



B2.19 Importación y exportación

- Gestionar facturas, recibos y entrega de mercancías
- Negociar precios, descuentos y condiciones de pago
- Conocer la legislación nacional de importación

El consumo	<i>(Consumption)</i>	La mercancía internacional	<i>(International goods)</i>
La sociedad de consumo	<i>(Consumer society)</i>	El transporte de mercancías	<i>(Freight transport)</i>
La normativa europea	<i>(European regulations)</i>	El comercio internacional	<i>(International trade)</i>
La certificación de origen	<i>(Certificate of origin)</i>	El comercio exterior	<i>(Foreign trade)</i>
La factura proforma	<i>(Pro forma invoice)</i>	El comercio interior	<i>(Domestic trade)</i>
La tarifa de transporte	<i>(Transport tariff)</i>	La comercialización	<i>(Marketing)</i>
El arancel	<i>(Tariff)</i>	El representante	<i>(Representative)</i>
El régimen aduanero	<i>(Customs regime)</i>	Hacer una inversión	<i>(To make an investment)</i>
El despacho de aduana	<i>(Customs clearance)</i>	Pagar al contado	<i>(To pay in cash)</i>
Declarar mercancías	<i>(To declare goods)</i>	El comercio	<i>(Trade)</i>
La mercancía nacional	<i>(Domestic goods)</i>		

1. Scan the QR code to watch the video, or read the text. (QR: Audio)



Para introducir **mercancías** en la Unión Europea conviene estar inscrito en el registro de comercio exterior y disponer de un **número EORI**, asignado por la **autoridad aduanera**. Si falta, puede solicitarse a través de la Agencia Tributaria. *Especialmente* antes de cerrar una compra, hay que revisar las normas aplicables: determinados artículos pueden estar prohibidos o sujetos a controles. Identificar bien la **clasificación arancelaria** evita retrasos y costes en la aduana.

*To bring **goods** into the European Union, it is advisable to be registered in the foreign trade register and have an **EORI number**, assigned by the **customs authority**. If it is missing, it can be requested through the Tax Agency. Especially before finalizing a purchase, you must review the applicable regulations: certain items may be prohibited or subject to checks. Correctly identifying the **tariff classification** avoids delays and costs at customs.*

1. ¿Para qué sirve el número EORI en las operaciones de importación?
 - a. Para operar en la Unión Europea al realizar importaciones
 - b. Para pagar el IVA trimestral sin presentar declaraciones
 - c. Para solicitar descuentos en el transporte marítimo
 - d. Para sustituir el código arancelario del producto
2. ¿Qué entidad puede asignar el número EORI a empresas o particulares?
 - a. La empresa de transporte internacional
 - b. La Agencia Tributaria
 - c. La cámara de comercio provincial
 - d. La autoridad aduanera

1-a 2-d



2. Grammar: Focalisers: particularmente, especialmente...

Focalizers are adverbs that reinforce an idea.

Focalizador	Ejemplo
Particularmente	Nos dirigimos particularmente al comercio internacional con América Latina. <i>(We focus particularly on international trade with Latin America.)</i>
Especialmente	La tarifa es especialmente competitiva para el transporte marítimo. <i>(The rate is especially competitive for maritime transport.)</i>
Totalmente	Estamos totalmente preparados para el despacho de aduana. <i>(We are fully prepared for customs clearance.)</i>
Realmente	La factura proforma es realmente útil para negociar el precio. <i>(The proforma invoice is really useful for negotiating the price.)</i>
Verdaderamente	El régimen aduanero es verdaderamente complejo en este país. <i>(The customs regime is truly complex in this country.)</i>
Precisamente	Necesitamos precisamente esa certificación de origen. <i>(We need exactly that certificate of origin.)</i>
Ligeramente	El arancel aumentó ligeramente este trimestre. <i>(The tariff increased slightly this quarter.)</i>
Absolutamente	Este documento es absolutamente obligatorio para exportar. <i>(This document is absolutely mandatory for exporting.)</i>

Some very common combinations are -> totalmente de acuerdo, realmente bueno, verdaderamente bien.

