaración admitida = salida». Más abajo, en la ficha de las sillas: «reparación bajo transformación bajo control aduanero». Y la casilla de la fecha de ultimación está vacía. «Lo he copiado del modelo del año pasado», explica Omar.

Irene pide que nadie conteste todavía. «¿Qué condición sostiene cada frase? Si decimos que ha salido, tenemos que poder enseñarlo.» Leo recuerda que el transitario aún no ha mandado el vuelo definitivo.

El equipo tiene que elegir: cerrar ahora y contestar que todo está en orden, o registrar las incidencias, asignar quién las resuelve y explicar qué plazos pueden verse afectados. Omar reescribe el mensaje. Separa lo confirmado (admisión y levante del 8 de marzo) de lo que todavía necesita prueba (la salida), y propone a Kora Desk una fecha de envío posterior a la autorización.

Preguntas. 1) ¿Qué coste tendría cerrar EXP-27-01 demasiado pronto? 2) ¿Qué evidencia mínima pedirías antes de contestar a cada cliente? 3) ¿Cómo comunicarías la incidencia sin afirmar hechos que no conoces?

APRENDE CON LA IA

Irene pregunta a un asistente de IA cómo debe gestionar Nexo la salida de EXP-27-01 y la reparación de las sillas de Kora Desk. Esta es la respuesta:

RESPUESTA DE LA IA

«Cuando la aduana admite la declaración de exportación, la mercancía ya ha salido, así que podéis cerrar el expediente. Para las sillas, lo correcto es el régimen de transformación bajo control aduanero, que no necesita autorización. Como es una operación temporal, no tiene plazo: se cierra cuando las devolváis. Y para el IVA os basta la factura de venta como prueba de la exportación.»

Tu tarea. Localiza los errores de sus cuatro frases, explica cada uno con lo que has visto en la unidad y escribe una respuesta profesional corregida.

Ojo con la IA. No introduzcas en un asistente de IA datos personales ni documentos reales de clientes, MRN o autorizaciones.

ACTIVIDADES FINALES

Comprueba

13. Enumera las evidencias que tiene que tener EXP-27-01 para cerrar la salida y di quién aporta cada una.
14. Explica la diferencia entre levante para exportación y salida confirmada.
15. ¿Por qué un depósito aduanero no equivale a despachar a libre práctica?
16. Un compañero dice: «Si está en el depósito, ya es nuestra y la podemos vender en Lyon». Corrige la frase.

Aplica

17. Prepara un cuadro comparativo de regímenes con estas columnas: régimen, estatuto de la mercancía, para qué sirve, autorización, garantía, plazo y forma de ultimación. Incluye al menos tránsito externo, depósito aduanero, importación temporal, perfeccionamiento activo y perfeccionamiento pasivo.
18. Con los datos de EXP-27-01 y REP-27-04, señala tres decisiones que dependen de otra persona o de otro documento e indica de quién o de cuál.
19. Kora Desk reduce el envío a 30 sillas con un valor en aduana de 9.000 €. Recalcula la garantía con un arancel supuesto del 4 % y un IVA supuesto del 21 %, y explica qué campos de la ficha de ultimación cambian.

Investiga

20. Localiza en una fuente oficial (la sede electrónica de la Agencia Tributaria o el texto del código aduanero) una condición del perfeccionamiento activo o de la importación temporal. Registra el organismo, la fecha de consulta, el ámbito y la condición, y explica si obliga a cambiar algo del caso de Kora Desk.
21. Busca en la sede electrónica de la Agencia Tributaria qué información ofrece sobre la exportación electrónica (AES) y la confirmación de salida. Anota la fecha de consulta y un dato que te ayude a seguir EXP-27-01.

TU EXPEDIENTE AVANZA · PASO 9 · EXPEDIENTE AES Y CUADRO COMPARATIVO DE REGÍMENES

Prepara el expediente de salida de EXP-27-01 con la ficha de personas, los datos de la declaración y su fuente, los tres hitos y su evidencia, y la hoja de seguimiento de la salida. Añade el cuadro comparativo de regímenes (actividad 17) y la ficha de control de ultimación de REP-27-04.

Cada documento lleva OperaciónID, versión, responsable, decisión, evidencia y siguiente paso. Coordina importes, moneda y fechas con finanzas (exención del IVA) y con logística (vuelo y AWB).

Comprueba tu expediente: ningún estado figura como «salida confirmada» sin su mensaje; el régimen de las sillas tiene autorización, garantía y fecha de ultimación.

☐ Hecho ☐ Revisado ☐ Guardado

OJO PROFESIONAL

Documento: hoja de estado GACI-9-REV

Documento ficticio, preparado por Omar el 15/3/2027 y pendiente de revisión. Recoge el estado de las dos operaciones. Contiene **cinco errores**.

N.º	Campo	Contenido
1	OperaciónID	EXP-27-01
2	Unidades y valor declarados	1.100 organizadores · 121.000 USD
3	Estado de la salida	Salida confirmada (declaración admitida el 8/3/2027)
4	Prueba de salida para el IVA	Factura FACT-EXP-27-01
5	Representante	Aduanas Meseta, S.L., representación directa
6	OperaciónID	REP-27-04
7	Régimen de las sillas	Transformación bajo control aduanero
8	Garantía prevista	3.876,00 € (derechos e IVA supuestos)
9	Fecha límite de ultimación	(en blanco)

Encargo. Señala los cinco errores. Para cada uno completa una ficha con: el error, su consecuencia, la corrección que propones, la evidencia que la sostiene y la persona que debe emitir o autorizar el cambio. No alteres documentos de terceros ni simules firmas.

