



UNIVERSITAT
POLITÈCNICA
DE VALÈNCIA



El papel del sector Transitario dentro del comercio exterior español

Trabajo Final de Grado

Grado en Administración y Dirección de Empresas

Realizado por: Camilo Bayona Barrios
Dirigido por: Francisco Javier Ribal Sanchis
Valencia, Septiembre de 2019

ÍNDICE DE CONTENIDOS

1. INTRODUCCIÓN	6
1.1. Resumen	7
1.1. Abstract.....	9
1.2. Objetivos.....	10
1.3. Metodología.....	11
2. EL COMERCIO INTERNACIONAL.....	13
2.1. Introducción.....	14
2.2. Historia y evolución del comercio internacional	15
2.3. Teorías del comercio internacional.....	18
2.4. Grados de integración económica.....	23
2.5. Organismos e instituciones relacionados con el comercio internacional.....	25
2.6. Las aduanas en el ámbito internacional.....	29
2.7. Fiscalidad internacional.....	42
2.8. Los Incoterms 2010	48
3. EL COMERCIO EXTERIOR EN ESPAÑA	60
3.1. Introducción.....	61
3.2. La Balanza Comercial española.....	64
3.3. Análisis por sectores del comercio exterior español de mercancías.....	67
3.4. Análisis por CCAA del comercio exterior español de mercancías.....	78
3.5. Principales socios comerciales de España.....	79
4. LA FIGURA DEL TRANSITARIO.....	82
4.1. Definición, funciones y ventajas	83
4.2. Sector transitario	86
4.3. Tipos de transitario	97
4.4. Agentes que intervienen en el transporte internacional de mercancías	99
4.5. Selección del modo de transporte	100
4.6. Cotización del transitario y elección del Incoterm	103
4.7. Transporte Marítimo.....	106
4.8. Transporte por carretera.....	118
4.9. Transporte aéreo	122
4.10. Protección física de la mercancía	126
4.11. Documentos relacionados con el comercio internacional	127
5. PREVISIÓN DE FUTURO DEL SECTOR.....	130
6. CONCLUSIONES	134
BIBLIOGRAFÍA	137

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Ejemplo de representación de ventaja absoluta y comparativa entre país 1 y 2, con respecto de las horas/unidad de los productos A y B	19
Tabla 2. Clasificación de los regímenes aduaneros previstos por el Código Aduanero Comunitario (CAC)	39
Tabla 3. Etapas del IVA para una operación intracomunitaria realizada en España.....	44
Tabla 4. Etapas del IVA para una importación realizada en España	45
Tabla 5. Tabla indicativa de los riesgos y costes que asumen tanto exportador como importador para el Incoterm EXW.	49
Tabla 6. Tabla indicativa de los riesgos y costes que asumen tanto el exportador como importador para el Incoterm FCA.....	50
Tabla 7. Tabla indicativa de los riesgos y costes que asumen tanto el exportador como importador para el Incoterm CPT.	51
Tabla 8. Tabla indicativa de los riesgos y costes que asumen tanto el exportador como importador para el Incoterm CIP.	52
Tabla 9. Tabla indicativa de los riesgos y costes que asumen tanto el exportador como importador para el Incoterm DAT.	53
Tabla 10. Tabla indicativa de los riesgos y costes que asumen tanto el exportador como importador para el Incoterm DAP.....	54
Tabla 11. Tabla indicativa de los riesgos y costes que asumen tanto el exportador como importador para el Incoterm DDP.....	55
Tabla 12. Tabla indicativa de los riesgos y costes que asumen tanto el exportador como importador para el Incoterm FAS.	56
Tabla 13. Tabla indicativa de los riesgos y costes que asumen tanto el exportador como importador para el Incoterm FOB.....	57
Tabla 14. Tabla indicativa de los riesgos y costes que asumen tanto el exportador como importador para el Incoterm CFR.....	58
Tabla 15. Tabla indicativa de los riesgos y costes que asumen tanto el exportador como importador para el Incoterm CIF.	59
Tabla 16. Ránking de las principales economías mundiales exportadoras e importadoras de mercancías en 2017 (cifras en miles de millones de dólares).	61
Tabla 17. Evolución exportaciones, importaciones y saldo de la Balanza Comercial española. Periodo 2009-2019. (Datos en millones de euros).	65
Tabla 18. Exportaciones españolas de bienes de equipo en el año 2017.....	69

Tabla 19. Exportaciones españolas del sector de alimentación, bebidas y tabaco en el año 2017.	70
Tabla 20. Exportaciones españolas del sector automóvil en el año 2017.....	71
Tabla 21. Exportaciones españolas de productos químicos en el año 2017.	72
Tabla 22. Importaciones españolas de bienes de equipo en el año 2017.....	74
Tabla 23. Importaciones españolas de productos químicos en el año 2017.	75
Tabla 24. Importaciones españolas de productos energéticos en el año 2017.	76
Tabla 25. Importaciones españolas del sector automóvil en el año 2017.....	76
Tabla 26. Exportaciones españolas en los 10 principales clientes (2017-2018). (Datos en miles de €).....	80
Tabla 27. Importaciones españolas en los 10 principales proveedores (2017-2018). (Datos en miles de €).	81
Tabla 28. Balance agregado de las 24 empresas transitarias con volumen de facturación superior a 50 millones de € en 2017. (Datos en millones de euros).	89
Tabla 29. Cuenta de Pérdidas y Ganancias agregada de las 24 empresas transitarias con volumen de facturación superior a 50 millones de € en 2017. (Datos en millones de €).	91
Tabla 30. Evolución de los ratios de Liquidez y del Fondo de Maniobra de las empresas transitarias que facturaron más de 50 millones de euros en 2017. (Datos FM en millones de €).	92
Tabla 31. Evolución de los ratios de endeudamiento de las empresas transitarias que facturaron más de 50 millones de euros en 2017.....	94
Tabla 32. Evolución de los ratios de rentabilidad económica y financiera de las empresas transitarias que facturaron más de 50 millones de euros en 2017.	96
Tabla 33. Descripción de características e inconvenientes para los distintos medios de transporte empleados en el transporte internacional de mercancías.....	100
Tabla 34. Ejemplo de cotización de una empresa transitaria para la exportación de azulejo desde Castellón hasta Ashdod.	104
Tabla 35. Listado de precios para los diferentes Incoterms según los datos de la cotización del transitario en la tabla 34.	105
Tabla 36. Evolución del tráfico internacional de mercancías en España para los distintos tipos de transporte. (Datos en miles de toneladas).	106
Tabla 37. Ránking de los 11 primeros países en relación al Índice de Conectividad Marítima en 2018. (índice base: China en 2004 = 100).....	107
Tabla 38. Evolución del tráfico de mercancías entre los top 10 socios comerciales marítimos españoles. Años 2008, 2017 y 2018. (Datos en miles de toneladas).	110

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Línea temporal de los principales organismos de comercio internacional en función de su año de creación	25
Figura 2. Evolución de las importaciones de los principales clientes comerciales españoles en crecimiento. Periodo 2015.2018. (Datos en %).	63
Figura 3. Evolución de la tasa de cobertura en el periodo 2008-2018. (Datos en %).	66
Figura 4. Desglose sectorial de las exportaciones españolas en el año 2017. (Datos en %).	68
Figura 5. Desglose sectorial de las importaciones españolas en el año 2017. (Datos en %).	73
Figura 6. Exportaciones e importaciones españolas desglosadas por intensidad tecnológica (2017).	78
Figura 7. Evolución de las ventas de las 24 empresas transitorias que facturaron más de 50 millones de euros en 2017. Periodo (2008-2017).	88
Figura 8. Distribución del tráfico total de mercancías entre los principales puertos españoles en 2018. (Datos en miles de toneladas).	108

1. INTRODUCCIÓN

1.1. Resumen

El presente trabajo de fin de grado pretende destacar el rol que tiene la empresa transitaria dentro del comercio internacional. Se pretende explicar las funciones y la importancia de este tipo de empresa desde el punto de vista del mercado exterior español.

Hoy en día, la mayoría de productos que compramos no se han producido en España y provienen de mercados extranjeros. De la misma manera las empresas tienden a internacionalizarse para lograr ser más competitivas y conseguir recursos de otros países a menor coste. Gracias al fenómeno de la globalización, las mejoras de la infraestructura en el transporte y los avances tecnológicos, las cifras de comercio internacional se han disparado.

Para entender la situación actual es preciso volver al pasado y observar cómo han evolucionado los intercambios internacionales de bienes entre países. Desde hace mucho tiempo que existe el comercio internacional, pero es a partir de la época de la colonización donde empieza a coger forma. Gracias a las políticas liberalizadoras de los países y a la integración económica de territorios se ha conseguido eliminar un gran número de barreras que complican las relaciones comerciales entre países. Cabe destacar que el desarrollo del internet ha sido clave para lograr una mayor rapidez en la comunicación y esto ha conllevado a que tanto el comercio internacional como el transporte y la logística avancen hacia la digitalización.

Tras los conflictos internacionales provocados por la Primera y Segunda Guerra Mundial se han originado distintas organizaciones internacionales de carácter multilateral que tratan de resolver conflictos internacionales y lograr una mejor comunicación entre las naciones miembros con el fin de conseguir una mayor liberalización del mercado.

España se encuentra dentro de las top 20 economías mundiales exportadoras e importadoras. Además los flujos comerciales de mercancías, a excepción de los años post crisis, han sufrido un constante crecimiento. Para entender esto es preciso resaltar la figura del transitario y su rol de intermediación en las operaciones de comercio exterior que ha hecho posible que tanto grandes empresas como especialmente Pymes afronten su proceso de internacionalización comercial con mayor confianza.

Las operaciones de exportación e importación son muy complejas y requieren de una elevada especialización. Las aduanas siguen siendo una gran barrera para el libre intercambio de mercancías. A pesar de que hoy en días tienen como prioridad la función de controlar y aportar

mayor seguridad en los flujos de mercancías más que un carácter recaudatorio, sus gestiones son bastantes complejas y es necesario la figura de un agente de aduanas u Operador Económico Autorizado (OEA) que se encargue de la tramitación documental y el pago de impuestos.

En la cadena de la logística internacional intervienen un gran número de agentes. El papel del transitario es clave en este aspecto, ya que conecta al exportador e importador con los demás participantes. Además su experiencia en mercados internacionales y su gran red de contactos en el extranjero permiten ofrecer al cliente la manera más eficiente para llevar a cabo el transporte y la logística de la mercancía.

Por último se hará una breve mención sobre las perspectivas de futuro del sector y los posibles cambios que se producirán en la industria. El trabajo quedará reforzado con una serie de conclusiones enfocadas en destacar la importancia del transitario en el comercio internacional.

1.1. Abstract

This final degree project aims to highlight the role of the freight forwarder in the international trade. It is intended to explain the functions and importance of this type of company from the point of view of the Spanish foreign market.

Today, most of the products we buy have not been produced in Spain and come from foreign markets. In the same way, companies tend to internationalize to be more competitive and obtain resources from other countries at a lower cost. Thanks to the phenomenon of globalization, improvements in transport infrastructure and technological advances, international trade numbers have skyrocketed.

To understand the current situation, it is necessary to return to the past and observe how international exchanges of goods between countries have evolved. International trade has been around for a long time, but it is from the time of colonization that it began to take shape. Thanks to the liberalizing policies of the countries and the economic integration of territories, a large number of barriers that complicate trade relations between countries have been eliminated. It should be noted that the development of the internet has been key in order to achieve a better communication and this has led to both international trade and transport and logistics move towards digitalization.

After the international conflicts caused by the First and Second World War, different international organizations of a multilateral nature have been created to try to resolve international conflicts and achieve better communication between the member nations in order to achieve greater market liberalization.

Spain is among the top 20 exporting and importing world economies. In addition, commercial merchandise flows, with the exception of the post-crisis years, have undergone constant growth. To understand this, it is necessary to highlight the figure of the freight forwarder and its intermediation role in foreign trade operations that has made it possible for both large companies and especially SMEs to face their commercial internationalization process with greater confidence.

Export and import operations are very complex and require high specialization. Customs remain a great barrier to the free exchange of goods. Although today they have as a priority the function

of controlling and providing greater security in the flow of goods rather than a tax collection, their efforts are quite complex and the figure of a customs agent or an Authorised Economic Operator (AEO) is required to manage all the documentary processing and the payment of taxes.

A large number of agents are involved in the international logistics chain. The role of the freight forwarder is key in this regard, since it connects the exporter and importer with the other participants. In addition, their experience in international markets and their large network of contacts abroad allows to offer the customer the most efficient way to carry out the transport and logistics of the merchandise.

Finally, a brief mention will be made about the future perspectives of the sector and the possible changes that will occur in the industry. The work will be reinforced with a series of conclusions focused on highlighting the importance of the freight forwarder in international trade.

1.2. Objetivos

Como se ha indicado anteriormente, este trabajo tiene como objetivo destacar el papel que desempeña la empresa transitaria en el comercio exterior español.

Para conseguir este objetivo se pretende hacer hincapié en los siguientes puntos:

- Una breve introducción al comercio internacional, analizando su situación actual y su evolución en el tiempo. Además se hará mención sobre ciertas teorías de comercio internacional que se han considerado relevantes.
- En un ámbito global, se van a explicar los cambios más recientes que afectan al comercio internacional como la integración económica y los organismos e instituciones que se encuentran relacionados.
- Una de las funciones del transitario es la de agente de aduanas, para ello se va a desarrollar el papel que desempeñan las aduanas en los intercambios internacionales desde el marco jurídico comunitario. Destacando las gestiones aduaneras que los transitarios han de llevar a cabo tanto a nivel fiscal como documental.

- El desarrollo de los Incoterms y su aplicación práctica permite comprender su gran relevancia en la operativa internacional, ya que establece los costes y riesgos que cada parte ha de asumir evitando posibles conflictos de interés.
- El análisis de la balanza comercial española permite conocer la situación en la que se encuentra el sector exterior español. Asimismo el posterior análisis de los principales socios comerciales con España da a conocer los países en los que suelen operar con más frecuencia los transitarios españoles.
- Con la exposición de los distintos tipos de transitario y sus funciones se pretende dar a conocer su rol como intermediario en los intercambios internacionales de mercancías. También se hará mención a los tipos de transporte más empleados en el tráfico de mercancías para conocer los aspectos más relevantes de cada uno.
- La exposición de los cambios más significativos que se están produciendo en la logística y el comercio internacional, permiten dar a conocer las tendencias a las que se enfrenta el sector.

Finalmente, una vez mencionados los objetivos sobre los que se va a desarrollar el trabajo se procede elaborar unas conclusiones que refuercen los puntos más destacados de la del proyecto.

1.3. Metodología

Para el presente trabajo se ha empleado un alto contenido de fuentes bibliográficas que recogen tanto fuentes primarias como secundarias.

En cuanto a las fuentes primarias se ha conseguido información de publicaciones del Instituto Nacional de Estadística sobre comercio exterior y transporte , y de artículos publicados en la revista Transporte XXI.

Por otro lado, las fuentes secundarias provienen de libros académicos de entidades universitarias como ESIC y UPV. Además se han obtenido datos sobre informes publicados en ICEX sobre el sector exterior y del Ministerio de Fomento sobre logística y transporte internacional.

Cabe decir que se han recogido datos información de páginas web de empresas de transporte, transitarias y demás relacionadas con el mundo de la logística.

Para el análisis económico-financiero del sector transitario los datos se han extraído de la plataforma SABI.

2. EL COMERCIO INTERNACIONAL

2.1. Introducción

Existen diversas maneras de apertura de un país al comercio internacional. Actualmente la globalización ha hecho que tanto las pymes como las grandes empresas se abran a nuevos mercados internacionales. La necesidad de buscar mercados exteriores se trata de una realidad que existe hoy en día, y esto facilita que aquellas empresas que opten por un proceso de internacionalización, puedan llegar a satisfacer un nivel de demanda óptimo de sus productos que nunca sería posible de alcanzar dentro de un mercado nacional.

