

Operaciones Triangulares; asimiladas,  
intracomunitarias, extracomunitarias, canarias...

Seminarios avanzados de Comercio Exterior

**FORMACION  
BONIFICADA**



**EDUCATIO HUMANUM**  
**ESNI**  
Business School

*Formando a Especialistas y Técnicos  
en Comercio Exterior y Marketing Internacional*

[www.esni.es](http://www.esni.es)

[www.cursos-comercioexterior.com](http://www.cursos-comercioexterior.com)

# Operaciones Triangulares; asimiladas, intracomunitarias, extracomunitarias, canarias...

*Seminarios avanzados de Comercio Exterior*

**Participar en nuestros seminarios es disfrutar de una agradable experiencia de formación, en la que se olvidan las teorías y se pone manos a la obra en los aspectos prácticos de cada temática. Además, son una excelente oportunidad para ampliar tu networking, y compartir con otros colegas y compañeros problemáticas similares.**

Estas son algunas de las ventajas que la formación en seminarios aporta a los participantes, según una reciente encuesta de opinión:

- Incremento de las competencias de dirección.
- Desarrollo de habilidades personales.
- Aumento en la capacidad de liderazgo.
- Incremento de la base de conocimientos.
- Estímulo del cambio empresarial.
- Alineamiento de los objetivos personales con la estrategia empresarial.

Los seminarios de ESN Business School ponen todavía un mayor énfasis en el enfoque práctico en el que se ponen en funcionamiento metodologías como:

**Casos:** Los profesores diseñan y preparan casos reales, que deben ser preparados minuciosamente por los participantes y tratados de forma colectiva en clase. Se pone el acento en el símil de los casos con situaciones reales en que los participantes puedan encontrarse a menudo.

**Role plays:** En habilidades directivas se utiliza con profusión esta metodología, en la que los participantes aprenden a través de la simulación de un determinado papel o rol (negociación, comunicación interpersonal, etc.). El impacto del role play en el aprendizaje es extraordinario, capacitando a los alumnos a ver la realidad desde perspectivas diferentes a la habitual.

**Ejercicios:** En determinadas materias (contabilidad, finanzas, etc.) los profesores diseñan ejercicios que facilitan enormemente la asimilación de los contenidos. Estos ejercicios pueden ser individuales, duales o en pequeños grupos de trabajo.

**Trabajos en equipo:** En ciertas ocasiones es necesario desarrollar pequeños proyectos y ejercicios en equipo. De esta manera se fortalece la necesidad creciente de trabajar de forma interdisciplinar y se desarrolla la capacidad de influencia interpersonal.

Además, el aprovechamiento del tiempo es fundamental, por eso normalmente los materiales entregados (documentación, notas técnicas, artículos, etc.) están diseñados para contribuir a un desarrollo posterior de los temas tratados durante las sesiones, en función del interés y del tiempo disponible de cada participante.

## **¿Por qué un seminario de operaciones triangulares?**

Cada vez es más frecuente que las empresas adquieran productos en un mercado exterior y lo sitúen en otro bien diferente, dándose así las denominadas operaciones triangulares.

Debemos entender por operaciones triangulares a aquéllas en las que una empresa residente en España adquiere mercancía en el exterior, procediendo a su venta en un tercer país, sin que la mercancía sea introducida en territorio fiscal- aduanero español.

Este tipo de operaciones se han especializando a lo largo de los último diez años por lo que es necesario tener una formación amplia en la gestión para llevarlas a cabo con éxito.

# Operaciones Triangulares; asimiladas, intracomunitarias, extracomunitarias, canarias...

Seminarios avanzados de Comercio Exterior

## **Beneficios para el participante**

La complejidad operativa y comercial de estas operaciones conlleva a que las empresas tengan la necesidad de manejar aspectos tan dispares como la gestión aduanera y fiscal, el circuito documental, créditos documentarios específicos, etc., todo ello encaminado a minimizar los riesgos comerciales y maximizar los beneficios de este tipo de operaciones.

## **Objetivos del seminario**

### **Formar a Técnicos en Comercio Exterior**

Dar respuesta a las siguientes cuestiones planteadas por el intermediario en una operación triangular:

- Cómo diferenciar si es o no una operación triangular.
- Qué tipología de operación triangular es.
- Qué documentos ha de entregar mi empresa intermediaria al comprador.
- Quién expide el documento de origen.
- Puedo opacar información sensible en los documentos de la operación.
- Están sujetas a IVA las operaciones de compra y venta
- Qué requisitos legales ha de cumplir la empresa intermediaria
- Existen medios de pago afines a este tipo de operaciones

## **Metodología**

- Enfoque eminentemente práctico
- Participación activa de los alumnos en clase
- Utilización del método del caso
- Trabajos en equipo
- Apoyo del Campus ESNI

## **Dirigido a**

El enfoque global del programa hace de este seminario una herramienta ideal para Directores Generales y Gerentes de PYMES; responsables de compras internacional y administrativos de importación; comerciales y administrativos de exportación; responsables de logísticas, personal de agencias de aduanas y transitarios; consultores y asesores de empresas; y a todas aquellas personas implicadas en los procesos de gestión de las operaciones de comercio exterior.