N.º	Línea	Por qué es un error	Corrección
1			
2			
3			
4			
5			

AUTOEVALUACIÓN

1. Con FCA, los trámites de exportación de EXP-27-01 los hace...
a) Atlas Office.
b) Nexo, como exportador.
c) la compañía aérea.

2. El orden correcto de los hitos es...
a) admisión, levante, salida confirmada.
b) levante, admisión, salida.
c) salida, admisión, levante.

3. Para justificar que la exportación no lleva IVA, Nexo necesita...
a) solo la factura.
b) el contrato firmado.
c) la prueba de la salida efectiva.

4. En la representación directa, el representante actúa...
a) en nombre y por cuenta del exportador.
b) en nombre propio y por cuenta ajena.
c) en nombre propio y por cuenta propia.

5. El tránsito externo sirve para...
a) vender en el mercado interior.
b) exportar sin declaración.
c) mover mercancía no perteneciente a la Unión bajo control.

6. Una mercancía en depósito aduanero...
a) ya es de la Unión.
b) sigue sin ser de la Unión hasta otro régimen.
c) paga el IVA al entrar.

7. Para reparar mercancía de fuera y reexportarla se estudia...
a) el perfeccionamiento activo.
b) la importación temporal.
c) el despacho a libre práctica.

8. «Transformación bajo control aduanero»...
a) es el régimen actual de reparación.
b) es un tipo de tránsito.
c) está integrada en el perfeccionamiento activo.

9. Con valor 15.000 €, arancel supuesto 4 % e IVA 21 %, el total en suspenso es...
a) 3.276 €.
b) 3.876 €.
c) 600 €.

10. Un régimen especial se ultima...
a) cuando se envía la declaración.
b) cuando lo decide el cliente.
c) dentro de un plazo y con una de las formas previstas.

Ya sé...

- ☐ preparar los datos y las personas de una declaración de exportación.
- ☐ distinguir admisión, levante y salida confirmada, y seguir una salida pendiente.
- ☐ diferenciar tránsito, depósito aduanero y despacho a libre práctica.
- ☐ elegir entre importación temporal, destino final y perfeccionamiento.
- ☐ controlar el plazo, la garantía y la ultimación de un régimen especial.
- ☐ separar en el expediente lo confirmado de lo que todavía necesita prueba.



UNIDAD 10

Operaciones intracomunitarias y control final

Bloque 4 · Operación intracomunitaria y cierre

EN ESTA UNIDAD APRENDERÁS A…

- Distinguir el circuito de una expedición intracomunitaria del de una exportación y reunir sus documentos.
- Comprobar el NIF-IVA del cliente y los requisitos de la exención del IVA, sin confundirlos con su solvencia.
- Decidir, flujo por flujo, si hay obligación de presentar Intrastat y desde qué mes.
- Preparar el calendario de Intrastat, del modelo 349 y del IVA, y corregir una declaración.
- Cerrar un expediente cuadrando sus datos y asignando cada pendiente.

SITUACIÓN DE PARTIDA

Lunes 10 de mayo de 2027. El viernes, Banco Horizonte abonó a Nexo los 110.000 USD de Atlas Office. Sara convoca al equipo para cerrar los expedientes y entregarlos a finanzas y cobros.

Antes de la reunión repasa el expediente de UE-26-03, la venta a un cliente de Lyon (ficticio) de octubre de 2026, y encuentra una nota de Omar: «¿Sumamos Lyon y Nueva York para Intrastat?».

- Irene quiere saber si el cliente de Lyon «está bien en VIES» significa que pagará;
- Leo pregunta qué documentos hacen falta si a Lyon no se va por aduana;
- Sara necesita un informe de cierre con lo que está hecho y lo que sigue abierto.

Al terminar prepararás el informe final del expediente para finanzas y cobros.

PARA EMPEZAR

1. ¿Qué documentos crees que necesita una venta a Lyon si no pasa por la aduana?
2. ¿Qué te dice que un cliente sea «válido» en una base de datos fiscal?
3. ¿Se pueden sumar las ventas a Lyon y a Nueva York para una misma declaración estadística?
4. ¿Qué consecuencia tendría cerrar un expediente con un pendiente que nadie tiene asignado?



Circuito intracomunitario

10.1



Identificación e IVA

10.2



Intrastat

10.3



Declarar y corregir

10.4



Cierre transversal

10.5

10.1 Circuito intracomunitario

Vender a Lyon no pasa por la aduana, pero no es vender en Madrid: cambian los documentos, el IVA y la estadística.

Cuatro palabras que no son sinónimos. En la Unión Europea, la mercancía de la Unión circula entre Estados miembros sin aduanas. Por eso, cuando Nexo vende a Lyon, no **exporta**: hace una **expedición**. Y cuando compra a un proveedor de Milán, no **importa**: hace una **introducción**. Exportar e importar se reservan para salir del territorio aduanero de la Unión o entrar en él.