El paso hacia la internacionalización de las empresas es necesario, no sólo para el crecimiento de estas, sino también para su subsistencia. Tanto las recientes mejoras en los transportes y las comunicaciones, como la homogeneización de normativas que regulan el comercio internacional, la deslocalización de los procesos o los nuevos avances tecnológicos, son unos de los muchos factores que han hecho posible que día a día nos encontremos en un mundo mucho más globalizado. En definitiva, el comercio internacional mejora las economías nacionales de las naciones que intervienen en él, e incrementa la eficiencia de la economía mundial ya que permite a los países exportar todo aquello en lo que son más competitivos y eficientes, e importar todo aquello que sea de mayor complejidad producir, ya sea por falta de recursos o ineficiencia de costes.

Existen dos términos que a menudo pueden confundirse pero representan conceptos totalmente distintos, estos son comercio internacional y comercio exterior. El término comercio internacional conlleva una realidad mucho más global, y hace referencia a aquellos acuerdos bilaterales o multilaterales entre países de carácter comercial. Se trata de un término mucho más amplio del que forman parte las economías abiertas. Estos intercambios entre países han ganado bastante peso gracias a la eliminación de barreras arancelarias o no arancelarias, es decir, gracias a una mayor liberalización comercial. Por otra parte, se entiende por comercio exterior, todas aquellas transacciones comerciales entre un país en particular con otros países o naciones.

Por tanto se diferencian en que el comercio exterior es aquel que se observa desde el punto de vista de un país que realiza operaciones comerciales con terceros países, mientras que por comercio internacional entendemos un término que abarca una realidad mayor, ya que se refiere al conjunto de transacciones comerciales entre diversos países o bloques comerciales.

En las operaciones de comercio internacional, la entrada y salida de mercancías de los distintos países que comercializan están reguladas y controlados por un organismo público conocido como

la Aduana. Se conoce como aduana a la institución pública a cargo del gobierno del país en el que se encuentre, y situada en las fronteras del mismo, ya sea en espacios portuarios, aeroportuarios o terminales de ferrocarril. Se encargan de registrar, regular y controlar el tráfico de mercancías que son objeto de importación o exportación en un país.

Por último, cabe destacar la diferencia entre el comercio entre estados miembros de la UE, operaciones intracomunitarias, y el comercio de un estado miembro con un tercer país. La principal diferencia se debe a la existencia de la Unión Aduanera, creada en 1968, que facilita el comercio entre las empresas de la UE, ya que las 28 aduanas de los países miembros trabajan como si fueran una. Ésta elimina las barreras arancelarias dentro de la UE en relación al comercio de todas las mercancías (art. 28 del Tratado de funcionamiento de la Unión Europea). Además, el IVA intracomunitario deja de estar sujeto en las entregas intracomunitarias, y aunque este sujeto en las adquisiciones intracomunitarias, este es autoliquidable. Por otro lado en las operaciones con terceros, las mercancías son gravadas con un arancel aduanero común. Debido a esto, hay que diferenciar lo que es una importación/ exportación, de una adquisición/ entrega intracomunitaria.

2.2. Historia y evolución del comercio internacional

2.2.1. Primeras rutas comerciales

El comercio internacional ha sufrido una gran evolución a lo largo de la historia, hoy en día, los países ya no tienen que producir todos los bienes para el consumo que son necesarios para su economía, sino que ahora es posible abastecerse de todos aquellos en los que les resulta más complicado de producir, ya sea por diversos factores, mediante intercambios comerciales. Los avances en el transporte a lo largo de la historia han facilitado la progresión del comercio y han permitido aumentar las distancias de las rutas comerciales. La seguridad de las rutas comerciales y la creación de canales de navegación marítima como el de Panamá o el Suez, son unos de los muchos factores que han facilitado el comercio entre países. Los inicios del comercio vienen dados de hace mucho tiempo. Desde la Edad Antigua algunas civilizaciones ya extendían el comercio en su propio territorio y fuera del suyo. Se dice que el pueblo fenicio es considerado el pionero del comercio internacional (Álvarez, 2016). Asentados en Oriente Medio enlazaron rutas marítimas por el Mediterráneo y principalmente comercializaban especias, seda y piedras preciosas. En aquella época cada pueblo podía recaudar impuestos por las mercancías que entraban y salían, y estos propiciaban una fuente de ingresos para ellos. Más tarde, en la era del

Imperio Romano, la civilización romana mantuvo su comercio dentro y fuera de su territorio. Éste se centró principalmente en el Mediterráneo. El comercio exterior romano se basaba en la importación de oro, plata y mercancías originarias de oriente medio, como marfil, seda, especias, etc. (Cabello, 2014). Por otro lado, las exportaciones eran bastante escasas y se centraban principalmente en cerámicas y materiales metalúrgicos. En la era romana nacen las primeras aduanas, que se localizaban en los principales puertos marítimos del Mediterráneo, donde se recaudaba el impuesto de aduanas conocido en aquella época como *portorium*. Este impuesto se aplicaba a las mercancías que eran objeto de importación y exportación en los puertos de salida y entrada.

2.2.2. Los inicios de la globalización

Hasta el siglo XV no se puede hablar de un comercio globalizado, ya que se centraba únicamente en el Mediterráneo y en los países del oriente medio. Los inicios de la globalización vienen dados por dos factores que expandieron el comercio internacional a un nivel mucho más global. El primer factor que se considera, es el establecimiento de los principales puertos comerciales en el Océano Atlántico, esto dio lugar al comienzo de la “Era Atlántica”, que provocó un incremento de importaciones y exportaciones favoreciendo el crecimiento de algunos puertos como el de Lisboa o Amberes.

El segundo factor que dio lugar a los inicios de la globalización fue el descubrimiento de las Américas, por Cristóbal Colón en 1492. Este hecho produjo un gran cambio en las economías europeas y dio lugar a los inicios del colonialismo. Los inicios del colonialismo dan lugar al crecimiento del comercio ultramarino y a la aparición de las primeras compañías marítimas.

Durante la expansión del colonialismo surgen varias corrientes de comercio ultramarino. Una de las principales corrientes fue el comercio colonial portugués, que se centraba principalmente en el puerto de Lisboa, las importaciones de especias y piedras preciosas de las Américas convirtieron al puerto de Lisboa en el principal puerto de suministro a Europa.

Por otro lado, el comercio colonial español se centró principalmente en las importaciones de oro y plata de las colonias americanas, además de nuevos productos agrícolas como el maíz, la patata, tabaco, cacao, etc. Los reyes Católicos concedieron el monopolio de la Casa de Contratación a la ciudad de Sevilla, donde quedaban fiscalizadas y controladas todas las mercancías y personas que salían y entraban en el territorio español. La Aduana de Sevilla duró más de doscientos años, hasta que fue trasladada a Cádiz debido a su ventaja geográfica.

En cuanto al comercio colonial inglés, se centraba principalmente en las Indias Orientales y en el Atlántico. Las importaciones se basaban en productos originarios de la India como las especias, algodón, tabaco o azúcar. Mientras que las exportaciones eran de productos manufacturados.

Con el fin de reducir los derechos arancelarios y fomentar la cooperación política y económica, se creó La Commonwealth en 1932, compuesta por 53 países y su sede reside en Londres. Todos los países miembros tienen o han tenido algún lazo histórico con Reino Unido, a excepción de Mozambique y Ruanda. Pero la incorporación de Reino Unido a la Comunidad Económica Europea (CEE) en 1973 significó la aplicación de la política comercial y aduanera de la Unión Europea y la desaparición del proteccionismo de la Commonwealth (Cabello, 2014).

2.2.3. El fenómeno de la globalización y factores que la impulsan

El crecimiento del comercio internacional ha sido impulsado en las últimas décadas gracias al fenómeno de la globalización. Se trata de un concepto que surge a finales del siglo XX, se debe a la mayor integración económica de todos los países a consecuencia de una mayor liberalización y eliminación de barreras que ponen freno al comercio entre distintos países. Se puede definir como un proceso dinámico de creciente libertad e integración mundial de los mercados de trabajo, bienes, servicios, tecnología y capitales (De la Dehesa, 2000).

La globalización está relacionada con la libertad económica, con el desarrollo del comercio internacional y con la mayor distribución comercial de bienes y servicios entre países. Este fenómeno no solo se debe a las políticas liberalizadoras de los gobiernos de las distintas naciones, sino también a las grandes empresas multinacionales y las medianas empresas que buscan la optimización de sus procesos productivos, obteniendo recursos de manera más económica en distintos lugares del planeta, y la apertura a nuevos mercados con el objetivo de conseguir mayores niveles de demanda. Las mejoras de las comunicaciones han propiciado una publicidad con cobertura mundial que han hecho que los consumidores demanden acceso a aquellos productos y servicios ofertados en otros lugares del planeta.

El fenómeno de la globalización se ha debido principalmente a una serie de factores que lo han impulsado, estos son:

En cuanto a factores políticos, la aparición de organismos de comercio internacional como la OMC, ha hecho posible una mejor cooperación entre países en el que se ha optado por políticas

de liberalización económica. También se han acontecido otros aspectos como los de la protección de derechos de propiedad intelectual a nivel mundial.

El proceso de integración económica a nivel de regiones, es decir, el proceso de eliminación de fronteras entre países en el que los países se agrupan en bloques económicos y se acuerdan tratados de libre comercio entre estos ya sean de mayor o menor grado. Un ejemplo de integración económica sería la Unión Europea o el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).

El hecho de que existan mercados financieros globales, ha hecho posible que exista una globalización comercial. Las operaciones internacionales se realizan con la misma moneda, en este caso el dólar como moneda oficial.

Los avances en el transporte han reducido los tiempos de viaje, que junto con las mejoras de las infraestructuras terrestres y marítimas han provocado un abaratamiento de los costes. Además, el desarrollo en las tecnologías de información y comunicación (TIC) junto con el fácil acceso a internet han facilitado las relaciones y negocios internacionales dando lugar a la posibilidad de hacer compras y realizar transacciones vía online (e-commerce).

La deslocalización de los procesos en las empresas, no solo en el proceso productivo sino también en relación al I+D, actividades de diseño y compra de materias primas, ha provocado que las empresas puedan optimizar sus recursos obteniendo una reducción de sus costes. Tanto compra de materias primas como el proceso productivo se realiza en aquellos lugares donde los costes sean más baratos que en el país de origen haciendo que las empresas puedan ser más competitivas. Por otro lado, las actividades de diseño e I+D se realizarán en aquellos países en los que tengan mayor desarrollo tecnológico y mano de obra cualificada. Esto provoca que los países más desarrollados tengan una mayor especialización en el sector servicios.

2.3. Teorías del comercio internacional

A lo largo de la historia el comercio internacional se ha ido desarrollando. Existen una serie de economistas que han planteado numerosas teorías para poder justificar su evolución a través del tiempo.

2.3.1. Ventaja absoluta de Adam Smith

La teoría de la ventaja absoluta del economista Adam Smith se posiciona en contra del proteccionismo y plantea que en una situación de libre comercio un país debe exportar aquellos

bienes en los que su proceso de fabricación es más eficiente, e importar todos aquellos en los que no posea una ventaja absoluta con respecto de las demás regiones.

Su modelo plantea que un país debe dejar de producir aquellos bienes en los que tenga una desventaja del factor de producción y especializarse únicamente en la fabricación de productos que son más eficientes para un país.

2.3.2. Ventaja comparativa de David Ricardo

La teoría de la ventaja comparativa al igual que la teoría expuesta anteriormente se sitúa en una situación de libre comercio, y expone que un país no ha de especializarse únicamente en la producción de aquellos bienes en los que posea una ventaja absoluta con respecto de otros países sino que para poder contribuir al desarrollo de su comercio exterior deberá especializarse en la producción de aquellos bienes en los que presente ventaja comparativa.

Tabla 1. Ejemplo de representación de ventaja absoluta y comparativa entre país 1 y 2, con respecto de las horas/unidad de los productos A y B

	País 1	País 2
Producto A (horas/unidad)	90	250
Producto B (horas/unidad)	100	200

Fuente: Elaboración propia

El economista David Ricardo plantea que aunque un país 1 presente ventaja absoluta en dos tipos de bienes A y B con respecto de un segundo país, el segundo país ha de especializarse en aquel bien en el que posea ventaja relativa en la producción con respecto del primer país. Por tanto si el primer país presenta ventaja absoluta en ambos bienes pero producir el producto B es más caro que producir el producto A, el segundo país podría tener ventaja relativa en la producción del bien B. En el caso de que el primer país se especialice en la producción del bien A y el segundo el la producción del bien B, ambos países pueden salir beneficiados si se trata de una situación de libre comercio.

Teniendo en cuenta las variables a (horas de producción para el bien A para los países 1 y 2), y b (horas de producción para el bien B). El segundo país que no tiene ventaja absoluta en la producción de ningún bien tendrá ventaja comparativa en la producción del bien B si:

$$b_2/b_1 < a_2/b_1$$

El país 2 se encontrará en ventaja comparativa cuando lo que le cuesta producir B al país 2 en relación a lo que le cuesta al país 1 es menor que la relación a lo que al segundo país le cuesta producir A en comparación con el primer país. La ventaja comparativa se relaciona con el coste de oportunidad, ya que mide lo que le cuesta o deja de producir un país de un bien cuando se especializa en la producción de otro.

2.3.3. La dotación de factores de producción de Heckscher-Ohlin

El modelo ricardiano trata de explicar las razones por las que un país exporta e importa un producto basándose en la ventaja comparativa. Este modelo no tiene en cuenta la existencia de factores más allá del factor trabajo.

Los economistas suecos Eli Heckscher y Bertil Ohlin desarrollaron un modelo incorporando dos países, dos productos y dos factores. La teoría indica que para que un país pueda desarrollar actividades de comercio exterior con otro es necesario que haya una diferente proporción de factores para cada bien, y que los precios relativos de los factores de producción no sean los mismos (Heckscher, 1950, p.278).

El modelo H-O establece una serie de hipótesis:

El mercado de factores y de los productos actúa en competencia perfecta, la cantidad de factores de producción es estable para cada país, los países no realizan inversiones de factores en otras regiones y los factores pueden variar dentro del mismo territorio para las distintas industrias.

Mediante el modelo se explica que un país exportará aquel producto en el que se explote la producción del factor más numeroso y se importará aquella mercancía en el que tenga relativamente el factor de producción más escaso.

A partir del modelo H-O se han desarrollado diversas teorías sobre la implicación de los precios de los factores productivos. Una de estas se trata del teorema de la igualación del precio de los factores, en el que el libre comercio estabiliza los precios de los productos pero también el precio de los factores por lo que el comercio internacional puede ser un reemplazo al intercambio de factores productivos entre países (Samuelson, 1949).

2.3.4. Nuevas tendencias del comercio internacional

La teorías clásicas de comercio no tienen en cuenta los aspectos de comercio actuales. Existen sectores como el del automovilismo dominado por varias empresas multinacionales que no funcionan en competencia perfecta sino en competencia monopolística. Este tipo de competencia hace referencia a una situación de mercado en el que existen varios competidores que aportan productos diferenciados al mercado, y esta diferenciación la que hace posible que los competidores puedan tener cierta influencia en los precios. Las teorías clásicas de comercio no asumen que exista una competencia imperfecta dentro de un sector, por lo que las nuevas tendencias de comercio se adaptan a los cambios actuales de comercio asumiendo que los sectores se encuentran en una situación de competencia imperfecta.

2.3.4.1. El comercio intraindustrial

La teoría de la ventaja comparativa indica que habrá un mayor comercio entre países cuando mayor sean las diferencias tecnológicas y de los factores de capital y trabajo. Esta teoría describe una situación de comercio interindustrial, es decir, un país importará de otro aquel bien en el que tenga desventaja comparativa y exportará aquel en el que tenga ventaja comparativa. Por lo tanto los distintos países exportan e importan productos de industrias diferentes.

