



*Autor: Carlos de las Cuevas Gállego*  
*(Director: Javier Angel Borraz Mora)*

### OBJETIVO

El objetivo del presente Trabajo de Fin de Grado es detallar una operación de comercio exterior en el sector de la Industria Cerámica entre España y la República de Ecuador. Veremos el desarrollo de todo el proceso, desde el contacto inicial en ambas empresas, hasta el envío de la mercancía adquirida por la empresa importadora. También se analizarán los principales trámites y documentos necesarios para realizar este tipo de operaciones de comercio exterior

### LA BUSQUEDA DEL CLIENTE

#### Características a valorar en la búsqueda de un nuevo cliente

- País en el cual nuestro sector objetivo se encuentre en crecimiento.
- Localizar los países a los que las Empresas están trasladando sus centros productivos
- Acuerdos: Será más fácil trabajar con países con los que existan acuerdos comerciales
- Moneda: Si el país objetivo utiliza una divisa diferente a la nuestra será un riesgo añadido.
- Distancia: Nuestra empresa debe ser capaz de enviar mercancías a un costo razonable y en el plazo de tiempo acordado con el comprador.

### TRAMITES Y DOCUMENTOS DE EXPORTACION

Comerciales	Aduaneros	Transporte	Seguros	Fichas técnicas y de seguridad
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Factura proforma</li> <li>• Factura comercial</li> <li>• Lista de contenido</li> <li>• Factura consular</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Factura aduanera</li> <li>• Factura comercial</li> <li>• Packing list</li> <li>• Certificados de origen</li> <li>• Cuaderno ATA</li> <li>• Documento DUA</li> <li>• Intrastat</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Bill of lading</li> <li>• Conocimiento de embarque aéreo</li> <li>• Carta de porte por carretera CMR</li> <li>• Cuaderno TIR</li> <li>• Carta de transporte ferroviario CIM</li> <li>• FBL: Conocimiento de embarque multimodal</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Seguro de transporte</li> <li>• Seguro de crédito a la exportación</li> <li>• Seguro de cambio</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Fichas técnicas</li> <li>• Fichas de seguridad</li> </ul>

### FORMAS Y MEDIOS DE PAGO

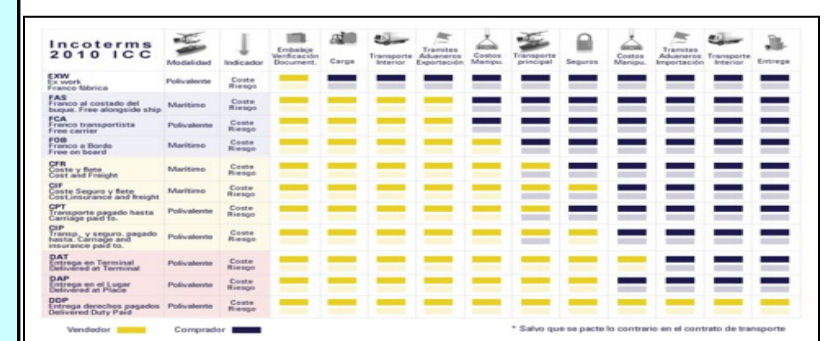
Formas de Pago	Medios de Pago
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pago por adelantado</li> <li>• Pago al contado</li> <li>• Pago aplazado</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pago en efectivo</li> <li>• Cheque o pagaré</li> <li>• Pago contra documentos</li> <li>• Transferencia/Orden de Pago</li> <li>• Cobranza para el exportador</li> <li>• Carta de crédito de exportación</li> </ul>

### TRANSITARIOS

TRANSITARIO es el agente que actúa en nombre de importadores, exportadores y de otras empresas, con el fin de organizar el transporte de mercancías de forma segura, eficiente y rentable.	Funciones	Modalidad	Tipos
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Asesoramiento en los costes de exportación y contratación del seguro...</li> <li>• Reserva y contratación del espacio de carga que sea necesario, según el medio de transporte.</li> <li>• Asesoramiento en la contratación del seguro de transportes para la mercancía.</li> <li>• Realización de los trámites de estiba y carga de la mercancía.</li> <li>• Preparación de los documentos de transporte internacional.</li> <li>• Gestión con los agentes de aduanas de los países de tránsito y destino.</li> <li>• Servicio de seguimiento en tiempo real de la mercancía.</li> <li>• Elaboración de informes estadísticos, costes de las operaciones...</li> <li>• Asesoramiento sobre temas políticos, sociales en los países de destino</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Como agente: cuando desempeña sus funciones en nombre del importador/exportador, siguiendo sus instrucciones.</li> <li>• Como principal: ha cerrado previamente un contrato con el importador/exportador. El transitario facturará directamente al cliente por todos los servicios prestados y será responsable de los posibles errores/incumplimientos que se produzcan.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Operadores de transporte multimodal</li> <li>• Agentes de transportes</li> <li>• Agente de aduanas</li> </ul>

### INCOTERMS

DEFINICION	OBJETO
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Son las reglas que determinan en qué momento los riesgos y costes asociados a una mercancía en exportación internacional son transferidos al comprador.</li> <li>• Incoterms: (International Commercial TERMS).</li> <li>• No son unas reglas de obligado cumplimiento, pero es habitual que tanto importador como exportador decidan adherirse a ellas para determinar los riesgos de los que se hace cargo cada parte en cada una de las etapas por las que pasarán las mercancías</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Localizar el punto donde se transfieren los riesgos del vendedor al comprador durante el proceso de envío de las mercancías</li> <li>• Fijar las obligaciones para la realización de las formalidades de exportación e importación, el pago de los derechos e impuestos de importación, al igual que el suministro de los documentos.</li> </ul>



### CONCLUSIONES

- El mundo comercial está cada vez más globalizado, por lo que entran en competencia para cada operación más Empresarios, de más países en cada operación comercial.
- El conocimiento, por parte del Empresario, de las gestiones, trámites y costes que debe soportar cada una de las partes en una transacción comercial entre dos países, en función de las relaciones políticas y económicas que mantienen el país exportador y el importador puede ser decisivo para valorar la competitividad de la empresa vendedora en este tipo de mercados y puede decidir, en su caso, su viabilidad.