Tabla 1 · Cuatro rutas, cuatro nombres

Ruta	Estatuto de la mercancía	Nombre de la operación	¿Aduana?
Madrid → Lyon	De la Unión	Expedición (entrega intracomunitaria)	No
Milán → Madrid	De la Unión	Introducción (adquisición intracomunitaria)	No
Madrid → Nueva York	De la Unión que sale	Exportación	Sí
Shanghái → Madrid	No perteneciente a la Unión	Importación	Sí

Lo que decide es el **estatuto** de la mercancía y el **territorio**, no el mapa.

Sin aduana no significa sin papeles. UE-26-03 no tiene declaración ni MRN, pero sí casi tantos documentos como EXP-27-01: prueban quién es el cliente, que la mercancía llegó a otro Estado y por qué no hay IVA español.



Expediente 1 · Documentos de UE-26-03 (ficticio)

Documento	Emisor	Qué prueba
Pedido del cliente	Cliente de Lyon	Qué se vende, a qué precio y en qué condiciones
Factura sin IVA español	Nexo	La venta y la referencia a la exención
Comprobación del NIF-IVA	Nexo (VIES)	Que el cliente está identificado en Francia

Documento	Emisor	Qué prueba
Carta de porte por carretera (CMR)	Transportista	Que la mercancía viajó de Madrid a Lyon
Recepción firmada	Cliente de Lyon	Que la mercancía llegó a destino
Registro en el modelo 349 e Intrastat	Nexo	La declaración fiscal y la estadística

Ejemplo. Exportación y expedición, lado a lado

Control	EXP-27-01 (Nueva York)	UE-26-03 (Lyon)
Aduana y declaración	Sí: exportación en AES	No
Prueba clave	Confirmación de salida	Prueba de llegada a Francia
IVA de la venta	Exenta por exportación	Exenta por entrega intracomunitaria
Declaración informativa	No va al modelo 349	Va al modelo 349
Estadística	Sale de la declaración aduanera	Intrastat, si se supera el umbral

En la exportación la prueba de salida la da la aduana; en la expedición la reúne Nexo con documentos del transportista y del cliente.

Documento 1 · Factura de UE-26-03

(ficticia)

Campo	Contenido
Emisor	Nexo Comercio, S.L. · NIF: código de ejemplo (ficticio)
Destinatario	Cliente de Lyon · NIF-IVA: FR + código de ejemplo (ficticio)
Fecha de factura	20/10/2026, el mismo día que sale el camión
Base imponible	20.000,00 €
IVA	0,00 € · «Entrega intracomunitaria exenta, art. 25 de la Ley del IVA»
Transporte	Por carretera, Madrid → Lyon (CMR)

CLAVE · MISMO PRODUCTO, OTRO CIRCUITO

Los organizadores son los mismos. Lo que cambia el expediente es **adónde** van: fuera de la Unión hay aduana; dentro hay identificación del cliente, prueba del transporte, modelo 349 y, según el volumen, Intrastat.

ACTIVIDADES

1. Enumera los documentos que siguen siendo necesarios en UE-26-03 aunque no haya aduana y explica qué prueba cada uno.
2. Clasifica estas rutas y di si hay aduana: a) Nexo compra a un proveedor de Oporto; b) Nexo vende a un cliente de Toronto; c) Nexo compra organizadores fabricados en Vietnam que llegan a Valencia en barco.
3. Leo dice: «Si el camión no pasa por aduana, no hace falta guardar el CMR». Corrige la frase.

10.2 Identificación e IVA

Que el número de IVA del cliente sea válido es una condición de la exención. No dice nada de si el cliente pagará.

Por qué la factura a Lyon no lleva IVA español. La venta de UE-26-03 es una **entrega intracomunitaria de bienes**: Nexo vende a una empresa de otro Estado miembro y la mercancía viaja de España a Francia. La ley del IVA la declara **exenta** si se cumplen todos los requisitos. El cliente francés liquidará el IVA en Francia como **adquisición intracomunitaria**. La exención no se presume por el domicilio del cliente: se justifica con pruebas.

LA NORMA DICE

Ley 37/1992, del Impuesto sobre el Valor Añadido (28 de diciembre de 1992), art. 25. Uno: están exentas las entregas de bienes transportados a otro Estado miembro cuando el adquirente «disponga de un número de identificación a efectos del Impuesto sobre el Valor Añadido asignado por un Estado miembro distinto del Reino de España, que haya comunicado dicho número de identificación fiscal al vendedor». La exención queda condicionada a que el vendedor incluya la operación en la declaración recapitulativa (modelo 349); la Directiva 2006/112/CE (art. 138.1 bis) la mantiene si el vendedor justifica debidamente el fallo. Consulta la versión vigente.