## **Programa**

### **I. CONCEPTOS Y HERRAMIENTAS PARA EL TRATAMIENTO DE LAS OPERACIONES TRIANGULARES**

#### **1. Concepto de operación triangular**

1. Qué es y que no es una operación triangular; identificación de los actores.
2. La Opacidad como elemento de gestión.
3. Concepto de Triangulares intracomunitarias.
4. Concepto de Triangulares Extracomunitarias.
5. Operaciones triangulares a 4 bandas: con dos fabricante; con dos intermediarios.
6. Concepto de "Las que parecen pero no son" (asimiladas); internas, externas y directas.

# Operaciones Triangulares; asimiladas, intracomunitarias, extracomunitarias, canarias...

*Seminarios avanzados de Comercio Exterior*

2. Conceptos aduaneros y fiscales necesarios para el desarrollo de las operaciones triangulares y las que parecen pero no son (asimiladas)

1. Definición de TAC y TAI.
2. Entrega intracomunitaria; regulación según normativa aduanera e IVA y medios de prueba para la exención del IVA.
3. Exportación; regulación según normativa aduanera e IVA y medios de prueba para la exención del IVA.
4. Zonas Francas y Depósitos Francos; regulación según normativa aduanera e IVA y medios de prueba para la exención del IVA.
5. Depósitos Aduaneros; regulación según normativa aduanera e IVA y medios de prueba para la exención del IVA.
6. Depósitos Distintos del Aduanero; regulación según normativa aduanera e IVA y medios de prueba para la exención del IVA.
7. El Código arancelario de las mercancías.
8. ALC y UA; Origen versus Libre Práctica.
9. Número Identificación Fiscal según obligación tributaria. NIF de no residente, NIF operaciones interiores y NIF+IVA operaciones intracomunitarias.
10. El EORI; qué es y como funciona en la UE.
11. El DUA; información necesaria para la gestión de las que parecen pero no son y las operaciones triangulares.

### **3. Gestión de la documentación sensible; la opacidad como elemento principal de gestión**

1. Factura comercial; gestión y contenido en las operaciones triangulares y en las que parecen pero no son.
2. Documentos de recepción, entrega y transporte en las operaciones triangulares y en las que parecen pero no son.
  - 2.1. Documentos de recepción y entrega: FCR, FWR y FCT
3. Documentos de transporte.
  - 3.1. Marítimo: Bill of Lading (MBL y HBL) y Sea Waybill.
  - 3.2. Aéreo: Air Waybill (MAWB y HAWB).
  - 3.3. Terrestre: Cartas de porte CMR y CIM.
  - 3.4. Multimodal: Fiata Bill of Lading y Fiata Waybill.
4. La gestión del seguro en las operaciones triangulares.
5. Acreditación Origen de las mercancías en la UE.
  - 5.1. Certificado circulación EUR1.
  - 5.2. Certificado Circulación ATR.
  - 5.3. Certificado Origen.
  - 5.3. Certificado Origen FORM A
  - 5.4. En factura comercial.
  - 5.5. En factura como Exportador Autorizado.
  - 5.6. Trazabilidad del origen en la UE.
6. El transitario, eje fundamental para el tratamiento de la documentación.

### **4. El Incoterm; pieza angular para la gestión de la cadena logística y la opacidad**

1. Transmisión del riesgo y dominio de la cadena logística.
2. Qué Incoterm es el más apropiado para la compra del Intermediario B al Fabricante A.
3. Qué Incoterm es el más apropiado para la venta del Intermediario B al Comprador C.

## **II. GESTIÓN Y OPERATIVA DE LAS OPERACIONES QUE PARECEN PERO NO SON (ASIMILADAS)**

### **5. Gestión de las Operaciones que parecen pero no son; internas**

1. Operaciones donde el Fabricante A y el Intermediario B están situados en España, y el Comprador C está

# Operaciones Triangulares; asimiladas, intracomunitarias, extracomunitarias, canarias...

Seminarios avanzados de Comercio Exterior

situado en un Estado miembro UE.

2. Ejemplo de operación que parece pero no son; interna.

## **6. Gestión de las Operaciones que parecen pero no son; externas**

1. Operaciones donde el Fabricante A y el Intermediario B están situados en España, y el Comprador C está situado en un Tercer País (no UE).