En la actualidad, el comercio entre países desarrollados se basa en su mayoría en el intercambio de productos del mismo sector, siendo sus factores capital y trabajo muy similares al igual que su desarrollo tecnológico. Se entiende como comercio intraindustrial (CI), aquel tipo de comercio en el que un país importa y exporta productos pertenecientes a la misma industria. El economista Herb Grubel lo define como aquel tipo de comercio en el que los productos comercializados son sustitutos en su consumo, en su producción o en ambos . Existen una serie de factores determinantes que han hecho posible la existencia del comercio intraindustrial.

Como se ha mencionado anteriormente, algunos sectores operan en forma de competencia imperfecta, como es el caso del sector del automóvil. A las empresas les conviene especializarse en un tipo de bienes y abrirse a nuevos mercados para satisfacer tanto la demanda nacional como la del extranjero, ya que no les conviene abarcar únicamente la demanda diversificada de un mercado nacional. Estas empresas buscan aprovecharse de la existencia de las economías de escala, asumiendo que presentan una serie de costes fijos que han de cubrir independientemente de la producción, reducen el coste unitario por producto a medida que aumentan la producción. Esta situación favorece al comercio intraindustrial ya que debido a la diversificada demanda nacional, un país exporta e importa mercancías de la misma industria.

Debido a la existencia de una demanda diversificada, la diferenciación de producto es otro factor que impulsa el comercio intraindustrial (Linder, 1961). Esto se debe a que las empresas tratan de diferenciar sus productos adaptándose a un determinado segmento. Este tipo de diferenciación

puede ser vertical si se debe al servicio o la calidad, o puede ser horizontal si se debe al diseño o modelo del producto. Estas empresas intercambian productos sustitutivos al consumo con empresas de otros países del mismo sector.

El comercio intraindustrial también se relaciona con el hecho que de una empresa presente una ventaja tecnológica frente a sus competidores. Esta situación le permite estar en una posición favorable en cuanto a costes de producción siendo sus ingresos mayores en cuanto a mayor número de mercados se dirija (Posner, 1961). Por tanto esto favorece al comercio intraindustrial ya que las empresas con una ventaja tecnológica buscan abrirse a mercados extranjeros intercambiando sus manufacturas con el objeto de mejorar sus ganancias.

2.3.4.2. El ciclo de vida del producto

La Teoría del ciclo de vida del producto del economista Raymond Vernon indica que para cada etapa del ciclo de vida del producto existe una situación distinta (Vernon, 1966), en la que una empresa puede pasar de una situación de competencia imperfecta a una competencia perfecta. Esta teoría relaciona las teorías clásicas de comercio internacional con las nuevas tendencias actuales. El ciclo de vida del producto se divide en cuatro etapas: introducción, crecimiento, madurez y declive.

La teoría indica que en la etapa de introducción el producto únicamente es comercializado dentro de un mercado nacional. Debido a la posible introducción de un producto diferenciado, la empresa se puede encontrar en una situación monopolista debido a la innovación de este. El modelo reconoce que esta etapa es propia de los países desarrollados en los que hay una mayor inversión en I+D y se puede permitir la comercialización de un producto diferenciado a un mayor precio.

A medida que la demanda se establece y atrae a nuevos competidores al mercado, el producto pasa a situarse en una etapa de crecimiento. El mayor número de competidores hace que se pierda el posible monopolio en el que se encontraba anteriormente y que haya una mayor influencia de los precios por parte de los competidores. En esta etapa la empresa buscará intercambiar su manufactura en mercados exteriores en los que exista una posible demanda potencial y pueda encontrarse en una situación de mayor ventaja.

En la etapa de madurez, el mayor número de competidores hace que ya no sea un producto diferenciado y que aumente la presión de los precios. Debido a esto la empresa se plantea reducir los costes deslocalizando sus procesos productivos en países en vías de desarrollo para poder competir con los precios y mantener su posición en el mercado. Las exportaciones se producen desde el país de fabricación.

En la última etapa (declive), el producto deja de atraer a los consumidores en los países desarrollados debido a que ya se han introducido al mercado nuevos productos similares más innovadores. La demanda en estos países se reduce, pero quizás siga creciendo la demanda en aquellos países en vías desarrollo. Las exportaciones a los países más desarrollados se reducen al mismo nivel que se reduce la demanda en estos.

2.4. Grados de integración económica

En las últimas décadas factores como la globalización y la mejor cooperación entre países gracias a la creación de instituciones relacionadas con el comercio internacional han hecho posible la expansión del comercio. No obstante existen ciertas barreras que dificultan las relaciones comerciales entre las distintas zonas geográficas. Por tanto los países recurren a proyectos de integración económica para agudizar estos efectos. La integración económica consiste en la eliminación de fronteras económicas y la unificación de mercados entre dos o más países. La integración económica puede clasificarse en cinco etapas diferentes:

El primer paso para comenzar la integración económica se trata en la creación de una zona de libre comercio, en la que las regiones que la componen suprimen las barreras arancelarias y comerciales para sus intercambios pero mantienen las barreras frente a terceros. El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) es un ejemplo de zona de libre comercio.

En la unión aduanera los miembros que la forman buscan crear un mayor espacio de actividad comercial, al igual que sucede en la zona de libre comercio se establece la creación de un único mercado en el que se eliminan las barreras comerciales y arancelarias con la diferencia de que la unión aduanera origina una nueva frontera exterior aduanera común, es decir, se establece una arancel común y una nueva legislación aduanera que especifique las mercancías que pueden circular libremente dentro del territorio aduanero teniendo en cuenta el origen de estas. La Comunidad Económica Europea (CEE) o el Mercado Común del Sur (MERCOSUR) serían claros ejemplos de uniones aduaneras.

El mercado común surge cuando a la combinación de la unión aduanera y la zona de libre comercio se le añade la libre circulación de todos los factores. Por tanto se permite el libre intercambio de mercancías, personas (factor trabajo), capitales y servicios. Desde este punto, un país perteneciente a un mercado común pasará a tener tres tipos de mercados diferentes, como en el caso de los países miembros de la UE que tienen un mercado nacional, un mercado

comunitario y un mercado exterior. Un ejemplo que representa este tipo de integración es Mercado Común Europeo.

Un conjunto de territorios se encuentra en una unión económica cuando dentro de un mercado común se aplican políticas económicas y comerciales comunes. Por otro lado la unión monetaria se consigue con la aplicación de una política monetaria común que da lugar a un banco central único y por tanto la unificación de la moneda. La UE es el caso de integración más avanzado.

Finalmente, la integración económica completa se trata del grado más alto que se puede aspirar en el proceso de integración. En este caso las políticas económicas, monetarias, fiscales y de defensa se unifican, y los países integrantes perderían parte de su soberanía nacional.

2.4.1. Beneficios de la integración

El proceso de integración económica es un proceso complejo pero los países que lo buscan obtienen una serie de beneficios. Estos tipos de beneficios pueden ser de tipo económico o político.

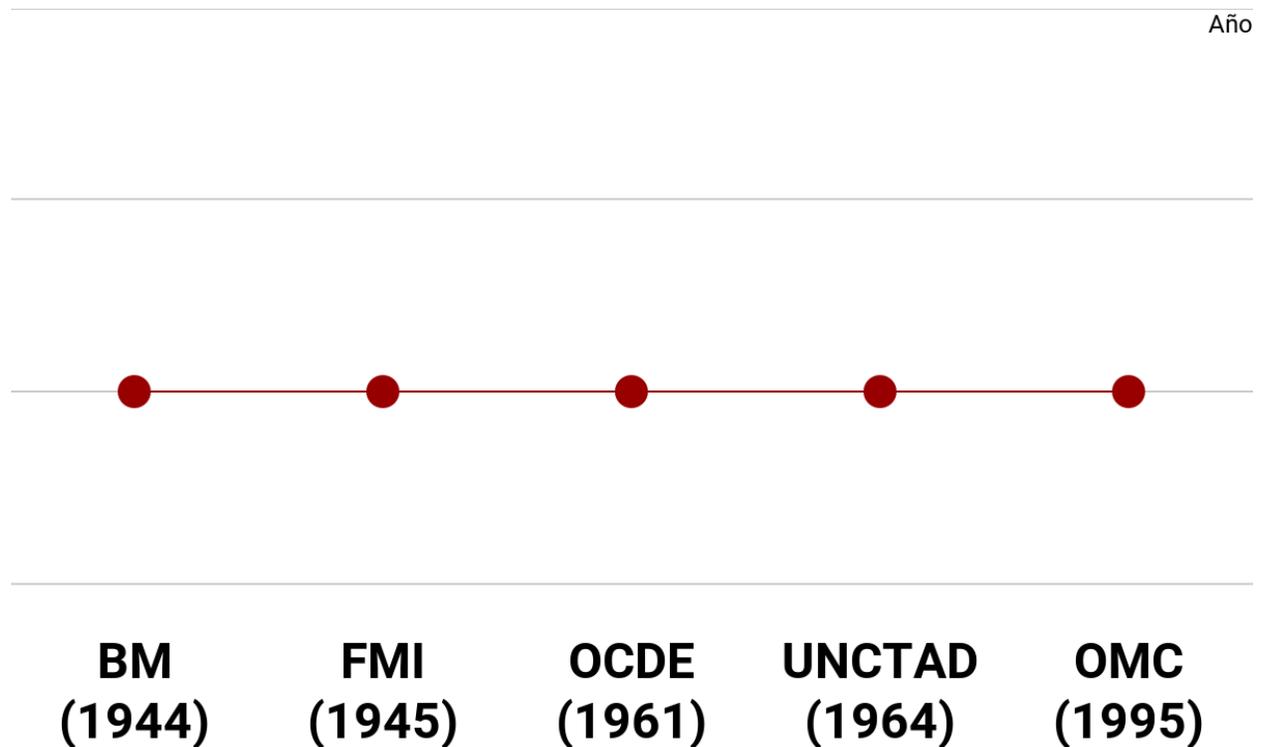
En cuanto a los beneficios económicos la integración puede originar la aparición de economías de escala, las empresas consiguen abaratar los costes de producción a medida que esta aumenta, ya que los costes fijos se reparten en un mayor número de unidades. Además se potencia la especialización de factores de producción, esto provoca que los países centren sus exportaciones en aquellos productos en los que tengan una ventaja comparativa en sus factores. El aumento del número de competidores mejora el crecimiento económico y ayuda a estabilizar los precios. Asimismo la integración también mejora el flujo de factores productivos trabajo entre las regiones.

Por otra parte, aporta beneficios políticos a las naciones integrantes ya que favorece las relaciones internacionales gracias a la mayor cooperación, ayuda a establecer la paz y genera estabilidad interna.

2.5. Organismos e instituciones relacionados con el comercio internacional

A lo largo del siglo XX se han ido desarrollando diversos organismos e instituciones que tienen como objetivo lograr una mayor estabilidad económica mundial, facilitar las comercializaciones entre países mediante la liberalización del comercio y combatir con las desigualdades entre países, entre otros.

Figura 1. Línea temporal de los principales organismos de comercio internacional en función de su año de creación



Fuente: Elaboración propia.

2.5.1. El Banco Mundial

El Banco Mundial es un organismo sin ánimo de lucro perteneciente a Naciones Unidas que da asistencia financiera y técnica para los países en vías de desarrollo. Creado en 1944, tiene como objetivo combatir la pobreza de aquellos estados más desfavorecidos suministrando un apoyo económico.

Está compuesto por cinco organismos, cada uno con funciones independientes.

El Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF), que se centra en los países que se encuentran en vías de desarrollo.

La Asociación Internacional de Fomento (AIF), se centra en los países más pobres del mundo. Ambos organismos proporcionan préstamos y créditos sin interés o con bajo interés a aquellos estados más desfavorecidos. Estos ofrecen dos tipos de créditos y préstamos, los destinados para proyectos de inversión y los destinados a políticas de desarrollo.

Por otra parte, se encuentra La Corporación Financiera Internacional (CFI) que otorga préstamos, invierte capital en los países en desarrollo por medio de inversiones privadas y presta asesoramiento para fortalecer el sector privado en estos países.

El Organismo Multilateral de Garantía de Inversiones (MIGA) que se encarga de promover las inversiones extranjeras en los países en desarrollo.

Y por último, el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI), que proporciona servicios de arbitraje ante las disputas entre Estados para las inversiones.

2.5.2. El Fondo Monetario Internacional (FMI)

El Fondo Monetario Internacional es un organismo intergubernamental especializado de las Naciones Unidas administrados por 189 países miembros. Su origen se debe de la convención de la ONU de Bretton Woods en 1945. Su labores consisten en facilitar la estabilidad económica mundial mediante la cooperación entre los miembros , proporcionar asistencia financiera

mediante préstamos a los países con problemas en la Balanza de Pagos, luchar contra la pobreza y el paro proporcionando préstamos a bajo interés a aquellos países con menores rentas, facilitar la expansión del comercio internacional.

En resumen, se encarga de asegurar la estabilidad del Sistema Monetario Internacional y proporcionar recursos financieros mediante créditos a aquellos países que tengan desajustes en la Balanza de Pagos para que puedan solucionar aquellos problemas que han causado la crisis.

La financiación del FMI la aportan los estados miembros mediante el pago de cuotas en relación al tamaño de la economía de cada país.

2.5.3. La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE)

La OCDE es un organismo internacional de carácter intergubernamental integrado por 36 países miembros. Se trata de un foro en el que se discuten temas sociales y económicos relacionados con la globalización. Tiene como objetivo lograr la expansión económica y del empleo, manteniendo la estabilidad financiera y contribuyendo al desarrollo de la economía mundial y además de contribuir con la expansión el comercio internacional de manera multilateral y sin discriminaciones.

Es un foro en el que los gobiernos de los países miembros trabajan de manera conjunta para aportar experiencias y poder dar solución a aquellos problemas comunes que tienen que ver con los cambios económicos, sociales y ambientales.

2.5.4. La Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo (UNCTAD)

La Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo creada en 1964, es un organismo relacionado con el comercio internacional que tiene como objetivo promover la integración en la economía mundial de los países que se encuentran en vías de desarrollo. Es el principal órgano de la Asamblea General de la ONU y trata temas relacionados con el comercio internacional, la inversión y el desarrollo.

Entre las principales actividades de la UNCTAD destacan el fomento del desarrollo de los países que se encuentran menos desarrollados a través de la mejora de sus comercios exteriores, la mejora de la capacidad del sector servicio en aquellos países menos avanzados, la mejora de ayudas y facilidades para que estos países puedan participar en las negociaciones internacionales.

Una de las principales medidas propuestas por la UNCTAD es el Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG), nacido en 1971, es un instrumento clave para la ayuda al desarrollo de los

países menos avanzados y tiene como objeto reducir la pobreza en estos países. Se trata de un acuerdo comercial y preferencial en el que a las mercancías provenientes de éstos países se les proporciona una eliminación parcial o total de los aranceles dentro del mercado comunitario.

Por otro lado en cuanto a las actividades relacionadas con inversión y desarrollo, se encarga de analizar las inversiones extranjeras de estos países y comprender los efectos que estas tienen en el desarrollo, fomentar la creación de pequeñas y medianas empresas, y ayudar a los países a fomentar estas inversiones internacionales.

La UNCTAD colabora con otras instituciones de comercio internacional como la OMC, por medio de la Cámara de Comercio Internacional.

2.5.5. La Organización Mundial de Comercio (OMC)

La Organización Mundial del Comercio es un organismo internacional que se ocupa de administrar los acuerdos comerciales entre los países miembros y se encarga de dar solución a aquellas diferencias comerciales entre países. Se trata del mayor acuerdo comercial multilateral de la historia del comercio internacional. La OMC debe su origen al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) creado en 1947.