- Nos dirigimos _____ a las pymes que importan desde Asia, porque suelen tener más dudas con el despacho de aduana. *(We address ourselves particularly to SMEs that import from Asia, because they usually have more questions about customs clearance.)*
a. particular b. particularmente de c. en particular d. particularmente
- La tarifa es _____ competitiva si el envío va por transporte marítimo y el volumen supera los 2 m³. *(The rate is especially competitive if the shipment goes by sea transport and the volume exceeds 2 m³.)*
a. especialmente de b. especialmente c. especialmente que d. especial

1. particularmente 2. especialmente

Rewrite the phrases (QR: AI+)



- (Totalmente) La empresa está preparada para el despacho de aduana.

(The company is (completely) prepared for customs clearance.)

- (Especialmente) La tarifa es competitiva para el transporte marítimo.

(The rate is (especially) competitive for maritime transport.)

3. (Absolutamente) Este documento es obligatorio para exportar.

(This document is (absolutely) mandatory for exporting.)

1. La empresa está (totalmente) preparada para el despacho de aduana. **2.** La tarifa es (especialmente) competitiva para el transporte marítimo. **3.** Este documento es (absolutamente) obligatorio para exportar.

Correct the error

1. Estamos total de acuerdo con el plazo de pago.

We totally agree with the payment term.

2. La oferta es especial competitiva para el envío marítimo.

The offer is especially competitive for maritime shipping.

1. Estamos totalmente de acuerdo con el plazo de pago. **2.** La oferta es especialmente competitiva para el envío marítimo.

3. Exercises

1. Match each word with its definition.

- | | |
|--------------------------|--|
| a. la factura proforma | 1. Impuesto a la importación que puede aumentar ligeramente según el producto. |
| b. el despacho de aduana | 2. Documento previo y especialmente útil para negociar precio y condiciones. |
| c. el arancel | 3. Trámite para liberar mercancías - estamos totalmente preparados para gestionarlo. |



a-2 b-3 c-1

2. Internal notice: requirements for importing a lot into the EU (QR: Audio)



Fill in the gaps: factura proforma, certificación de origen, arancel, tarifa de transporte, normativa europea, régimen aduanero, despacho de aduana

Antes de cerrar la compra del lote, revise la clasificación arancelaria y confirme que la mercancía cumple la (1) _____ aplicable. Para operar en la UE, la empresa debe disponer de un número EORI y elegir el (2) _____ adecuado; de lo contrario, el (3) _____ puede retrasarse y generar costes.

Para negociar con el proveedor, solicite una (4) _____ que incluya precio unitario, Incoterm, (5) _____ y condiciones de pago. Si el proveedor ofrece descuento por volumen, pida que lo confirme por escrito y aclare si el (6) _____ y el IVA se pagan al contado o se aplazan. Adjunte, especialmente, la (7) _____ si la aduana la requiere para aplicar un tipo reducido.

Before finalizing the purchase of the lot, review the tariff classification and confirm that the goods comply with the applicable European regulations. To operate in the EU, the company must have an EORI number and choose the appropriate customs procedure; otherwise, customs clearance may be delayed and generate costs.

To negotiate with the supplier, request a pro forma invoice that includes unit price, Incoterm, freight rate and payment terms. If the supplier offers a volume discount, ask them to confirm it in writing and clarify whether customs duty and VAT are paid upfront or deferred. Attach, in particular, the certificate of origin if customs requires it to apply a reduced rate.

(1) normativa europea, (2) régimen aduanero, (3) despacho de aduana, (4) factura proforma, (5) tarifa de transporte, (6) arancel, (7) certificación de origen

1. Qué pasos concretos seguirías para comprobar la documentación y negociar el precio y las condiciones de pago antes de importar el lote? Justifica tus decisiones con detalles del texto.

3. Listen to the audio fragment and choose the correct answer. (QR: Audio)

1. La persona detecta que el importe total no respeta lo acordado y quiere aclararlo con el proveedor.
2. Ya tiene la certificación de origen y el régimen aduanero confirmados para el despacho de aduana.
3. Propone pagar al contado a cambio de un pequeño descuento, aunque se haría cargo del transporte.

True False

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>



1-V 2-X 3-V

4. Choose the correct solution

1. El director pidió que _____ la mercancía internacional especialmente por vía marítima para reducir la tarifa de transporte.

(The director asked that we import the international goods especially by sea route to reduce the transport tariff.)

a. importáramos b. importamos c. importaremos
d. importemos
2. El asesor recomendó que _____ el producto particularmente en el comercio exterior, porque el consumo aquí está estancado.