1.1. Sin TLC.

1.2. Con TLC.

2. Ejemplo de operación que parece pero no son; externa.

## **7. Gestión de las Operaciones que parecen pero no son; directas**

1. Directas internas. Operaciones donde el Fabricante A y el Comprador C están situados en el mismo Estado miembro UE y el Intermediario B está situado en España.

2. Directas externas. Operaciones donde el Fabricante A y el Comprador C están situados en un Tercer País (no UE) y el Intermediario B está situado en España.

3. Ejemplo de operación que parece pero no son; directa.

## **III. GESTIÓN Y OPERATIVA DE LAS OPERACIONES TRIANGULARES INTRACOMUNITARIAS**

### **8. Operaciones triangulares intracomunitarias**

1. Características según la Ley del IVA.

2. Obligaciones documentales y fiscales del Fabricante A.

3. Obligaciones documentales y fiscales del Intermediario B.

4. Obligaciones documentales y fiscales del Comprador C.

5. Gestión de operación triangular intracomunitaria sin opacidad.

6. Gestión de operación triangular intracomunitaria con opacidad.

7. Ejemplo de operación triangular intracomunitaria sin opacidad.

8. Ejemplo de operación triangular intracomunitaria con opacidad.

## **IV. GESTIÓN DE LAS OPERACIONES TRIANGULARES EXTRACOMUNITARIAS**

### **9. Operaciones Triangulares extracomunitarias**

1. Desarrollo de las operaciones mixtas. Con o sin acuerdo.

2. Desarrollo de las mixtas inversas.

3. Desarrollo de las operaciones puras. Con o sin acuerdo.

4. Ejemplo de operación triangular extracomunitaria mixta y mixta inversa.

5. Ejemplo de operación triangular extracomunitaria pura con y sin acuerdo.

## **V. GESTIÓN DE LAS OPERACIONES TRIANGULARES CANARIAS**

### **10. Operaciones Triangulares Canarias (Para los seminarios de Tenerife y Las Palmas de Gran Canarias)**

1. Definición del TAI Canario.

2. El IGIC en las operaciones triangulares.

3. Modalidades de operaciones triangulares canarias.

4. Ejemplos de operaciones triangulares canarias.

## **VI. TIPOLOGÍA DE CRÉDITOS DOCUMENTARIOS AFINES A LAS OPERACIONES TRIANGULARES**

### **11. Créditos documentarios vs operaciones triangulares**

1. Conceptos claves en la gestión de los Créditos Documentario.

2. Crédito documentario transferible.

3. Crédito documentario back to back.

4. Cesión del producto de un crédito documentario.

# Operaciones Triangulares; asimiladas, intracomunitarias, extracomunitarias, canarias...

*Seminarios avanzados de Comercio Exterior*

## **Título**

Los asistentes que hayan superado el programa según los requisitos académicos establecidos recibirán el Certificado de Asistencia al Seminario Avanzado **Operaciones Triangulares; asimiladas, intracomunitarias y extracomunitarias y canarias** (para los participantes en los seminarios de Tenerife y Las Palmas de G.C.) otorgado por ESNI Business School.

## **Proceso de inscripción**

Cumplimentar la ficha de inscripción que encontrarás en el apartado “Tienes alguna pregunta” de este seminario en nuestra web [www.cursos-comercioexterior.com](http://www.cursos-comercioexterior.com) o en el formulario que encontrarás en [www.esni.es](http://www.esni.es) y remitirla a [inscripcion@esni.es](mailto:inscripcion@esni.es).

Para cualquier duda ponte en contacto al teléfono gratuito + 34 800 808 867

## **Responsable del programa**

D. Alberto Rino

Director de programas de ESNI Business School.

Socio Consultor de Docere Humanitas, empresa especializada en Consultoría y Recursos Humanos en Comercio Exterior.

Once años de experiencia en el ámbito aduanero.

Consultor, 32 años de experiencia en el ámbito del comercio exterior.

Diplomado en Ciencias Empresariales por la UB.

Postgrado y Máster en Comercio Exterior por el CEDEIN (Centro de Economía Internacional).

Diplomado en Dirección de Marketing por EAE (Escuela de Administración de Empresas).

Ex-responsable del Servicio de Consultoría Internacional online CASCE del Consejo Superior de Cámaras de Comercio de España.

Pionero en España, desde 2002, en la elaboración de programas, formación y consultoría de las Operaciones Triangulares.

## **Programas complementarios**

ESNI Business School ha diseñado seminarios y practicums de comercio exterior y marketing internacional destinados a analizar cambios y normas, así como a profundizar en temáticas y aspectos específicos de la actividad internacional.

Con el sello y la calidad de **Grupo Educatio Humanum** especialistas en la formación en comercio exterior y marketing internacional desde 1997.

**Profesionales que forman Profesionales**