El objetivo del GATT era la liberalización del comercio y la eliminación de políticas proteccionistas a excepción de la agricultura y textiles, sectores en los que los países subdesarrollados tenían una ventaja comparativa, concepto que se explicará más adelante. La actividad del GATT se llevaba a cabo a través de unos principios; el principio de no discriminación, en el que se debe dar el mismo trato a todos los estados con los que un país tiene relaciones comerciales; la cláusula de nación favorecida, en la que cualquier privilegio que un estado concede a otro se dará al resto productos similares originarios de los estados miembros del acuerdo; y por último, el principio de igualdad de trato, en el que a todo producto importado se le dará el mismo trato que al producto nacional, evitando estar sujetos a gravámenes superiores a los nacionales.

Estos principios cuentan con unas excepciones que son: las uniones aduaneras, las zonas de libre comercio y las excepciones que fueran aceptadas por dos tercios de los estados miembros. Desde su creación han tenido lugar ocho rondas de negociaciones, la última ronda del GATT fue la Ronda Uruguay, desarrollada entre 1986 y 1994, que dio lugar a la creación de la Organización Mundial del Comercio en 1995. Actualmente existen 164 miembros y hay otros países con la condición de observador, que están pendientes de incorporación a la OMC.

La Organización Mundial del Comercio tiene como objetivo que las transacciones comerciales entre países se realicen de forma libre, equitativa y con fluidez. Para ello desarrolla una serie de

funciones que tratan de satisfacer estos objetivos, se encarga de las normas que regulan el comercio internacional y de administrar los acuerdos entre países, también sirve de foro para que las negociaciones comerciales entre los distintos estados puedan producirse. Por otro lado, se ocupa de ayudar a los países en desarrollo, proporcionándoles asistencia técnica, para que puedan tener la capacidad técnica e infraestructuras suficientes para poder prosperar en el comercio internacional. Además facilita la solución de disputas que puedan haber entre estados a la hora de realizar acuerdos comerciales, basándose en los compromisos contraídos y la forma en que han sido interpretados esos acuerdos por los distintos países. Por último mantiene la colaboración con distintas organizaciones internacionales para poder mejorar la cooperación de países y desarrollar un mayor conocimiento del comercio internacional.

2.6. Las aduanas en el ámbito internacional

2.6.1. Introducción

La aduana es la oficina pública ubicada normalmente en los puestos fronterizos de una región que se encarga de aplicar la normativa aduanera regulando los aspectos relacionados con la entrada y salida de mercancías de un territorio aduanero. En el caso de los países comunitarios la normativa que regula las actividades aduaneras está sometida al Código Aduanero de la Unión Europea (CAU) con entrada en vigor desde 1 de mayo de 2016. En España la normativa reguladora de la aduana comprende normas del CAU y normas internas complementarias.

2.6.2. Territorio aduanero comunitario (TAC)

El territorio aduanero comunitario suele coincidir con en el territorio de la UE pero con ciertas excepciones. Un ejemplo puede ser el caso de España, Ceuta y Melilla a pesar de formar parte del territorio de la UE no figuran dentro del TAC y se consideran como un tercer país.

Se define un territorio aduanero como el área regional, no tiene porque ser espacial, en el que se aplica la misma normativa aduanera, un arancel común para terceros y una idéntica política comercial.

La entrada o salida de mercancías procedentes de terceros países al TAC se enviarán a un Almacén de Depósito Temporal (ADT) en el que se almacenan hasta que se les aplica un destino aduanero. El depósito temporal viene marcado por unos plazos máximos establecidos en el que se debe dar un destino a las mercancías, 90 días desde la presentación de las mercancías ante la aduana. En el ADT las autoridades aduaneras controlan y vigilan las mercancías.

2.6.3. Declaración sumaria de entrada y de salida

Para la entrada o salida de mercancías del territorio aduanero comunitario es preciso que se haga previamente una declaración sumaria de entrada (ENS) o salida (EXS). Se trata de una declaración electrónica en el que normalmente los transportistas informan previamente a las autoridades aduaneras de la entrada o salida de las mercancías del TAC. Esta declaración se hace para todas las mercancías a excepción de las que a pesar de entrar en el TAC no hagan escala en ningún puesto fronterizo comunitario. Esto le aporta a las autoridades aduaneras un mayor margen de tiempo para el control y vigilancia de las mercancías, pudiendo cancelar el embarque de las mercancías que se dirigen al territorio aduanero si es oportuno.

2.6.4. El Arancel Aduanero Comunitario (AAC)

Como se ha mencionado anteriormente, la creación de la unión aduanera origina la aparición de un arancel aduanero común para terceros países. El arancel aduanero comunitario de la UE consiste en una tarifa oficial que determina los derechos que se han de abonar sobre las mercancías que entran en el TAC procedentes de países no comunitarios y que son importados para el consumo en la UE. Este tipo de impuesto no tiene carácter meramente recaudatorio sino que está relacionado con la política comercial de la UE ya que pretende proteger los productos nacionales ante una competencia exterior.

La clasificación arancelaria se rige por el Convenio Internacional del Sistema Armonizado de Designación y Clasificación de Mercancías (SA), se trata de una nomenclatura gestionada por la Organización Mundial de Aduana (OAM) aprobada en 1983 y que entró en vigor a principios de 1988. Este sistema de clasificación ayuda a resolver las posibles controversias en la clasificación

de mercancías y sirve de instrumento estadístico para la política comercial. La mayoría de países utilizan el SA para la nomenclatura arancelaria.

El código del SA se clasifica en seis dígitos estructurado en 21 secciones, donde los dos primeros dígitos corresponden a los 97 capítulos en los que la mercancía se encuentra clasificada, los dos siguientes corresponden a la clasificación por partidas dentro de cada capítulo que puede llegar a tener hasta 99, y por último los dígitos 5 y 6 corresponden a una clasificación más detallada en subpartidas.

Con la intención de tener una clasificación más detallada hacia la entrada y salida de mercancías en territorio de la UE, al Sistema Armonizado se le añaden dos dígitos. Esto se conoce como la Nomenclatura Combinada (NC) que se compone de 8 dígitos y se adopta en todos los intercambios de mercancías que entran al TAC, ya sea exportaciones o importaciones. El objetivo de la NC es aplicar con mayor exactitud la políticas arancelaria y comercial, y obtener una estadística más exacta de las mercancías. La estructura del Arancel Aduanero Común se compone de los 8 dígitos más una columna con el nombre de la mercancía y otra con los tipos de aranceles que se aplican. La columna de aranceles se subdivide en dos, una con los derechos que se aplican a terceros países sin acuerdo y la otra con derechos de tipo convencional, es decir, si se aplica alguna reducción al tipo arancelario normal debido a algún acuerdo o preferencia de trato.

Con la Nomenclatura Combinada se puede obtener datos estadísticos sobre el volumen de exportaciones e importaciones de la UE. No obstante para que sea posible obtener datos de la entrada y salida de mercancías en la aduana de un estado miembro se crea el código TARIC (Arancel Integrado de las Comunidades Europeas). El TARIC está compuesto de los ocho dígitos de la NC al que se le añaden 2 dígitos más en los casos en los que sea necesario especificar con mayor detalle la mercancía.

A continuación se presenta un ejemplo:

En el caso de las clementinas el código empleado en Nomenclatura Combinada sería (0805 20 10), aplicando el código TARIC se puede diferenciar el tipo de clementina pudiendo añadirse números del (00 hasta 99) para su clasificación. En el caso de que sea fresca los dígitos 9 y 10 serían (05). Existen casos en los que no se precisa un mayor detalle de la mercancía y los dígitos 9 y 10 se completarán con (00).

En ciertos casos como para poder clasificar el origen de la mercancía se podrán añadir 2 dígitos adicionales de 4 caracteres. Por ejemplo un vino que tiene denominación de origen de Ribera del Duero llevará el código (R001) de manera añadida. Además el código TARIC adicional también proporciona información sobre la política arancelaria que se le aplica a la mercancía, ya que también informa si a dicha mercancía se le aplican derechos antidumping, restricciones tanto a la exportación como a la importación o ciertas preferencias arancelarias, etc.

2.6.5. La Política Comercial Comunitaria (PCC)

La creación de la Unión Aduanera de la UE ha provocado la pérdida de cierta soberanía de los estados miembros frente a su mercado exterior. Este hecho implica que tanto la política arancelaria, las medidas de defensa comercial y los regímenes de exportación e importación con terceros países estén armonizados. La Política Comercial Común está descrita en el art 133.1 del Tratado Constitutivo de la Comunidad Europea.

1. En cuanto a la política arancelaria, como se ha mencionado anteriormente, es preciso la existencia de una arancel común (AAC) frente a terceros. No obstante la Política Comercial Común de la UE permite modificar las cargas arancelarias en los siguientes casos:

-Suspensiones arancelarias temporales:

En una situación en la que exista escasez en algún producto que sea necesario para el funcionamiento de la economía y que no exista posibilidad de abastecerse de un país comunitario, la Comisión puede publicar un Reglamento comunitario indicando la suspensión temporal del arancel de dicho producto. Durante el tiempo indicado en el Reglamento no se aplicarán derechos arancelarios al producto en cuestión. Una vez finalizado el plazo pactado, se volverá a aplicar el tipo arancelario comunitario.

-Acuerdos preferenciales:

La UE por medio de acuerdos bilaterales pacta ciertas preferencias con terceros países con el fin de mejorar relaciones. Estas preferencias pueden darse debido a la proximidad geográfica o por interés económico. El objetivo es mejorar los intercambios de mercancías entre los países comunitarios frente a terceros mediante una reducción parcial o total de la deuda arancelaria.

Actualmente la UE tiene acuerdos preferenciales con países mediterráneos como Egipto, Israel, Jordania, Líbano, Marruecos, etc. Además cuenta acuerdos con MERCOSUR, los países balcánicos no comunitarios, Turquía y países industrializados como Japón.

-El Sistema de Preferencias Generalizadas:

El SPG es un instrumento de la política comunitaria de ayuda al desarrollo, tiene su origen de la UNCTAD, y consiste en proporcionar una rebaja arancelaria a los productos originarios de países en vías de desarrollo con el objetivo de reducir la pobreza de estos países. No tiene contraprestación, es decir, los países beneficiarios gozan de rebajas arancelarias de sus productos en los países más desarrollados. Los países de la UE forman parte de este acuerdo como países otorgantes, al igual que otros países industrializados como Estados Unidos, Canadá o Japón.

Actualmente existen 3 tipos de regímenes preferenciales.

En el régimen SPG general, se otorga la exención total de los derechos arancelarios para los productos considerados no sensibles, a excepción de los productos agrícolas, y una rebaja del 35% para los productos declarados sensibles.

En el régimen especial de estímulo del desarrollo sostenible y la gobernanza (SPG +) se concede incentivos especiales a aquellos países considerados vulnerables y que ratifiquen que forman parte de convenios internacionales sobre medio ambiente, gobernanza, derechos sociales, etc..

Por último, el régimen especial a favor de los países menos avanzados, que concede la exención total arancelaria de los productos originarios de los países sujetos a este sistema, con excepción del armamento y las municiones. Este régimen comercial se reconoce como EBA (Everything But Arms).

2. En referencia a los regímenes comerciales de importación y exportación, la UE aplica el principio general de libertad en el que cualquier tipo de mercancía se puede exportar o importar sin ser sometidos a controles, eso sí, realizando el pago de impuestos y aranceles correspondientes dependiendo del origen de la mercancía.

No obstante existen ciertas excepciones en cuanto a los regímenes de import-export, y algunas mercancías son sometidas a un control estricto por parte de las autoridades aduaneras. El art. 30 del Tratado de la UE establece ciertas restricciones y prohibiciones a la importaciones y/o exportaciones.

En el caso de las importaciones, el Reglamento Comunitario establece una serie de mercancías que deberán someterse a vigilancia en el país de entrada al TAC. Estas son:

- Importaciones de armas o productos que pueden ser usados para fines militares.
- Productos agrícolas
- Importaciones de fauna o flora, o de especies amenazadas suscritas en el Reglamento Comunitario 338/97.

Para las mercancías mencionadas anteriormente la normativa comunitaria establece 3 regímenes a la importación.

El régimen de autorización en el que el importador debe presentar la Licencia de Importación concedida por la Secretaria General de Comercio Exterior del Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, en el momento en el que va a realizar el despacho de aduanas.

El régimen de vigilancia, en el que se presenta ante la aduana el documento de vigilancia autorizado por el mismo organismo del Estado.

Finalmente, el régimen de certificación. En el que el importador deberá presentar ante la aduana los Certificados de Importación autorizados por el Estado.

En cuanto al los regímenes comerciales de exportación, la UE establece el principio de Libertad a las mercancías exportadas desde el Territorio Aduanero Comunitario (TAC). Sin embargo, existen ciertas mercancías a las que se les aplican regímenes especiales y son sometidas a ciertas restricciones cuantitativas. Estas mercancías son:

- Las mercancías peligrosas, que necesitan disponer de un certificado IMO (International Maritime Organization) para su exportación.
- Material de Defensa y Tecnología de doble uso, que puede ser utilizado con fines bélicos.
- Bienes artísticos y culturales, precisan de una autorización administrativa, aún cuando su venta se produzca dentro del territorio comunitario.
- Determinados productos agrarios, donde los exportadores deben presentar un Certificado de Exportación (AGREX), para poder realizar su distribución.

3. Finalmente la UE adopta ciertas medidas de defensa comercial y protección de los mercados interiores. Mayormente estas políticas de defensa comercial se aplican mediante derechos antidumping y derechos compensatorios.

Los derechos antidumping se aplican a aquellas mercancías que son importadas dentro del territorio comunitario a un precio inferior al del mercado interior, por lo que perjudican a las economías nacionales. Generalmente provienen de terceros países que debido a su mayor capacidad de recursos o mejor especialización pueden exportar mercancías dentro del territorio comunitario a un precio inferior.

El dumping puede ser detectado por el gobierno de un país, por la Comisión o incluso por una empresa. En estas situaciones la Comisión abre un expediente antidumping contra una mercancía importada de un tercer país. La Comisión se encarga de dar su veredicto mediante la publicación de un Reglamento estableciendo un derecho antidumping a la mercancía de referencia y con una fecha de aplicación. Por lo general, el derecho antidumping suele ser de tipo *ad valorem*, es decir, se aplica un porcentaje sobre el valor en aduana que presenta la mercancía. Además este derecho antidumping se incluye en el código TARIC de 10 dígitos y se aplica por igual a todas las importaciones de ese mismo producto dentro del TAC.

Por otro lado, se aplican derechos compensatorios a la importación de aquellas mercancías que han sido subvencionadas para su exportación. La Comisión publicará un Reglamento en el que se especifica la mercancía y el derecho compensatorio a aplicar.

2.6.6. El origen de las mercancías

El origen de la mercancía es uno de los factores más relevantes para determinar el tratamiento aduanero que se va a aplicar. Ya que en función de cual sea el lugar originario de la mercancía se gozaran de ciertas ventajas fiscales, como en el caso de la mercancía procedente de un país miembro de la UE, a la que no se le aplican derechos arancelarios.

En primer lugar, cabe diferenciar entre origen y procedencia, el primer término hace referencia al lugar donde ha sido elaborada mayoritariamente la mercancía mientras que el segundo término hace referencia al lugar desde donde ha sido transportada la mercancía. Un ejemplo puede ser un coche que se ha fabricado en China pero ha entrado al TAU desde un centro logístico ubicado en Israel. China sería el origen del coche, mientras que Israel sería el lugar de procedencia.

Por otra parte es necesario diferenciar entre origen no preferencial y preferencial. Las mercancías importadas en el segundo gozarán de una disminución arancelaria total o parcial y se someterán a un menor número de controles en la aduana de destino. Como se ha mencionado antes en el apartado de la Política Comercial Común, la UE tiene acuerdos preferenciales con diferentes territorios a los que se le aplica una reducción arancelaria a sus importaciones.