Tres requisitos, tres pruebas

Requisito de la exención	Prueba en el expediente de UE-26-03
El cliente tiene NIF-IVA de otro Estado y lo ha comunicado	Pedido con el NIF-IVA y consulta en VIES con fecha
La mercancía se transporta a otro Estado miembro	CMR y recepción firmada en Lyon (u otras pruebas admitidas)
La operación figura en el modelo 349	349 del mes del devengo: octubre (factura del 20/10)

VIES: qué comprueba. VIES es el sistema de la Comisión Europea para comprobar si un número de IVA de otro Estado miembro está **activo** para operaciones intracomunitarias. Sara lo consulta antes de facturar y guarda el justificante con la fecha. En UE-26-03, la consulta del NIF-IVA del cliente de Lyon se hace y se archiva antes de emitir la factura del 20/10/2026.

Lo que VIES no comprueba. Un número válido no dice si el cliente es solvente, si paga a tiempo ni cuánto crédito se le puede conceder. Eso es otra comprobación, con otras fuentes: informes comerciales, historial de pagos, límite de riesgo o seguro de crédito. La hace Irene, no Sara, y se archiva por separado, con su propia fecha.

Ejemplo. Qué pasa si falta un requisito. Si Nexo no pudiera probar el NIF-IVA del cliente, el transporte a Francia o la inclusión en el 349, la venta de UE-26-03 podría dejar de estar exenta y Nexo tendría que haber repercutido el IVA español: 20.000 × 21 % = 4.200 €. Por eso el NIF-IVA se comprueba **antes** de facturar, y las pruebas del transporte y el 349 se completan después, en su plazo.

ACTIVIDADES

4. Explica las dos comprobaciones separadas que hace Nexo antes de vender a crédito al cliente de Lyon: quién hace cada una, con qué fuente y qué decide.
5. La consulta en VIES de un cliente nuevo de Gante da «no válido». Omar quiere facturar igualmente sin IVA porque «es una empresa belga». ¿Qué le contestas?

10.3 Intrastat

Intrastat es una estadística, no un impuesto. Se decide flujo por flujo, con un umbral, y no es una declaración aduanera ni liquida derechos.

Qué es Intrastat. Como entre Estados miembros no hay aduanas, la estadística del comercio de mercancías entre ellos no puede salir de las declaraciones aduaneras. Se recoge con **Intrastat**: una declaración mensual que presentan las empresas que superan un umbral de volumen. En España la gestiona la Agencia Tributaria y la presentan los sujetos pasivos del IVA que intercambian mercancías desde el **territorio peninsular e Islas Baleares** con otros Estados miembros o con Irlanda del Norte.

Dos flujos separados. Intrastat distingue el flujo de **expedición** (salidas hacia otros Estados miembros) y el de **introducción** (llegadas desde ellos). La Agencia Tributaria los llama a veces «exportación» e «importación», pero no son operaciones aduaneras. La obligación se decide **por separado** para cada flujo: una empresa puede estar obligada en uno y no en el otro, y debe comprobarlo cada año.

Cuándo hay obligación. El umbral es de **400.000 €** por flujo y año natural. Se mira de dos maneras:

- si en el **año anterior** se alcanzó el umbral en ese flujo, se declara todo el año;
- si no, se va sumando **desde el 1 de enero**: la obligación nace en el **mes en que se alcanza** el umbral y sigue el resto del año y todo el año siguiente.

LA NORMA DICE

Agencia Tributaria, «Intrastat: obligación de presentar declaración y plazos de presentación» (página actualizada el 15/1/2024): se declara cuando el valor de los intercambios ha alcanzado «el umbral de exención anual (actualmente 400.000 euros)». «Esta obligación se establece de forma separada para los flujos de importación y exportación, por lo que podría estar obligado a presentar en un flujo pero no en el otro». Consulta la versión vigente.

Ejemplo resuelto. El umbral de UE-26-03

Mes de 2026	Expediciones acumuladas	Umbral alcanzado	Introducciones acumuladas
Hasta septiembre	390.000 €	No	80.000 €
Octubre (+20.000 €)	410.000 €	Sí: nace la obligación	80.000 €

En el flujo de **expedición**, Nexo está obligada desde **octubre de 2026**: declara octubre, noviembre y diciembre, y todo 2027. En el de **introducción**, con 80.000 €, no lo está por este dato. Sumar los dos flujos (490.000 €) sería un error: el umbral se mide en cada uno.

¿Y EXP-27-01? La venta a Nueva York no es un intercambio entre Estados miembros: no va en Intrastat. Su estadística sale de la declaración de exportación.

Qué datos lleva la declaración. Para cada operación, entre otros: Estado miembro de destino, NIF-IVA del cliente, código de la nomenclatura combinada (8 cifras), país de origen, naturaleza de la transacción, condiciones de entrega, modo de transporte, masa neta y valor. Muchos ya están en el expediente: salen de la ficha de clasificación, de la ficha de origen y de la factura.

Documento 2 · Línea de Intrastat de UE-26-03, octubre de 2026

(ficticia; extracto didáctico con algunos datos, no presentable)

Dato	Valor	Fuente en el expediente
Flujo y Estado miembro	Expedición · Francia	Factura y CMR
NIF-IVA del destinatario	FR + código de ejemplo (ficticio)	Consulta en VIES
Código de la mercancía (NC)	El de la ficha de clasificación	Ficha de clasificación
País de origen	El de la ficha de origen	Ficha de origen
Modo de transporte	Carretera	CMR
Masa neta	Según el packing list	Packing list
Valor	20.000 €	Factura

Quién la presenta y con qué base. La presenta la empresa obligada o un tercero en su nombre, por vía electrónica en la sede de la Agencia Tributaria. Se apoya en el Reglamento (UE) 2019/2152, de 27 de noviembre de 2019, de estadísticas empresariales europeas; las instrucciones prácticas (umbral, plazos y formato) pueden cambiar de un año a otro.