(The advisor recommended that we market the product particularly in foreign trade, because consumption here is stagnant.)

a. comercializamos b. comercializáramos c. comercializaremos
d. comercialicemos
3. El agente de aduanas insistió en que _____ la certificación de origen, porque sin ella el despacho sería verdaderamente complicado.

(The customs agent insisted that we import the certificate of origin, because without it the clearance would be truly complicated.)

a. importemos b. importáramos c. importáramos
d. importábamos

1. importáramos 2. comercializáramos 3. importáramos

5. Roleplay - dialogues (QR: Audio)

Negociar pago y descuento internacional

- Marta (compras):** *Hola, Luis. Te llamo por el pedido de válvulas: antes de seguir necesito la factura proforma y confirmar el Incoterm y la tarifa de transporte.*
(Hi, Luis. I'm calling about the valve order: before we continue I need the pro forma invoice and to confirm the Incoterm and the transport rate.)
- Luis (proveedor):** *Perfecto, Marta. Te la envío hoy: mercancía internacional con salida por Valencia. El precio es el mismo, pero si podéis pagar al contado os aplico un 3% de descuento.*
(Perfect, Marta. I'll send it to you today: international goods with departure from Valencia. The price is the same, but if you can pay cash I'll apply a 3% discount.)



Marta (compras): *Pagar al contado ahora mismo se nos complica; ¿podemos hacerlo a 30 días y que el descuento sea del 2%? Además, en comercio exterior nos piden certificación de origen para el despacho de aduana.*

(Paying cash right now is difficult for us; can we do it at 30 days and have the discount be 2%? Also, in foreign trade they ask us for a certificate of origin for customs clearance.)

Luis (proveedor): *A 30 días puedo mantener el 1% y os adjunto la certificación de origen. En cuanto al régimen aduanero, lo gestionará vuestro representante en la aduana, ¿no?*

(At 30 days I can keep it at 1% and I'll attach the certificate of origin. As for the customs regime, your customs representative will handle it, right?)

Marta (compras): *Sí, lo lleva nuestra agencia. Vale, cerramos 1% a 30 días, pero revisa que en la proforma aparezcan el arancel estimado y el detalle del transporte de mercancías.*

(Yes, our agency handles it. Okay, we agree on 1% at 30 days, but check that the pro forma includes the estimated tariff and the details of goods transport.)

1. ¿Qué condiciones de pago propone Luis y qué alternativa ofrece Marta?
-

6. Speaking: translate and respond (QR: AI+)

En la factura proforma deben figurar... / Para minimizar riesgos, propondría... / Especialmente en aduanas conviene indicar...



1. Tu empresa va a importar un lote desde fuera de la UE y la agencia de transporte te solicita documentación. ¿Qué datos incluirías en una factura proforma y qué indicarías para el despacho de aduanas?
-
2. Estás negociando con un proveedor extranjero el precio y las condiciones de pago. ¿Qué descuento solicitarías y qué condiciones propondrías para reducir riesgos (por ejemplo, pagar al contado o a 30 días)?
-

7. Writing: Email (QR: AI+)

Asunto: Incidencia entrega pedido PT-4587

Hola, Marta:

Te escribo desde Logística (Javier Sanz). La mercancía del proveedor de Portugal llegó hoy a Madrid, pero en la descarga hemos detectado un bulto con el embalaje roto.

Antes de reexpedirlo a tu almacén, necesitamos tu confirmación.

- ¿Autorizas entrega parcial del resto?
- ¿Quieres que abramos inspección y acta de daños?
- Faltan la **factura proforma** y la **certificación de origen**. Sin esos documentos no podemos cerrar el **despacho de aduana** (régimen estándar).

Además, la **tarifa de transporte** sube 80 € si hay manipulación extra. Quedo atento.

Un saludo,

Javier



Write an appropriate response: *Para poder decidirlo, ¿podrías confirmarme especialmente si...? / Nos interesa particularmente que la entrega se haga antes de... / Si os parece, podríamos... a cambio de...*

Important verbs

yo

tú

él/ella/usted

nosotros/nosotras

vosotros/vosotras

ellos/ellas/ustedes

Importar (to import)

Subjuntivo pretérito imperfecto

importara/importase

importaras/importases

importara/importase

importáramos/importásemos

importarais/importaseis

importaran/importasen

Comercializar (to market)

Subjuntivo pretérito imperfecto

comercializara/comercializase

comercializaras/comercializases

comercializara/comercializase

comercializáramos/comercializásemos

comercializarais/comercializaseis

comercializaran/comercializasen