Para conocer el origen de un producto en cuya elaboración hayan intervenido dos o más países existen diversos métodos de aplicación. Destacan:

- Método de cambio de partida arancelaria: consiste en aplicar como origen el del producto final si su partida arancelaria es diferente a las partidas arancelarias de los demás productos utilizados para su transformación. Es decir, un zumo de naranja elaborado en España con naranjas procedentes de China y azúcar de la India, tendrá origen español al presentar partidas arancelarias diferentes con respecto de los ingredientes.
- Método del valor añadido: se aplicará un país como originario de un producto cuando en su elaboración a pesar de haber intervenido productos de otras regiones, más del 60% del

valor final del producto pertenezca a dicho territorio. Por ejemplo: Una empresa alemana que fabrica bolis cuyo valor sea de 10 € y que para su elaboración haya empleado materiales de China por valor de 3 €, significa que el origen de aplicación a dicho producto sería Alemania.

- Transformaciones insuficientes: según la normativa aduanera no afectarán al origen de la mercancía aquellas manipulaciones de la mercancía durante el transporte y almacenamiento, las operaciones de lavado y/o limpieza y la división de la mercancía en bultos, pallets, cajas, etc.

Cabe añadir que es preciso que dicha prueba de origen esté justificada mediante un certificado de origen. Desde el punto de vista de una empresa comunitaria, existen 2 tipos de certificados: los certificados para las exportaciones y los certificados para las importaciones.

Para las exportaciones las empresas de la UE emiten un Certificado de Origen Comunitario universal para aquellos destinos en los que no haya un tratamiento preferencial. Mientras que se emitirá el certificado EUR-1 en los casos en los que exista la posibilidad de de un trato preferencial arancelario en destino. El primer certificado lo emiten las Cámaras de Comercio mientras que el segundo lo emiten las autoridades aduaneras en el despacho de exportación desde el territorio comunitario.

En cuanto a las importaciones, en la entrada de la mercancía al TAC no es necesario que se presenten en el despacho de importación los certificados de origen de un país cuando éste tenga un trato no preferencial. Si el territorio donde se realiza la exportación tiene un trato de preferencia con la UE, se emitirá en la aduana de exportación el certificado EUR-1. Existen excepciones como en las importaciones desde Turquía hacia la UE de la que ambos forman parte de la unión aduanera, para aplicar el trato preferencial es necesario que se presente el certificado de origen ATR. Finalmente, los países SPG mencionados anteriormente, deberán presentar el certificado Form A.

2.6.7. Valoración en aduana

El Valor en Aduana (VA) es un factor clave a la hora de realizar el despacho de importación debido a que supone la Base Imponible (BI) sobre la que se calcula el arancel si se trata de un tipo ad valorem.

Como se ha mencionado anteriormente, el tipo ad valorem constituye un porcentaje que se aplica a las mercancías, con dependencia de su origen, sobre su VA calculado en la aduana de importación. El Valor en Aduana y su cálculo están regulados en los art.69 a 76 del Código Aduanero de la Unión (CAU).

Se entiende como VA al valor que tiene la mercancía en la entrada de un territorio aduanero. Dentro del valor de las mercancías se encuentra el precio facturado en la operación de compraventa internacional, a la que se le aplican unos ajustes positivos y negativos.

Se añadirán al precio facturado los siguientes conceptos, en los casos en los que no esté incluido en la factura comercial:

- Costes de envase, embalaje y otros costes relacionados con la exportación, como los Certificados de Origen.
- Comisiones del agente comercial.
- Coste del despacho de exportación.
- Costes de transporte relacionados con la carga de la mercancía en la fábrica del cliente hasta el puesto fronterizo (aeropuerto, terminal portuaria, etc.)
- Costes relacionados con la carga del vehículo.
- Manipulaciones en terminal (THC), y otros gastos generados en la terminal de origen como la Tasa T-3, que se aplica a las mercancías o el ISPS (Código internacional para la protección de los buques y de las instalaciones portuarias).
- Coste del Conocimiento de Embarque (BL, AWB, CMR, FBL), de tipo de transporte principal empleado para la exportación.
- Gastos de embarque o carga en el transporte principal.
- Coste del Flete / Transporte principal.
- Gastos de prima de seguro para las mercancías, en el caso de que se haya contratado.

Por el contrario, se deducirán del valor de aduana los siguientes costes cuando hayan sido facturados en el contrato de compraventa internacional:

- Manipulaciones en terminal de destino (THC), o otros gastos aplicados como la Tasa T-3 o el ISPS.
- Gastos de transporte desde terminal hasta el almacén del importador.
- El pago por aranceles y despacho de importación.

El Valor en Aduana está relacionado directamente con los Incoterms, que serán analizados posteriormente. Para el cálculo del VA se computarán todos los gastos incluidos en el Incoterm CIF (Cost Insurance and Freight) si es transporte marítimo o CIP (Carriage and Insurance Paid

to) si se trata de otro medio de transporte. Por tanto los ajustes tanto positivos como negativos se realizarán en función del término pactado en el contrato de compraventa, con el objetivo de realizar los cambios necesarios para que se incluyan todos los gastos relacionados con los términos CIP/CIF. Ambos suponen el mismo concepto, únicamente cambian para diferenciar si el transporte principal es por vía marítima o por otro medio, y se componen de todos los gastos comerciales, logísticos y de aduanas que conlleva una exportación hasta que las mercaderías son introducidas en el territorio aduanero de destino.

La valoración en aduana se declara en el formulario DV-1 cuando el valor de la mercancía importada excede un valor de 20.000€. La finalidad de este formulario es notificar de manera formal, la base imponible sobre la que se van a aplicar los derechos arancelarios, en los casos en los que proceda,

2.6.8. Destinos aduaneros

Las mercancías procedentes de terceros países no pertenecientes a la UE ubicadas en los recintos aduaneros comunitarios deberán adoptar un destino aduanero antes de los plazos establecidos (Art. 4.15 CAC). Los destinos aduaneros aplicables son los siguientes:

- Inclusión en alguno de los regímenes aduaneros establecidos en el Código Aduanero Comunitario.
- Zona franca
- Destrucción.
- Reexportación
- Abandono

2.6.8.1. Regímenes aduaneros

El Código Aduanero Comunitario (CAC) establece en el título VII una serie de regímenes en los que el Operador Económico Autorizado (OEA) o el agente de aduanas deberá introducir la mercancía y declarar ante la autoridad aduanera por vía electrónica. Los OEA disponen de 90 días desde la presentación en aduana de las mercancías para aplicar un régimen aduanero.

Tabla 2. Clasificación de los regímenes aduaneros previstos por el Código Aduanero Comunitario (CAC)

REGÍMENES ADUANEROS		
IMPORTACIÓN	REGÍMENES ESPECIALES	EXPORTACIÓN
<ul style="list-style-type: none"> • Despacho a libre práctica 	<ul style="list-style-type: none"> • Tránsito -Interno -Externo 	
	<ul style="list-style-type: none"> • Depósito Aduanero 	
<ul style="list-style-type: none"> • Despacho a consumo 	<ul style="list-style-type: none"> • Perfeccionamiento -Activo -Pasivo 	
	<ul style="list-style-type: none"> • Importación temporal 	

Fuente: Elaboración propia

Despacho a libre práctica (Arts. 79-83 CAC):

Se trata del régimen aduanero más común y que es conocido coloquialmente como importación. Se aplica a aquellas mercancías procedentes de terceros países que entran al TAU. A estas mercancías se les aplican los derechos arancelarios de importación y las demás posibles medidas de la política comercial dependiendo del origen de estas. Este régimen concede estatuto comunitario a las mercancías y habilita su libre circulación dentro del TAU.

Despacho a consumo:

Se trata de un régimen bastante similar al despacho a libre práctica, con la única diferencia que las mercancías a las que se les aplica este régimen aduanero se les concede estatuto comunitario no sólo para su libre circulación dentro del Territorio Aduanero de la Unión sino también para el consumo en el país comunitario donde se realiza la importación. Por lo tanto, las mercancías se introducen en el mercado interior de un país para su consumo, y además de aplicarles los derechos arancelarios correspondientes se les aplican impuestos indirectos como el IVA nacional o Impuestos Especiales, etc.

Régimen de Tránsito (Arts. 91-98 CAC):

El régimen de Tránsito se aplica a la mercancías que entran en el TAU pero únicamente para circular dentro de él, ya que su destino final se encuentra fuera del Territorio Aduanero

Comunitario. La finalidad de este régimen es que no se apliquen los impuestos arancelarios a las mercancías, y para ello son sometidas a control y vigilancia por parte las autoridades aduaneras. Existen dos tipos de Tránsito, el interno y el externo.

- Tránsito interno: este régimen permite el libre traslado de un lugar a otro dentro del TAU, pasando por el territorio de un tercer país no comunitario, pero manteniendo siempre carácter de mercancía comunitaria.
- Tránsito externo: este régimen se aplica a las mercancías que no tienen estatuto comunitario para permitir su circulación de un punto a otro del TAU sin aplicarles ni derechos arancelarios ni otras medidas de la Política Comercial Común.

Depósito Aduanero:

El régimen de Depósito Aduanero permite la introducción y almacenamiento de las mercancías dentro del TAU sin que a estas se les apliquen derechos arancelarios ni medidas de la Política Comercial. Esto permite a los operadores comunitarios actuar como centros logísticos de las mercancías que no se van a introducir en el mercado o si bien estas se van a introducir en el mercado, permite reducir costes financieros ya que se realizará un devolución de los derechos arancelarios u otros tributos si posteriormente salen del TAU. Para introducir las mercancías en este régimen es preciso realizar una declaración ante la aduana.

Regímenes de Perfeccionamiento:

Este régimen es aplicado a las mercancías que requieren de una transformación para su perfeccionamiento pero sin ser sometidas al pago de derechos. Se distinguen 2 tipos de perfeccionamientos:

- Perfeccionamiento activo (arts. 114-130 CAC): consiste en la introducción de mercancías no comunitarias al Territorio Aduanero Comunitario (TAC) para su transformación y que posteriormente serán reexportadas. Existen dos tipos de modalidades aplicadas a las mercancías no comunitarias. La primera es la suspensión, esto significa que las mercancías que son objeto de transformación entran al TAC sin ser sometidas al pago de derechos arancelarios ni otros tributos. Por otra parte, existe otra modalidad conocida como sistema de reintegro, donde las mercancías que entran al TAC pagan derechos arancelarios pero que son reembolsados posteriormente cuando se produce la reexportación del producto final.
- Perfeccionamiento pasivo (Arts. 145-162 CAC): supone el caso contrario, se trata de mercancías que abandonan el TAC con objeto de ser transformadas en un tercer país y que posteriormente, se introducirán en el Territorio Aduanero de la Unión sin ser gravadas a derechos arancelarios ni otras medidas de política comercial.

Régimen de importación temporal (Arts. 137-144 CAC):

Este régimen de tipo especial permite introducir mercancías al TAC con un plazo de tiempo limitado. Una vez finalizado este plazo las mercancías deberán ser reexportadas en el mismo estado con el que se introdujeron o con el deterioro de su propio uso. Dentro de este régimen se puede aplicar la exención parcial o total de los derechos arancelarios. En los casos en los que la exención sea parcial, se abonará un 3% de la cuota equivalente a pagar si se aplicase aranceles y el pago total del IVA.

Exportación (Arts. 161-162 CAC):

Todas las mercancías que vayan a salir del TAC deberán ser sometidas al régimen de exportación sino se van a incluir en ningún otro régimen mencionado anteriormente. Al igual que en la importación, las autoridades aduaneras controlan las exportaciones en materia de seguridad fiscal. Para que las mercancías puedan salir del territorio aduanero es preciso que se haga una Declaración de Salida ante la aduana, con el objetivo de tener un mayor control de información y prevención de riesgos. Existen los siguientes tipos de declaraciones de salida:

- Declaración de exportación: para aquellas mercancías comunitarias que vayan a abandonar el TAC.
- Declaración de reexportación: se presenta para aquellas mercancías que sin estatuto comunitario van a salir del TAC.
- Declaración Sumaria de Salida (EXS) : la presenta el transportista cuando no exista ninguna otra declaración ante la aduana.

Además de los regímenes aduaneros existen otro tipo de destinos aplicables a las mercancías y que ya se han mencionado anteriormente. La principal diferencia entre los regímenes aduaneros y los destinos aduaneros es que para introducir una mercancía en territorio comunitario y aplicar un régimen es necesario hacer una Declaración ante la Aduana, mientras que para aplicar un destino solo hace falta enviar una solicitud.

2.6.8.2. Zona franca (Arts. 166-181 CAC):

Al igual que en el Depósito Aduanero, permiten almacenar la mercancía de carácter comunitario dentro del TAU sin que se les apliquen aranceles u otros tributos. La diferencia radica en que las zonas francas están establecidas por cada Estado miembro y no es preciso hacer una declaración ante la aduana para aplicar las mercancías a este régimen.

2.6.8.3. Reexportación (Art. 182 CAC):

Las mercancías introducidas al TAC que no tengan carácter comunitario serán reexportadas en el momento en el que vayan a salir del territorio aduanero sin haber sufrido ninguna transformación.

2.6.8.4. Destrucción (Art. 182 CAC):

El importador puede solicitar la destrucción de la mercancía ante la autoridad aduanera y bajo su supervisión. No obstante es posible solicitar la destrucción de la mercancía en los casos en los que a pesar de que a esta ya se le haya aplicado otro régimen aduanero distinto, la Aduana aún no haya emitido el Levante, documento con el cual autoriza la retirada de la mercancía y que confirma el pago de la deuda aduanera.

2.6.8.5. Abandono (Art. 182 CAC):

El abandono de la mercancía se puede aplicar mediante dos maneras.

La primera la solicita la Autoridad Aduanera cuando la mercancía ha sobrepasado el límite máximo de estancia en el recinto aduanero, 45 días para las que han entrado por vía marítima y 20 días para las que han entrado por otros medios de transporte.

En cuanto a la segunda, la puede solicitar el interesado y las mercancías serán subastadas y se ingresará en favor del Tesoro Público del Estado donde se haya solicitado.

2.7. Fiscalidad internacional

A la hora de realizar operaciones de comercio internacional existen diversas maneras en las que las mercancías pueden estar sujetas a distintos tributos. Cabe destacar la diferencia entre deuda aduanera y los tributos internos de un país.

En cuanto a lo primero como se ha mencionado anteriormente, comprende la deuda que se ha de pagar a la autoridad aduanera por la introducción de esa mercancía dentro del TAC. La deuda aduanera depende de 3 factores:

- La clasificación arancelaria (Código TARIC)
- El origen de las mercancías.
- El Valor en Aduana

En cambio los tributos internos gravan el consumo de la mercancía dentro del territorio nacional. El Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA) y distintos Impuestos Especiales forman parte de la tributación interna de un territorio.

2.7.1. El Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA) en las operaciones de comercio internacional.

La Ley 37/1992 del Impuesto sobre el Valor Añadido distingue 3 ámbitos diferentes en los que se aplica el IVA. Estos son:

- El IVA aplicado dentro de la península española incluyendo Baleares, donde únicamente afecta a operaciones que tienen lugar dentro del mercado nacional.
- El IVA aplicado dentro del territorio comunitario para las operaciones intracomunitarias entre países miembros de la UE.
- El IVA aplicado a terceros países para las operaciones de comercio internacional.

Actualmente los tipos impositivos del IVA en España son los siguientes:

- Tipo General (21%).
- Tipo Reducido (10%).
- Tipo Superreducido (4%).

2.7.1.1 Operaciones intracomunitarias.

Se entiende por operaciones comunitarias el intercambio de bienes entre 2 países miembros de la UE. No obstante, es preciso que se cumplan una serie de condiciones para que a efectos fiscales se puedan considerar operaciones intracomunitarias. Estas son:

- La operación finaliza con la entrega efectiva del bien.
- No se incluyen las prestaciones de servicios.
- Tanto el comprador como el vendedor han de actuar como empresarios o profesionales.
- Es necesario la existencia de un transporte entre ambos estados miembros.