ACTIVIDADES

6. Suma 390.000 € y 20.000 €, decide qué flujo queda afectado, desde qué mes y por qué no se tienen en cuenta los 80.000 € de introducciones.
7. Explica por qué EXP-27-01 no se incluye en Intrastat.
8. En 2027 Nexo no expide nada a otros Estados miembros en agosto. ¿Tiene que presentar algo ese mes? Razónalo.

10.4 Declarar y corregir

Intrastat, el modelo 349 y el IVA miran la misma venta con fines distintos. Cada uno tiene su plazo, y ninguno sustituye a los otros.

Tres obligaciones, tres reglas. La venta a Lyon aparece en tres sitios distintos, y cada uno tiene su norma, su periodo y su plazo:

- **Intrastat** (estadística): mensual, hasta el **día 12** del mes siguiente; si cae en sábado, domingo o festivo (calendario de la Agencia Tributaria), el día hábil siguiente. Una vez obligado, se presenta también los meses **sin operaciones**.
- **Modelo 349** (declaración recapitulativa de operaciones intracomunitarias, fiscal): mensual con carácter general, en los **20 primeros días naturales** del mes siguiente; trimestral solo si no se superan 50.000 € (entregas y servicios intracomunitarios) en el trimestre ni en los cuatro anteriores. Julio, hasta el 20 de septiembre; el último periodo del año, en los 30 primeros días de enero. Si acaba en día inhábil, pasa al siguiente hábil.
- **IVA y contabilidad**: la factura se anota en el libro registro de facturas expedidas y la entrega exenta se declara en la autoliquidación del IVA (modelo 303) del periodo de Nexo, que liquida por meses (supuesto).

LA NORMA DICE

Real Decreto 1624/1992, Reglamento del IVA (29 de diciembre de 1992), art. 81.2.1.º: con carácter general, la declaración recapitulativa «deberá presentarse por cada mes natural durante los veinte primeros días naturales del mes inmediato siguiente». Consulta la versión vigente.

Calendario 1 · Obligaciones de UE-26-03 desde octubre de 2026

(ficticio)

Obligación	Periodo	Plazo	Responsable
Intrastat, expedición	Octubre 2026	Jueves 12/11/2026	Sara
Modelo 349	Octubre 2026	Viernes 20/11/2026	Sara
Intrastat, expedición	Noviembre 2026	Lunes 14/12/2026	Sara
Intrastat, expedición	Diciembre 2026	Martes 12/1/2027	Sara
IVA (modelo 303)	Octubre 2026	Lunes 30/11/2026	Irene

El 12/12/2026 es sábado: el Intrastat de noviembre vence el lunes 14. El 349 es mensual porque las entregas intracomunitarias de Nexo superaron 50.000 € en cada trimestre de 2026 (120.000, 140.000 y 130.000 € hasta septiembre).

Corregir sin borrar. Si después de presentar se descubre un error, se corrige como indiquen las instrucciones vigentes de cada declaración. La corrección del Intrastat no corrige el 349, ni al revés: se revisan las dos. Y en el expediente se conserva la versión original, la corregida, la fecha y el motivo.

Presentar tarde o mal puede acarrear sanciones: cada plazo tiene responsable.

Ejemplo. Una corrección en noviembre. El 25 de noviembre de 2026 Sara descubre que en el Intrastat de octubre la masa neta de UE-26-03 se tecleó en gramos. El valor (20.000 €) estaba bien, así que el 349 no cambia. Sara corrige el Intrastat, anota en el expediente la versión 1 y la 2, y comprueba que el packing coincide con la declaración corregida.

ACTIVIDADES

9. Diseña un calendario de noviembre de 2026 con las tres obligaciones de UE-26-03 separadas: estadística, fiscal y contable. Indica la regla de cada una.
10. Un compañero dice: «Ya presentamos Intrastat, así que el modelo 349 sobra». Explica por qué no.

10.5 Cierre transversal

Cada departamento ve su trozo del expediente. Solo al juntarlos aparecen los errores que nadie ve por separado.

Qué es cerrar. Cerrar un expediente no es archivarlo ni darlo por bueno porque el cliente haya pagado: es comprobar que todos sus datos **cuadran entre sí** y que cada cosa que sigue abierta tiene **responsable** y **siguiente acción**. Sara cuadra cinco cosas: unidades, moneda, fechas, documentos y cobro. Lo hace con los documentos originales delante, no con el resumen que cada departamento le ha enviado.

Tabla 2 · Conciliación de EXP-27-01 el 10 de mayo de 2027

Qué se cuadra	Contrato y crédito	Documentos	Resultado
Unidades	1.000	Factura 1.000 · packing 100 × 10 · AWB 100 bultos	Cuadra
Importe y moneda	110.000 USD	Factura 110.000 USD	Cuadra
Fecha de expedición	Última: 10/3	AWB: 8/3	Dentro del plazo
Presentación al banco	Hasta el 23/3	Documentos presentados el 11/3	Cuadra
Salida de la Unión	Prueba para el IVA	Confirmación de salida recibida el 12/3	Cuadra
Cobro	7/5/2027	Aviso de abono de 110.000 USD	Cuadra

Tabla 3 · Estado de las otras operaciones del año

Operación	Qué se comprueba	Evidencia	Estado
IMP-27-02	Derechos e IVA pagados: 5.583,08 €	Liquidación y justificante de pago	Cerrada
UE-26-03	Intrastat de octubre a diciembre y 349 de octubre	Justificantes de presentación	Cerrada
UE-26-03	Intrastat de 2027 (expedición)	Calendario mensual	Obligación en curso
REP-27-04	Reexportación de las 50 sillas	Declaración y confirmación de salida	Abierta

Los pendientes también se cierran. La conciliación sale limpia, pero el expediente no está terminado. Sara encuentra dos asuntos abiertos:

- **La propuesta de 1.100 unidades del 5 de marzo.** Nunca se aceptó, pero tampoco se contestó por escrito. El expediente debe decir qué pasó con ella.
- **REP-27-04.** Las sillas de Kora Desk siguen en perfeccionamiento activo hasta el 22 de junio de 2027: el régimen no se ha ultimado.

Informe 1 · Pendientes del cierre de mayo de 2027 (ficticio)

Pendiente	Impacto	Responsable	Siguiente acción y fecha
Propuesta de 1.100 u sin respuesta escrita	Atlas puede creer que sigue abierta	Omar	Contestar y archivar el cierre · 14/5
REP-27-04 sin ultimar	Garantía de 3.876 € comprometida	Leo	Reexportar y archivar la salida · antes del 22/6



La entrega a finanzas y cobros. El último paso es entregar el expediente a quien sigue trabajando con él. Irene recibe el importe cobrado, la fecha valor y la moneda; con el tipo de cambio aplicado y los gastos del banco calculará el resultado en euros de la financiación y la cobertura; el equipo de cobros recibe el crédito documentario con sus documentos y el aviso de abono. Cada uno firma que lo ha recibido: si no hay recibo, no hay entrega. El recibo de EXP-27-01 lista lo entregado (contrato, factura, packing list, AWB, confirmación de salida y aviso de abono), con la fecha de entrega y la firma de quien lo recibe. Entregar no es destruir: la aduana puede pedir los documentos de EXP-27-01 al menos hasta el 31/12/2030 (tres años desde el final del año de la declaración), y Hacienda, comprobar el IVA mientras no prescriba.

CLAVE · UN ASUNTO SIN DUEÑO ES UN OLVIDO

Cada asunto abierto lleva cuatro datos: qué es, qué impacto tiene, quién lo resuelve y qué hará y cuándo. Si falta uno, el pendiente no está controlado.

ACTIVIDADES

11. Redacta el informe de cierre de EXP-27-01 con las dos incidencias abiertas: descripción, impacto, responsable, fecha y evidencia que la cerrará.
12. En la conciliación, el AWB dice 110 bultos y el packing 100 cajas. ¿Qué haces antes de cerrar? ¿Quién debe corregir y con qué documento?
13. Explica por qué la conciliación la hace una persona que no ha preparado todos los documentos.

CASO RESUELTO · PASO A PASO

UE-26-03 frente a EXP-27-01

Caso ficticio. Lunes 2 de noviembre de 2026. Sara revisa la venta a Lyon de octubre (UE-26-03) y la prepara para que no se mezcle con la exportación a Atlas Office (EXP-27-01), que saldrá en marzo de 2027.

Paso 1. Los datos de partida

Dato	Valor	Fuente
Expediciones a otros Estados miembros, enero-septiembre 2026	390.000 €	Registro de expediciones depurado para Intrastat
Venta a Lyon, octubre 2026	20.000 €	Factura de UE-26-03
Introducciones 2026	80.000 €	Registro de introducciones depurado para Intrastat
Umbral Intrastat por flujo	400.000 €	Agencia Tributaria, consulta fechada

Paso 2. El umbral, flujo por flujo. Las cifras ya están depuradas con los criterios estadísticos: los libros registro del IVA son una fuente de partida, pero no todo lo que recogen cuenta para Intrastat. Expedición: 390.000 + 20.000 = 410.000 € en octubre. Alcanza el umbral: la obligación nace en **octubre de 2026**. Introducción: 80.000 €, no lo alcanza por este dato. No se suman los flujos.

Paso 3. El calendario. Intrastat de octubre hasta el jueves 12/11/2026; de noviembre, hasta el lunes 14/12; de diciembre, hasta el 12/1/2027; y todo 2027, también los meses sin operaciones. El modelo 349 de octubre, hasta el viernes 20/11/2026: en una entrega intracomunitaria el IVA se devenga el día 15 del mes siguiente al inicio del transporte, salvo que la factura se expida antes. La factura es del 20/10, así que la venta va en el 349 de octubre.

Paso 4. La exención. Sara comprueba que el expediente tiene la consulta de VIES con fecha, el CMR y la recepción firmada en Lyon, y que la factura menciona la exención. Irene revisa por separado el riesgo del cliente.