En las operaciones intracomunitarias no se habla de importación y exportación, se habla de entregas y adquisiciones intracomunitarias. Estos conceptos presentan un tratamiento fiscal distinto al de las importaciones / exportaciones.

Para las Entregas Intracomunitarias de Bienes (EIB) la venta de bienes está exenta de IVA en el país de origen de las mercancías, y en destino da derecho a la deducción del IVA soportado de las adquisiciones de estos bienes. Por lo tanto, una empresa vendedora alemana que vende aparatos electrónicos no aplicará IVA en la factura emitida a un comprador español (empresa), que pagará la cuota del IVA correspondiente del país de destino.

Cabe decir que para que la entrega sea exenta de IVA es preciso que el comprador indique su NIF y que la mercancía sea transportada a consecuencia de la compraventa.

Para la empresa española que realiza una adquisición intracomunitaria, debe declarar la compra en la declaración trimestral o mensual del IVA, indicando tanto el IVA devengado como el deducible por el mismo importe. La base imponible de esta operación será el importe total de la compra intracomunitaria.

Por otro lado, si se trata de un comprador particular, es decir, ni empresario ni profesional. La compra de los bienes está gravada por el IVA en el país de origen y no habrá hecho imponible en la región de destino.

En resumen, el procedimiento de las operaciones intracomunitarias en España, responden a las siguientes etapas:

Tabla 3. Etapas del IVA para una operación intracomunitaria realizada en España.

Se cierra la compraventa entre empresarios o profesionales de países comunitarios.
El comprador indica su NIF comunitario para la emisión de la factura.
El vendedor emite la factura sin IVA.
El comprador realiza el abono de la factura.
El comprador hace la declaración trimestral o mensual del IVA (Modelo 303) en la que indica tanto el IVA soportado como el repercutido por la misma cuantía.
Al cierre del año (1-30 de enero del año N+1), se presenta la declaración resumen anual del IVA de los 4 trimestres.

Fuente: Elaboración propia

2.7.1.2. Importaciones

La importación se entiende como la introducción de bienes procedentes de terceros países dentro del Territorio Aduanero Comunitario. Cabe destacar que Ceuta y Melilla quedan excluidos del

territorio aduanero por lo que una mercancía procedente de uno de estos lugares sería una importación y no una adquisición intracomunitaria.

En las importaciones, a diferencia que en las adquisiciones intracomunitarias no es preciso que el comprador sea un empresario o profesional, pudiendo un particular realizar esta operación.

En el momento en el que se realiza la compraventa internacional y la mercancía va a ser introducida en el territorio comunitario se genera un hecho imponible. Por lo general el sujeto pasivo será quien ejecute la importación, no obstante también pueden serlo los viajeros que introducen las mercancías en el TAC.

Para el cálculo de la base imponible se tiene en cuenta el Valor en Aduana, la suma de los derechos arancelarios aplicables y otros gastos accesorios como las comisiones de venta. Sobre el valor total de estos 3 conceptos se calculará la cuota de IVA a pagar en el territorio comunitario de destino y aplicando uno de los 3 tipos de IVA en función del tipo de bien. La cuota a pagar de IVA al igual que los derechos arancelarios se realizará en el momento en que se realice el despacho de importación.

El procedimiento de una importación dentro de España se puede resumir en las siguientes etapas.

Tabla 4. Etapas del IVA para una importación realizada en España

Se cierra la compraventa del bien de un tercer país con destino a un país comunitario.
La aduana de destino recibe la mercancía para poder realizar el despacho de importación.
Se calcula el VA, y el importe a pagar por derechos arancelarios.
Una vez calculada la base imponible del IVA, se aplica el tipo correspondiente de IVA y se procede a calcular la cuota.
El comprador hace la declaración trimestral o mensual del IVA (Modelo 303).
Al cierre del año (1-30 de enero del año N+1), se presenta la declaración resumen anual del IVA de los 4 trimestres .

Fuente: Elaboración propia

2.7.1.3. Exportaciones

De la misma manera que en las entregas intracomunitarias, las exportaciones están exentas de IVA, y no aparecerá en la factura. La diferencia consiste en que las mercancías comunitarias abandonan el territorio aduanero rumbo a un tercer país. El exportador podrá deducirse el IVA soportado por las mercancía exportadas, mientras que el importador pagará el importe de IVA en el país en destino en el momento en el que se declare la mercancía ante la aduana en el despacho de importación.

2.7.2. Los impuestos especiales (IIEE)

Los impuestos especiales son impuestos que gravan el consumo de ciertos productos o sustancias específicas. Su carácter no es meramente recaudatorio sino que sirven de cooperación con políticas como las medioambientales, sanitarias, energéticas, etc.

Se trata de impuestos indirectos que recaen sobre el consumo de productos específicos cuando se producen o se introducen en el TAC. En la UE los impuestos especiales están armonizados, por lo que todos los Estados miembros de la UE tendrán impuestos similares que graven el consumo de ciertas sustancias como el alcohol, tabaco, electricidad, etc. En el Estado Español están regulados por la Ley 38/1992, de 28 de diciembre (LIE).

Los impuestos especiales de fabricación son:

- El impuesto sobre el alcohol y las bebidas alcohólicas, y como la cerveza y el vino.
- El impuesto sobre el tabaco.
- El impuesto sobre hidrocarburos.
- El impuesto sobre la electricidad.

2.7.3. Sistema INTRASTAT

El sistema INTRASTAT es una herramienta estadística utilizada para el comercio intracomunitario de mercancías. Con esta se permite obtener datos para realizar estadísticas y

obtener información sobre los intercambios de bienes dentro del Territorio Aduanero Comunitario.

En el Estado español, refleja los intercambios de bienes, a nivel físico y no financiero, que salen y entran a España rumbo a otros países comunitarios , quedando excluidos Canarias ,Ceuta y Melilla.

Están obligados a declarar los operadores que excedan los 400.000€ en facturación sobre la entrada y salida de bienes entre el territorio español y otro país comunitario. Desde el momento en que se supere dicha cifra el operador económico quedará obligado a realizar una declaración detallada.

Existen 4 tipos de declaraciones INTRASTAT:

- Declaración detallada (N): la presentarán los obligados formales que superan el importe de 400.000€ de facturación en operaciones intracomunitarias.
- Declaración Rectificativa (R): se deberá indicar la declaración anterior a al que se rectifica, y en ella se añadirán o eliminarán una o varias partidas.
- Declaración Anulativa (A): se presenta cuando el responsable de la declaración desee eliminar parcial o totalmente otra declaración que se ha realizado anteriormente.
- Declaración sin operaciones (0): se realiza cuando la empresa no ha realizado ninguna operación de introducción o expedición intracomunitaria en el periodo señalado.

2.7.4. Convenios internacionales para evitar la doble imposición (CDI)

Existen situaciones en las que una empresa ejerce una renta en otro territorio en el que no tiene su domicilio social, es decir, no es residente. Las rentas generadas en el país de origen pueden estar sujetas a impuestos tanto en el país originario de la renta como en el país en el que reside. Esto se reconoce como la doble imposición internacional.

Actualmente se reconocen 2 tipos:

- La doble imposición económica internacional: tiene lugar cuando una misma renta es gravada en dos países distintos, pero con la característica que se aplica a personas jurídicas diferentes para cada territorio.
- La doble imposición jurídica internacional: aparece cuando a una misma persona jurídica se le obliga a pagar impuestos en 2 territorios diferentes por la misma renta generada.

Con el objeto de evitar la doble imposición internacional, surgen los CDI (Convenios para evitar la Doble Imposición). Estos tratan de suprimir la tributación en una de los dos Estados para que solo se pague impuestos en un solo lugar. Pero cuando no es posible evitar el pago de tributos en ambos territorios intentan proporcionar ciertos alivios fiscales a la hora de tributar en el país de residencia.

2.8. Los Incoterms 2010

2.8.1. Introducción

Los Incoterms son las reglas internacionales que se emplean para facilitar y agilizar las relaciones internacionales. Los International Commercial Terms, tienen como objetivo determinar de manera clara y concisa el reparto de gastos y riesgos entre el comprador/ importador y el vendedor/ exportador en una compraventa internacional.

Son términos que se utilizan de manera voluntaria para evitar malentendidos a la hora de especificar costes y riesgos, además de que simplifican las relaciones internacionales aplicando una denominación a cada condición pactada. Deben su origen a la Cámara de Comercio Internacional (CCI), ya que fueron creados por este organismo en 1936. Desde esa fecha han habido diversas actualizaciones: 1953, 1980, 1990, 2000, hasta llegar a los que están en vigor actualmente (2010). En la actualidad existen 11 términos dependiendo de la condición pactada.

La relevancia de los Incoterms se basa en que ayudan a agilizar las negociaciones internacionales ya que concretan el punto de entrega de la mercancía, el momento de la transmisión de los riesgos, la distribución de los costes y quien se encarga de llevar a cabo los trámites documentales, es decir, quien realiza los despachos de exportación e importación.

Los Incoterms se clasifican en 4 grupos: E, F, C, D, y se ordenan de menor a mayor responsabilidad para el exportador. El grupo E es el que menor riesgo tiene para el exportador ya que únicamente asume riesgos hasta que entrega la mercancía al comprador en su local o fábrica. Los del grupo F asumen los gastos y riesgos de poner la mercancía a disposición del transporte principal, pero sin el pago del transporte principal. Los del grupo C se caracterizan porque asumen el pago del transporte principal. Finalmente los del grupo D, que asumen gastos en destino como puede ser la descarga de la mercancía o el despacho de importación.

Dentro de los once distintos términos, existen unas condiciones que únicamente se aplican en el transporte marítimo como son: CFR, CIF, FAS y FOB. En cambio, el resto se emplean para el transporte multimodal (cualquier medio de transporte, incluyendo marítimo).

2.8.2. Incoterms multimodales

Como se ha mencionado anteriormente los Incoterms multimodales pueden utilizarse tanto para terrestre, como aéreo, marítimo, ferrocarril e intermodal.

A continuación se va a explicar cada término mediante una tabla indicando coste y riesgos para comprador y vendedor.

2.8.2.1. EXW (Ex Works/ En fábrica)

Este Incoterm es el que presenta menor compromiso al exportador, ya que deja de asumir responsabilidades desde el momento en el que entrega la mercancía en su local o fábrica.

Puede tener inconvenientes como el de la cargar la mercancía en el camión en su fábrica, que es responsabilidad del comprador, asumiendo riesgos innecesarios y pudiendo traer confusiones a la hora de asumir costes. Por eso se recomienda el siguiente Incoterm FAS, ya que en este no hay confusión ya que el exportador se encarga de la carga en fábrica y del transporte interior.

Tabla 5. Tabla indicativa de los riesgos y costes que asumen tanto exportador como importador para el Incoterm EXW.

EXW (Ex Works)	E (Costes-Riesgos exportador) I (Costes-Riesgos importador)
Embalaje	E
Carga en fábrica o almacén del exportador	I
Transporte interior	I
Despacho de exportación	I
Manipulaciones y carga en el transporte principal	I
Transporte principal	I
Seguro	I
Manipulaciones y descarga (destino)	I

Despacho de importación	I
Transporte interior (destino)	I
Descarga y entrega en el local del importador	I

Fuente: Elaboración propia

2.8.2.2. FCA (Free Carrier / Franco transportista)

En este caso, el exportador asume todos los costes y riesgos hasta la entrega de la mercancía en el punto acordado con el transitario del vendedor. El lugar de entrega es muy flexible, pudiendo entregarse tanto en el almacén del transitario del vendedor como en Terminal aérea, ferroviaria, marítima, etc.

Además, el despacho de exportación correrá a cargo del exportador. Es aconsejable este Incoterm cuando el vendedor tiene mejores precios para realizar el transporte principal.

Tabla 6. Tabla indicativa de los riesgos y costes que asumen tanto el exportador como importador para el Incoterm FCA.

FCA (Free Carrier)	E (Costes-Riesgos exportador) I (Costes-Riesgos importador)
Embalaje	E
Carga en fábrica o almacén del exportador	E
Transporte interior	E
Despacho de exportación	E
Manipulaciones y carga en el transporte principal	I
Transporte principal	I
Seguro	I
Manipulaciones y descarga (destino)	I
Despacho de importación	I
Transporte interior (destino)	I
Descarga y entrega en el local del importador	I

Fuente: Elaboración propia

2.8.2.3. CPT (Carriage Paid To/ Transporte pagado hasta)

Este término implica que el exportador asumirá todos los riesgos y costes hasta que se entrega en origen la mercancía cargándola en el transporte principal, incluyendo el pago del porte. Al igual que en el anterior Incoterm, hasta que no se haya despachado la mercancía no se ceden los riesgos al importador.

Se recomienda este término cuando el exportador quiere controlar la mercancía en el transporte principal y tiene mejores cotizaciones de precio con el transportista pero no puede garantizar un buen seguro de transporte.

Tabla 7. Tabla indicativa de los riesgos y costes que asumen tanto el exportador como importador para el Incoterm CPT.

CPT (Carriage Paid To/ Transporte pagado hasta)	E (Costes-Riesgos exportador) I (Costes-Riesgos importador)
Embalaje	E
Carga en fábrica o almacén del exportador	E
Transporte interior	E
Despacho de exportación	E
Manipulaciones y carga en el transporte principal	E
Transporte principal	E
Seguro	I
Manipulaciones y descarga (destino)	I
Despacho de importación	I
Transporte interior (destino)	I
Descarga y entrega en el local del importador	I

Fuente: Elaboración propia

2.8.2.4. CIP (Carriage, Insurance Paid/ transporte y seguro pagados hasta)

La entrega de la mercancía y la transmisión de riesgos y costes se realizará de misma manera que en el Incoterm CPT, con la única diferencia que el vendedor deberá contratar una póliza de seguro que proteja el Valor de la mercancía en Aduana (CIP) más el 10%. El comprador asume los costes del flete y seguro, pero la cesión de los riesgos va desde el momento en que se carga la mercancía en el transporte principal en origen. En caso de que la mercancía sufra algún daño durante el viaje en el transporte principal, el comprador será el beneficiario del seguro.

Este Incoterm es bastante común en transporte aéreo y marítimo, ya que el exportador vende la mercancía en el momento en el que esta se encuentra navegando.

Tabla 8. Tabla indicativa de los riesgos y costes que asumen tanto el exportador como importador para el Incoterm CIP.

CIP (Carriage, Insurance Paid/ transporte y seguro pagados hasta)	E (Costes-Riesgos exportador) I (Costes-Riesgos importador)
Embalaje	E
Carga en fábrica o almacén del exportador	E
Transporte interior	E
Despacho de exportación	E
Manipulaciones y carga en el transporte principal	E
Transporte principal	E
Seguro	E
Manipulaciones y descarga (destino)	I
Despacho de importación	I
Transporte interior (destino)	I
Descarga y entrega en el local del importador	I

Fuente: Elaboración propia

2.8.2.5. DAT (Delivered at Terminal/ entregado en terminal)

En la condición DAT el exportador asume todos los riesgos y costes hasta que se produce la entrega en el país de destino. Esto incluye hasta los gastos de descarga y manipulaciones en la terminal de destino. Al tratarse de un término utilizado en el transporte multimodal, la terminal puede ser una estación ferroviaria, terminal aeroportuaria, terminal de contenedores, puerto, etc. En el DAT se requiere de una buena coordinación en la llegada de destino con el importador, ya que los gastos en terminal suelen ser elevados.

Es recomendable exportar en DAT cuando la venta se realiza hacia algún país en los que no se tiene una buena red de contactos, que no posee muy buenas infraestructuras o haya cierta inestabilidad política, ya que el exportador controlará en todo momento la mercancía descargandola en un punto fácil como es la terminal y desentendiendose de los costes logísticos y de transporte en destino.

Tabla 9. Tabla indicativa de los riesgos y costes que asumen tanto el exportador como importador para el Incoterm DAT.

DAT (Delivered at Terminal/ entregado en terminal)	E (Costes-Riesgos exportador) I (Costes-Riesgos importador)
Embalaje	E
Carga en fábrica o almacén del exportador	E
Transporte interior	E
Despacho de exportación	E
Manipulaciones y carga en el transporte principal	E
Transporte principal	E
Seguro	E
Manipulaciones y descarga (destino)	E
Despacho de importación	I
Transporte interior (destino)	I
Descarga y entrega en el local del importador	I

Fuente: Elaboración propia

2.8.2.6. DAP (Delivered at Place/ Entregado en lugar)

Si se cierra una compraventa mediante el Incoterm DAP la entrega de la mercancía se produce en destino, en el lugar pactado con el importador que puede ser en fábrica o en el vehículo en el que se va a realizar el transporte al almacén del comprador. A diferencia que en el DAT, el comprador asume los gastos del transporte interior en destino. El despacho de importación corre a cargo del comprador, por tanto el vendedor se evita el riesgo de que el importador no pague la deuda aduanera, ya que no es su responsabilidad.

Este término es recomendable en exportaciones a países que tienen buenas infraestructuras, y con el que se mantienen buenas relaciones, donde el transporte y la logística en destino no suponga un impedimento para el vendedor.

Tabla 10. Tabla indicativa de los riesgos y costes que asumen tanto el exportador como importador para el Incoterm DAP.

DAP (Delivered at Place/ Entregado en lugar)	E (Costes-Riesgos exportador) I (Costes-Riesgos importador)
Embalaje	E
Carga en fábrica o almacén del exportador	E
Transporte interior	E
Despacho de exportación	E
Manipulaciones y carga en el transporte principal	E
Transporte principal	E
Seguro	E
Manipulaciones y descarga (destino)	E
Despacho de importación	I
Transporte interior (destino)	E
Descarga y entrega en el local del importador	I

Fuente: Elaboración propia

2.8.2.7. DDP (Delivered Duty Paid/ Entregada derechos pagados)

Este Incoterm es el caso opuesto al EXW mencionado anteriormente, ya que el exportador asume todos los riesgos y gastos hasta que se deja la mercancía a disposición del importador en su almacén o en el lugar acordado en el contrato. Es muy importante que se determine de manera precisa el lugar de entrega, si no se especifica el vendedor puede entregar la mercancía en destino donde más le convenga.

La mayor diferencia con el resto de Incoterms es que el despacho de importación corre a cargo del exportador, por tanto en la factura comercial, al valor de la mercancía se le añaden los aranceles e impuestos interiores del país de destino.

Se trata de un servicio de rapidez al cliente donde el precio no es lo más importante, ya que el importador únicamente busca la inmediatez. Es bastante común en exportación de mercancías de poco valor debido a que los riesgos de daño durante el viaje son bajos para el vendedor y los puede asumir.

Tabla 11. Tabla indicativa de los riesgos y costes que asumen tanto el exportador como importador para el Incoterm DDP.

DDP (Delivered Duty Paid/ Entregada derechos pagados)	E (Costes-Riesgos exportador) I (Costes-Riesgos importador)
Embalaje	E
Carga en fábrica o almacén del exportador	E
Transporte interior	E
Despacho de exportación	E
Manipulaciones y carga en el transporte principal	E
Transporte principal	E
Seguro	E
Manipulaciones y descarga (destino)	E
Despacho de importación	E
Transporte interior (destino)	E
Descarga y entrega en el local del importador	E

Fuente: Elaboración propia

2.8.3. Incoterms marítimos

Son los términos de comercio internacional que únicamente se pueden emplear para el transporte marítimo. Algunos son muy similares a los multimodales como CPT y CIP, donde la denominación cambiará a CFR y CIF si se emplea como medio de transporte principal el marítimo. Actualmente son 4 los Incoterms marítimos: FAS, FOB, CFR y CIF.

2.8.3.1. FAS (Free Alongside Ship/ Franco al costado del buque)

Cuando la compraventa internacional se cierra con el Incoterm FAS, la entrega de la mercancía y cesión de los riesgos por parte del exportador se producirá en el momento en el que se descargue la mercancía al costado del buque. Dependiendo del tipo, la mercancía se colocará en lugares distintos pero siempre en el muelle del puerto. Los gastos del despacho de exportación van a cuenta del vendedor. Para demostrar el cumplimiento de la obligación del exportador, la autoridad portuaria le entregará un recibo en el que ratifica que la mercancía ha sido depositada en el muelle.

Este Incoterm es equivalente al FCA, explicado anteriormente, aplicado al transporte marítimo, con la diferencia de que el lugar pactado de entrega deberá ser en el muelle del puerto.

Tabla 12. Tabla indicativa de los riesgos y costes que asumen tanto el exportador como importador para el Incoterm FAS.

FAS (Free Alongside Ship/ Franco al costado del buque)	E (Costes-Riesgos exportador) I (Costes-Riesgos importador)
Embalaje	E
Carga en fábrica o almacén del exportador	E
Transporte interior	E
Despacho de exportación	E
Manipulaciones y carga en el buque	I
Flete marítimo	I
Seguro	I
Manipulaciones y descarga en puerto	I

(destino)	
Despacho de importación	I
Transporte interior (destino)	I
Descarga y entrega en el local del importador	I

Fuente: Elaboración propia

2.8.3.2. FOB (Free on Board/ Franco a bordo)

El FOB es uno de los Incoterms más comunes, que se emplea como forma de referirse a los gastos logísticos y de aduanas que incurren en una operación marítima hasta que se deposita la mercancía a bordo del buque. En este caso, la entrega de la mercancía, y cesión de costes y riesgos se realizará cuando la mercancía está a bordo. No obstante, el flete lo paga el importador haciéndose cargo del transporte marítimo y de todos los gastos en destino. El cumplimiento de la obligación del exportador queda reflejada cuando la naviera emite el Bill of Lading (BL) que es un documento de transporte marítimo que ratifica que la mercancía ha sido embarcada, y es entregado al importador debido a que es quien paga el flete marítimo.

Tabla 13. Tabla indicativa de los riesgos y costes que asumen tanto el exportador como importador para el Incoterm FOB.

FOB (Free on Board/ Franco a bordo)	E (Costes-Riesgos exportador) I (Costes-Riesgos importador)
Embalaje	E
Carga en fábrica o almacén del exportador	E
Transporte interior	E
Despacho de exportación	E
Manipulaciones y carga en el buque	E
Flete marítimo	I
Seguro	I
Manipulaciones y descarga en puerto (destino)	I

Despacho de importación	I
Transporte interior (destino)	I
Descarga y entrega en el local del importador	I

Fuente: Elaboración propia

2.8.3.3. CFR (Cost and Freight/ Coste y flete)

Es el término equivalente al CPT para transporte marítimo.

Tabla 14. Tabla indicativa de los riesgos y costes que asumen tanto el exportador como importador para el Incoterm CFR.

CFR (Cost and Freight/ Coste y flete)	E (Costes-Riesgos exportador) I (Costes-Riesgos importador)
Embalaje	E
Carga en fábrica o almacén del exportador	E
Transporte interior	E
Despacho de exportación	E
Manipulaciones y carga en el buque	E
Flete marítimo	E
Seguro	I
Manipulaciones y descarga en puerto (destino)	I
Despacho de importación	I
Transporte interior (destino)	I
Descarga y entrega en el local del importador	I

Fuente: Elaboración propia

2.8.3.4. CIF (Cost, Insurance and Freight/ Coste, seguro y flete)

Se trata del Incoterm equivalente a CIP para transporte marítimo.

Tabla 15. Tabla indicativa de los riesgos y costes que asumen tanto el exportador como importador para el Incoterm CIF.

CIF (Cost, Insurance and Freight/ Coste, seguro y flete)	E (Costes-Riesgos exportador) I (Costes-Riesgos importador)
Embalaje	E
Carga en fábrica o almacén del exportador	E
Transporte interior	E
Despacho de exportación	E
Manipulaciones y carga en el buque	E
Flete marítimo	E
Seguro	E
Manipulaciones y descarga en puerto (destino)	I
Despacho de importación	I
Transporte interior (destino)	I
Descarga y entrega en el local del importador	I

Fuente: Elaboración propia

3. EL COMERCIO EXTERIOR EN ESPAÑA

3.1. Introducción

A raíz de la globalización y la entrada en la Unión Europea el comercio de mercancías se ha desarrollado de manera notable en las últimas décadas. Las nuevas políticas liberalizadoras que han tenido lugar tras la creación de la UE han hecho posible que las empresas exportadoras españolas se abran en búsqueda de nuevos mercados internacionales. Tras la crisis acontecida en 2008 muchas empresas tuvieron que introducirse en nuevos mercados exteriores debido a la escasez de demanda interna. Como se va a explicar más adelante, en épocas de crisis económicas las exportaciones tienden a incrementar y las importaciones tienden a reducirse, o así ha sido el caso reflejado en España. Existe una relación entre la recuperación económica y el desarrollo del comercio exterior (Fernández Martos, 2013).

España es la cuarta mejor economía de la zona euro y la decimotercera mayor economía del planeta en relación al PIB según indica la web de Marca España (2015), y además se encuentra en la diecisieteava posición en cuanto a exportaciones mundiales y en la quinceava posición en cuanto a importaciones según estimaciones de la secretaría de la OMC (2017).

A continuación se expone el ránking de las principales economías exportadoras e importadoras de mercancías del mundo.

Tabla 16. Ránking de las principales economías mundiales exportadoras e importadoras de mercancías en 2017 (cifras en miles de millones de dólares).

Exportadores				Importadores			
Ránking	Valor	% sobre el total	% variación respecto al año anterior	Ránking	Valor	% sobre el total	% variación respecto al año anterior
1. China	2.263	12,8	7,9	1. E.E.U.U.	2.409	13,4	7,1
2. EE.UU.	1.547	8,7	6,6	2. China	1.842	10,2	16
3. Alemania	1.448	8,2	8,5	3. Alemania	1.167	6,5	10,5
4. Japón	698	3,9	8,3	4. Japón	672	3,7	10,6
5. Países Bajos	652	3,7	14,1	5. Reino Unido	644	3,6	1,2

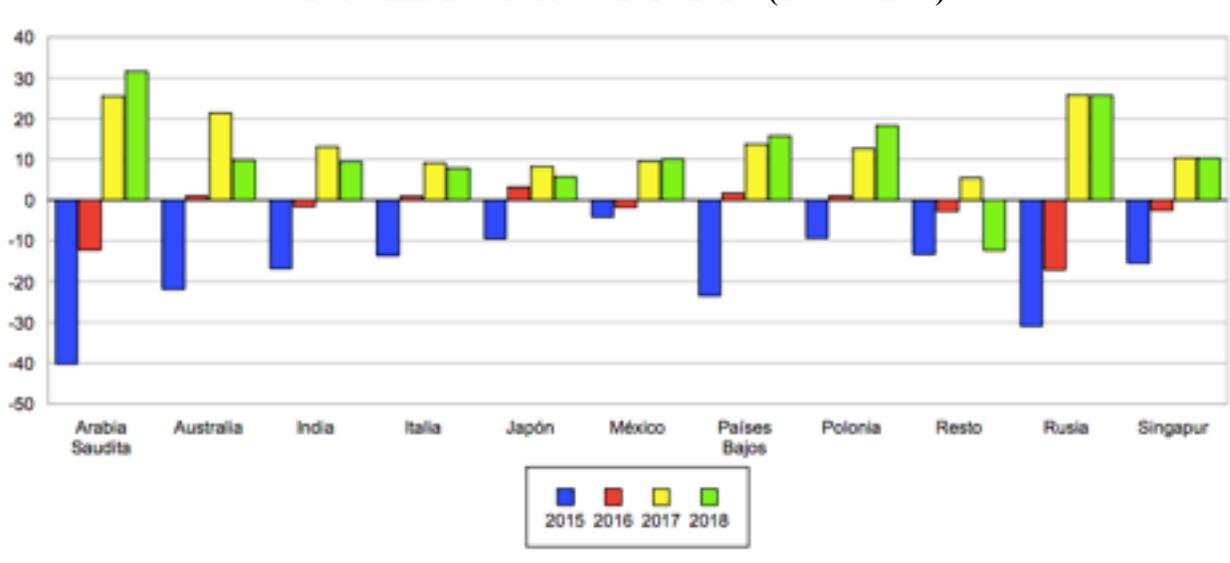
6. Rep. de Corea	574	3,2	15,8	6. Francia	625	3,5	9,2
7. Hong kong	550	3,1	6,5	7. Hong Kong	590	3,3	7,8
8. Francia	535	3	6,7	8. Países Bajos	574	3,2	13,7
9. Italia	506	2,9	9,6	9. Rep. de Corea	478	2,7	17,8
10. Reino Unido	445	2,5	8,6	10. Italia	453	2,5	11,2
11. Bélgica	430	2,4	7,9	11. India	447	2,5	23,8
12. Canadá	421	2,4	7,8	12. Canadá	442	2,5	,7
13. México	409	2,3	9,5	13. México	432	2,4	8,7
14. Singapur	373	2,1	10,4	14. Bélgica	403	2,2	8,2
15. Emiratos Árabes Unidos	360	2	20,4	15. España	351	1,9	12,7
16. Rusia	353	2	25,3	16. Singapur	328	1,8	12,3
17. España	321	1,8	10,5	17. Suiza	269	1,5	- 0,5

Fuente: Elaboración propia con datos del Boletín Económico de Información Comercial Española.

Como puede observarse a partir de los datos obtenidos de la OMC (2017), las 3 principales economías (China, Estados Unidos y Alemania), superan en más del doble el volumen total de importaciones (M) y exportaciones (X) del resto de países. Cabe destacar que dentro del top 10 de flujos import-export se encuentran 5 países pertenecientes a la Unión Europea, contando a Gran Bretaña todavía como miembro de la UE. Esto indica del potencial que tiene el mercado comunitario con el resto del mundo, siendo capaz de competir contra los países asiáticos y los Estados Unidos.

El comercio exterior español siempre ha tendido a estar muy concentrado en los países miembros de la UE, debido a la proximidad geográfica. No obstante en los últimos años las exportaciones hacia terceros países no comunitarios han aumentado.

Figura 2. Evolución de las importaciones de los principales clientes comerciales españoles en crecimiento. Periodo 2015.2018. (Datos en %).



Fuente: ICEX

La siguiente figura muestra los países que más han aumentado sus importaciones hacia España desde 2015. Se observa como la mayoría de estos destinos no son comunitarios por lo que refleja que el volumen de negocio con terceros países está en aumento. Las políticas liberalizadoras y los avances logísticos tanto como de transporte facilitan la internacionalización del comercio español.

3.2. La Balanza Comercial española

La Balanza Comercial es un documento contable que recoge las operaciones llevadas a cabo por un país con el resto del mundo y forma parte de la Balanza de Pagos. Refleja la fiel imagen de un país frente al comercio internacional y puede ser un instrumento de bastante utilidad para exportadores e importadores.

Presenta la siguiente estructura:

- Balanza por cuenta corriente: recoge los intercambios de bienes y servicios que se dan en las operaciones de comercio exterior de un país, los sueldos y salarios de trabajadores no residentes que tienen una labor dentro del sector productivo nacional, y las transferencias corrientes, que pueden ser tanto privadas como públicas y recogen movimientos internacionales de capital que no tienen compensación. Dentro de la Balanza por Cuenta Corriente se encuentra la Balanza Comercial que mide las importaciones y exportaciones de bienes y servicios, y que será el objeto del presente análisis.
- Balanza de Capital: recoge la compraventa de activos no financieros y las transferencias de capital.
- Balanza financiera: Incluye las inversiones directas en el extranjero, inversiones en cartera, como la compraventa de acciones, obligaciones o bonos entre otros, y la variación de reservas de divisas internacionales.
- Cuenta de errores u omisiones

Como se ha indicado anteriormente, la Balanza Comercial es uno de los componentes de la Balanza de Pagos y recoge las importaciones y exportaciones de bienes y servicios que realiza un país con el exterior.