Paso 5. Separar EXP-27-01. La exportación a Nueva York no va en Intrastat ni en el 349. Su prueba es la confirmación de salida de la aduana, y su estadística sale de la declaración de exportación.

RESULTADO

Flujos y obligaciones separados. UE-26-03: Intrastat de expedición desde octubre de 2026, modelo 349 mensual y exención justificada con VIES, CMR y recepción. Introducción: sin obligación por este dato. EXP-27-01: fuera de Intrastat y del 349, con su propio expediente aduanero.

Comprueba que lo has entendido. a) ¿Qué cambiaría si en 2025 Nexo hubiera superado los 400.000 € en introducciones? b) ¿Por qué no se suman los 80.000 € de introducciones?

PRÁCTICA

El umbral de la empresa B

Caso ficticio. La empresa B, de Zaragoza, lleva en 2026 250.000 € en expediciones y 250.000 € en introducciones. En noviembre hace una expedición de 100.000 € a un cliente de Lisboa. El año anterior no estuvo obligada a presentar Intrastat en ningún flujo. Su responsable de administración dice: «Entre todo llevamos 600.000 €: ya estamos obligados».

Encargo. 1) Calcula el acumulado de cada flujo tras la expedición de noviembre. 2) Decide si hay obligación de Intrastat en cada flujo y desde cuándo. 3) Indica qué otras obligaciones tiene la venta a Lisboa aunque no haya Intrastat. 4) Explica qué dato cambiaría tu decisión.

Plantilla GACI-P10 · Decisión Intrastat de la empresa B

Dato o requisito	Evidencia o cálculo	Decisión / resultado
Datos de partida		
Acumulado de expedición		
Acumulado de introducción		
Condición determinante (umbral y año anterior)		
Otras obligaciones de la venta a Lisboa		
Resultado y control		

Lista de cotejo

☐ Has calculado cada flujo por separado.
☐ Has tenido en cuenta el año anterior.
☐ No has mezclado Intrastat con el IVA ni con el modelo 349.
☐ Has dicho qué dato cambiaría la decisión.

LECTURA Y DEBATE

La reunión de cierre



Relato ficticio. Es lunes 10 de mayo y en la sala hay un panel lleno de notas. Atlas Office ha pagado, y Omar quiere celebrarlo: «Expediente cerrado, ¿no?».

Sara ha traído un resumen que alguien preparó en noviembre para UE-26-03. Lo lee en voz alta: «Se suman los dos flujos para ver si se supera el umbral; el cliente está bien en VIES, así que es solvente; como presentamos Intrastat, el 349 no hace falta». Nadie dice nada durante unos segundos.

Irene pide comprobar qué condición sostiene cada frase. Leo busca los Intrastat de octubre a diciembre: están presentados. El 349 de octubre también. El resumen estaba mal, pero alguien hizo bien el trabajo.

Queda decidir qué hacer con el documento y con los dos pendientes de 2027. ¿Cerrar todo hoy y archivar, o registrar las incidencias, asignar quién las resuelve y explicar qué plazos pueden verse afectados? Omar se ofrece a escribir a Atlas sobre la propuesta de 1.100 unidades. Antes, Sara le pide que separe en el borrador lo confirmado de lo que todavía necesita prueba.

Preguntas. 1) ¿Qué coste tendría cerrar el expediente demasiado pronto? 2) ¿Qué evidencia mínima pedirías antes de dar por buena cada frase del resumen? 3) ¿Cómo comunicarías a Atlas Office la incidencia de las 1.100 unidades sin afirmar hechos que no conoces?

APRENDE CON LA IA

Omar pregunta a un asistente de IA qué obligaciones tiene Nexo por las ventas de 2026 a Lyon y por la exportación a Nueva York. Esta es la respuesta:

RESPUESTA DE LA IA

«Para saber si estáis obligados a Intrastat, sumad expediciones e introducciones: 410.000 + 80.000 = 490.000 €, así que declaráis los dos flujos. Como el cliente de Lyon es válido en VIES, es solvente y le podéis vender a crédito. Al presentar Intrastat ya no tenéis que presentar el modelo 349. Y la exportación a Nueva York también va en Intrastat, en el flujo de expedición.»

Tu tarea. Localiza los cuatro errores, contrástalos con los apartados de la unidad y reescribe una respuesta profesional.

Ojo con la IA. No introduzcas en un asistente de IA datos personales, números de IVA reales ni facturas de clientes.

ACTIVIDADES FINALES

Comprueba

14. Enumera los documentos que siguen siendo necesarios en una expedición intracomunitaria y qué prueba cada uno.
15. ¿Qué comprueba VIES y qué no comprueba?
16. ¿Por qué Intrastat se decide flujo por flujo?
17. Explica la diferencia entre una expedición y una introducción con un ejemplo de Nexo.

Aplica

18. Prepara el informe final de EXP-27-01 y su entrega a finanzas y cobros: estado de cada documento, conciliación, pendientes con responsable y recibo de entrega. Señala las decisiones que dependen de otra persona o documento.
19. La empresa B de la práctica hace en diciembre otra expedición de 60.000 €. Vuelve a decidir y prepara el calendario de sus declaraciones del mes de diciembre de 2026 (Intrastat y modelo 349, que presenta cada mes).
20. En enero de 2027 el cliente de Lyon devuelve organizadores por valor de 2.000 € de UE-26-03. Indica qué declaraciones y registros revisas (Intrastat, modelo 349, IVA y expediente), quién lo hace y cómo dejas constancia sin borrar la versión original.

Investiga

21. Localiza en la sede electrónica de la Agencia Tributaria las instrucciones vigentes de Intrastat o del modelo 349. Registra el organismo, la fecha de consulta, el ámbito y una condición sobre plazos o correcciones, y explica si obliga a cambiar el calendario de la actividad 9.

TU EXPEDIENTE AVANZA · PASO 10 · INFORME FINAL DE EXPEDIENTE Y ENTREGA A FINANZAS Y COBROS

Reúne en una carpeta los nueve pasos anteriores y revisa que cuentan la misma historia: 1) ficha de contexto; 2) base de datos e informe de excepciones; 3) informe de acceso al mercado; 4) contrato y matriz de documentos; 5) ficha de clasificación defendida; 6) ficha de origen; 7) hoja de liquidación de IMP-27-02; 8) expediente H1 didáctico; 9) expediente de salida y cuadro de regímenes.

Añade el informe final: conciliación de unidades, moneda, fechas, documentos y cobro de EXP-27-01; obligaciones de UE-26-03 (Intrastat, 349 e IVA); pendientes con responsable y siguiente acción; y el recibo de entrega a finanzas y cobros.

Comprueba tu expediente: cada paso tiene OperaciónID, versión, responsable, decisión, evidencia y siguiente paso; las cifras (110.000 USD, 1.000 u, 5.583,08 €, 410.000 €) coinciden en todos los documentos.

☐ Hecho ☐ Revisado ☐ Guardado

OJO PROFESIONAL

Documento: resumen de obligaciones GACI-10-REV

Documento ficticio, preparado en noviembre de 2026 y pendiente de revisión. Resume las obligaciones de UE-26-03. Contiene **cinco errores**.

N.º	Campo	Contenido
1	Operación	UE-26-03 · cliente de Lyon (Francia) · 20.000 €
2	Cálculo del umbral	410.000 (expedición) + 80.000 (introducción) = 490.000 €
3	Decisión Intrastat	Obligada en los dos flujos desde octubre de 2026
4	Plazo de Intrastat	Hasta el día 20 del mes siguiente
5	Comprobación del cliente	VIES: válido. Cliente solvente, sin límite de crédito
6	Modelo 349	No se presenta: lo sustituye Intrastat
7	Prueba del transporte	CMR y recepción firmada en Lyon
8	IVA de la factura	Sin IVA español: entrega intracomunitaria exenta

Encargo. Señala los cinco errores. Para cada uno completa una ficha con: el error, su consecuencia, la corrección que propones, la evidencia que la sostiene y la persona que debe emitir o autorizar el cambio. No alteres documentos de terceros ni simules firmas.

N.º	Línea	Por qué es un error	Corrección
1			
2			
3			
4			
5			

AUTOEVALUACIÓN

1. Una venta de Madrid a Lyon de mercancía de la Unión es...
a) una exportación.
b) una expedición.
c) una importación.

2. En una expedición intracomunitaria...
a) hay declaración de exportación.
b) no hay aduana, pero sí documentos que prueban cliente, transporte y exención.
c) no hace falta ningún documento.

3. La exención del IVA de una entrega intracomunitaria exige, entre otras cosas...
a) que el cliente tenga un NIF-IVA de otro Estado y lo comunique.
b) que el cliente sea solvente.
c) que se presente Intrastat.

4. Que el cliente sea válido en VIES significa que...
a) pagará.
b) está identificado a efectos del IVA.
c) no necesita factura.

5. El umbral de Intrastat se mide...
a) sumando expediciones e introducciones.
b) por cada flujo.
c) por cada cliente.

6. Con 390.000 € de expediciones hasta septiembre y 20.000 € en octubre, la obligación nace...
a) en enero.
b) en octubre.
c) en noviembre.

7. El Intrastat de octubre se presenta...
a) hasta el día 12 de noviembre.
b) hasta el día 20 de noviembre.
c) hasta el 31 de diciembre.

8. Intrastat y el modelo 349...
a) son la misma declaración.
b) son obligaciones distintas, con su norma y su plazo.
c) solo se presentan si hay aduana.

9. EXP-27-01 (venta a Nueva York)...
a) va en Intrastat.
b) va en el modelo 349.
c) no va en ninguna de las dos.

10. Un pendiente del cierre está controlado cuando tiene...
a) descripción, impacto, responsable y siguiente acción con fecha.
b) solo descripción.
c) una nota adhesiva en el panel.

Ya sé...

- ☐ distinguir expedición, introducción, exportación e importación.
- ☐ justificar la exención de una entrega intracomunitaria sin confundir identificación y solvencia.
- ☐ decidir flujo por flujo si hay obligación de Intrastat y desde qué mes.
- ☐ preparar el calendario de Intrastat, del modelo 349 y del IVA, y corregir sin borrar.
- ☐ cerrar un expediente cuadrando sus datos y asignando los pendientes.
- ☐ entregar el expediente completo a finanzas y cobros.

josesande.com