El saldo de la Balanza Comercial española (a partir de ahora BC) puede variar y dependerá de los valores en euros de las cantidades importadas y exportadas. Cuando el valor de las importaciones es mayor que el valor de las exportaciones el saldo de BC será negativo y por lo tanto habrá déficit, en cambio si las exportaciones son mayores que las importaciones este saldo será positivo e indicará que hay superávit.

El saldo ideal de BC sería el equilibrio entre importaciones y exportaciones, es decir, un saldo cercano a cero.

Tradicionalmente las compras españolas han sido superiores a las ventas, es decir el saldo de la BC ha sido históricamente deficitario. Un saldo negativo en la BC puede perjudicar la competitividad y el endeudamiento del país.

Tabla 17. Evolución exportaciones, importaciones y saldo de la Balanza Comercial española. Periodo 2009-2019. (Datos en millones de euros).

	Exportaciones		Importaciones		Saldo de BC	
	Valor	% Variación año anterior	Valor	% Variación año anterior	Valor	% Variación año anterior
2009	159.889,55	-15,5	206.116,17	-27,3	-46.226,62	-50,9
2010	186.780,07	16,8	240.055,85	16,5	-53.275,78	-15,25
2011	215.230,37	15,23	263.140,74	9,6	-47.910,37	10
2012	226.114,59	5,06	257.945,63	-1,97	-31.831,04	33,6
2013	235.814,07	4,29	252.346,76	-2,17	-16.532,71	48
2014	240.581,83	2,02	265.556,61	5,2	-24.974,78	-51,1
2015	249.794,42	3,8	274.772,33	3,5	-24.977,91	-0,01
2016	256.393,38	2,6	273.778,60	-0,36	-17.385,22	30,4
2017	276.142,91	7,7	302.431,16	10,5	-26.288,25	-51,2
2018	285.023,92	2,9	318.893,93	5,6	-33.840,01	-36,8

Fuente: Elaboración propia con datos del Departamento de Aduanas e I.I.EE.

Con los datos obtenidos del Departamento de Aduanas a raíz de la siguiente tabla podemos observar como se ha mantenido el déficit comercial en la última década. No obstante, se ha mantenido un crecimiento continuado en cuanto a las exportaciones españolas, hasta llegar a cifra récord de 285.023,922 millones de euros en 2018.

Por el contrario las importaciones españolas no han aumentado de manera continuada en la última década, pero han conseguido crecer a buen nivel llegando a la cifra récord de 318.863,932 millones de euros en el ejercicio anterior.

El saldo de BC en el año 2018 ha generado una deuda de 33.840,01 millones de euros, y ha aumentado en los dos últimos periodos debido al mayor crecimiento de las importaciones.

En valores absolutos con respecto de 2009 a 2018, las exportaciones han aumentado en unos 120.000 millones de euros respecto a los cerca de 110.000 millones de euros que han hecho las importaciones. A pesar de no ser diferencias muy significativas refleja una ligera tendencia hacia el equilibrio comercial.

La tasa de cobertura representa el porcentaje de las importaciones que puede hacerse frente con las exportaciones nacionales. Se trata de una medida de comercio exterior clave para determinar el saldo de la BC. Los datos superiores a los 100 puntos porcentuales indican Superávit comercial, es decir que las ventas exteriores son mayores que las compras. En cambio, los valores inferiores al ciento por cien, indican Déficit, o lo que es lo mismo, las compras son mayores que las ventas.

La fórmula empleada para calcular la tasa de cobertura es la siguiente:

$$TASA DE COBERTURA = (X/M) \times 100$$

Siendo X (exportaciones) y M (importaciones).

Figura 3. Evolución de la tasa de cobertura en el periodo 2008-2018. (Datos en %).



Fuente: Elaboración propia con datos del Departamento de Aduanas e I.I.EE

Mediante el gráfico obtenido a través de los datos del Departamento de Aduanas se observa la evolución positiva de la tasa de cobertura en los periodos post-crisis desde 2009 hasta 2013. En los periodos de crisis las exportaciones suelen aumentar en mayor medida que las importaciones a consecuencia de la reducción de la demanda interna.

No obstante a partir de 2016 se ha producido un ligero decrecimiento de la tasa de cobertura debido al mayor aumento del valor de las compras sobre las ventas españolas, y al aumento de los precios de los productos energéticos que como más adelante se observará, se trata de uno de los sectores más importados en España.

3.3. Análisis por sectores del comercio exterior español de mercancías

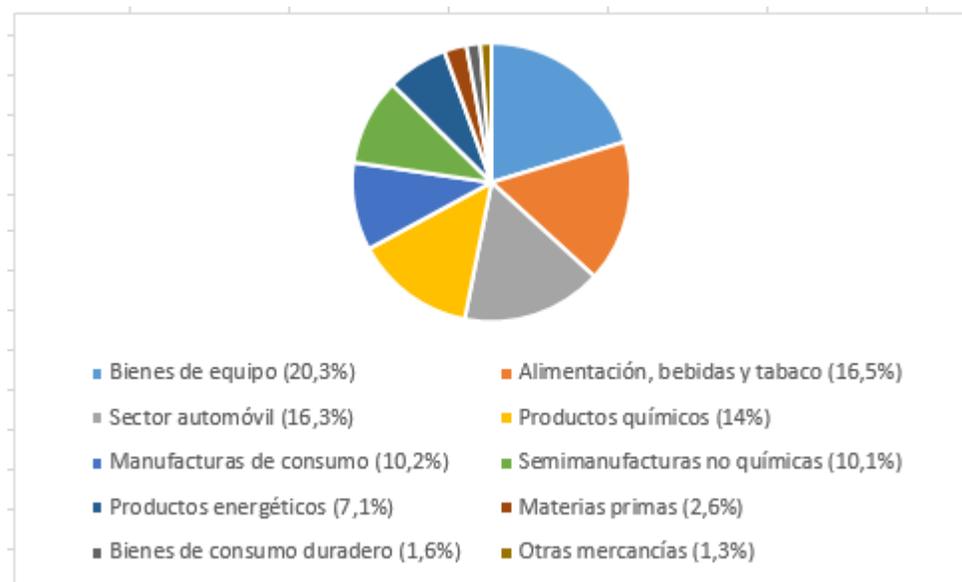
En cuanto a las exportaciones españolas desglosadas por sectores destaca que con respecto al año 2016 todos los sectores excepto el de otras mercancías obtuvieron un aumento de las ventas al exterior.

Los sectores que más aumentaron el volumen de ventas al exterior con respecto al periodo anterior fueron el de productos energéticos, que incrementó en un 47,2% y el de materias primas con un 27 %.

No obstante en término absolutos los sectores que más han contribuido al aumento de las exportaciones totales de mercancías en un 8,6% en comparación con 2016 son el de productos energéticos (2,5% sobre 8,6) y el de bienes de equipo (1,9% sobre 8,6).

Existen 4 sectores potenciales que agrupan el 67% de las mercancías exportadas, y que tuvieron aumentos significativos a excepción del sector del automóvil que apenas incrementó el volumen de sus exportaciones. Estos son: los bienes de equipo; alimentación, bebidas y tabaco; sector automóvil y productos químicos.

Figura 4. Desglose sectorial de las exportaciones españolas en el año 2017. (Datos en %).



Fuente: Elaboración propia con datos del Departamento de Aduanas e IIEE de la Agencia Tributaria.

Como sector principal en las exportaciones destacan los bienes de equipo. En 2017 el valor de las ventas de bienes de equipo superó en un 9,2% a las del año anterior, alcanzando una cifra cercana a 56.344 millones de €. A continuación se muestra el desglose por subsectores donde destacan principalmente las exportaciones de maquinaria para la industria, las de material de transporte y los aparatos eléctricos. Representan en torno al 75% por ciento del total exportado en bienes de equipo.

Destaca el gran aumento que han tenido en 2017 las ventas de material de transporte (14,1%), equipo de oficina (10,2%) y maquinaria para la industria (7,7%), que han sido las mayores impulsoras del sector.

Dentro del desglose también se encuentran los equipos de oficina, motores o los aparatos de precisión, pero sin llegar a tener gran relevancia sobre el total exportado.

Tabla 18. Exportaciones españolas de bienes de equipo en el año 2017.

EXPORTACIONES		
	MILLONES DE €	% SOBRE EL TOTAL
TOTAL BIENES DE EQUIPO	56.344	20,3
Maquinaria para la industria	14.274,6	5,2
Eq. oficina y telecomunicaciones	3.107	1,1
Material transporte	15.125,4	5,5
Motores	2.376,5	0,9
Aparatos eléctricos	11.386	4,1
Aparatos de precisión	2.224,4	0,8
Resto de bienes de eq.	7.850,2	2,8

Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos del Departamento de Aduanas e IIEE de la Agencia Tributaria.

El segundo sector con mayor peso dentro de las exportaciones españolas que representa el 16,5% del total es el de alimentación, bebidas y tabaco, que en 2017 alcanzó un valor total exportado alrededor de 45.775 millones de €.

Al igual que los bienes de equipo, las exportaciones han aumentado en un 6,3% con respecto al año anterior. En la siguiente tabla se muestra el desglose por subsectores, todos han sufrido un aumento con respecto del año anterior a excepción del tabaco, que ha reducido sus ventas exteriores en un 0,9%.

Las exportaciones que más han incrementado son las de aceites y grasas (15,8%), y lácteos y huevos (15,9%). Sin embargo, el subsector con mayor peso dentro de las exportaciones que es el de frutas, hortalizas y legumbres con un peso en el sector del 37,6% ha incrementado sus ventas en menor proporción, apenas un 2,3%. El segundo subsector con mayor cuota es el de productos cárnicos que representan un 15% del total sectorial y ha aumentado en un 9,7%.

Tabla 19. Exportaciones españolas del sector de alimentación, bebidas y tabaco en el año 2017.

EXPORTACIONES		
	MILLONES DE €	% SOBRE EL TOTAL
TOTAL ALIMENTACIÓN, BEBIDAS Y TABACO	45.775,3	16,5
Productos cárnicos	7.017,2	2,5
Productos pesqueros	3.988	1,4
Frutas, hortalizas y legumbres	17.245,4	6,2
Accites y grasas	4.895,5	1,8
Azúcar, café y cacao	1.720,1	0,6
Lácteos y huevos	1.449,4	0,5
Otros alimentos	5.200,4	1,9
Bebidas	4.015,3	1,4
Tabaco	244,1	0,1

Fuente: Elaboración propia con datos del Departamento de Aduanas e IEE de la Agencia Tributaria.

Dentro de los sectores potenciales destaca el sector del automóvil, con un valor de ventas registrado en torno a los 45.175 millones de euros en 2017. No obstante, el valor total exportado con respecto a 2016 no ha variado prácticamente, ya que ha habido un insignificante aumento del 0,1%. Esto se debe principalmente a que el subsector de mayor relevancia, el de automóviles y motos ha sufrido una reducción de las ventas comparadas con el año anterior de un 1,1%. No obstante, los componentes automovilísticos han evitado la reducción de las exportaciones en este sector, ya que sus ventas han aumentado en un 3,1%. Este subsector apenas tienen relevancia, ya que el gran volumen de las exportaciones se debe a la venta de automóviles y motos que representan un 11,6% del volumen total de las exportaciones españolas.

Tabla 20. Exportaciones españolas del sector automóvil en el año 2017.

EXPORTACIONES		
	MILLONES DE €	% SOBRE EL TOTAL
TOTAL SECTOR AUTOMÓVIL	45.175,9	16,3
Automóviles y motos	32.224,3	11,6
Componentes del automóvil	12.951,6	4,7

Fuente: Elaboración propia con datos del Departamento de Aduanas e IIEE de la Agencia Tributaria.

Por último, el sector de productos químicos ha supuesto el 14% de las exportaciones de España, con una cifra cercana a los 40.000 millones de euros en 2017. Se trata del cuarto sector más importante en relación a las ventas exteriores y el tercero que más ha contribuido al aumento de las exportaciones totales (1,1% sobre 8,6).

Con respecto de 2016 las exportaciones han aumentado en un 7,8%, las subpartidas que han provocado este aumento han sido la de aceites esenciales y perfumados, que han aumentado un 10,6% sus ventas exteriores, y la de otros productos químicos que se han incrementado en un 12,9%.

Las principales subpartidas también han aumentado pero en menor proporción, estas son las de plásticos que se han incrementado las ventas en un 9,8% y las de medicamentos en un 2,8%.

Tabla 21. Exportaciones españolas de productos químicos en el año 2017.

EXPORTACIONES		
	MILLONES DE €	% SOBRE EL TOTAL
TOTAL PRODUCTOS QUÍMICOS	38.823,9	14
Productos químicos orgánicos	3.691,3	1,3
Productos químicos inorgánicos	999,5	0,4
Medicamentos	10.667,3	3,8
Plásticos	10.688,8	3,9
Abonos	752,2	0,3
Colorantes y curtientes	2.565,4	0,9
Aceites esenciales y perfumados	5.053,6	1,8
Otros productos químicos	4.405,6	1,6

Fuente: Elaboración propia con datos del Departamento de Aduanas e IIEE de la Agencia Tributaria.

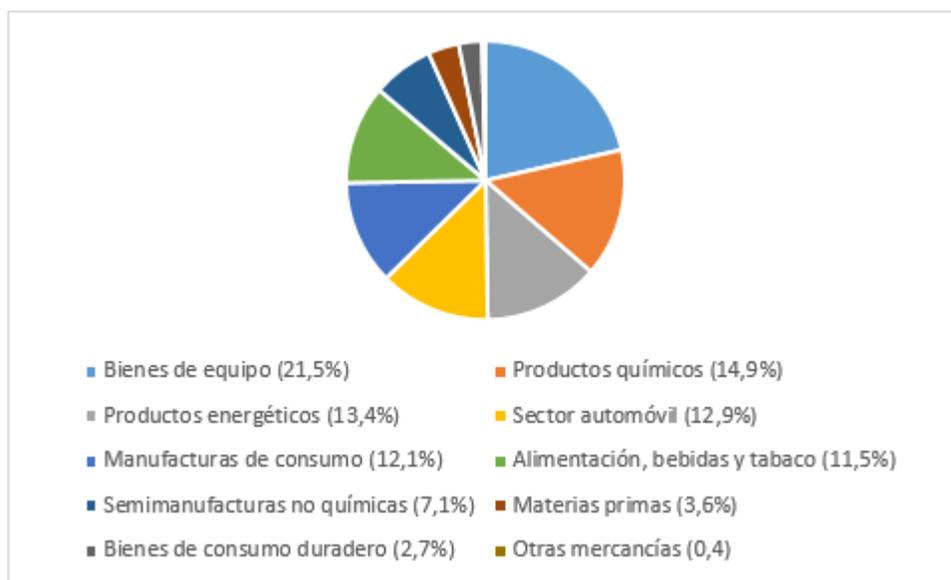
En cuanto a las importaciones españolas totales se ha producido un incremento del 10,5%, situándose en la cifra de 302.431,2 millones de €. Al igual que en las exportaciones, todos los sectores han aumentado sus compras exteriores a excepción de otras mercancías.

Los sectores que más han aumentado sus compras exteriores con respecto de 2016 han sido el de productos energéticos, que ha incrementado en un 36,4% sus compras y el de materias primas en un 23%.

El sector de productos energéticos ha sido con diferencia el que más ha contribuido al aumento de las exportaciones (3,9% sobre 10,5). No obstante, en términos absolutos es el tercer sector más influyente en las importaciones españolas por detrás de los bienes de equipo y los productos químicos.

A continuación se van a analizar los 4 sectores con mayor relevancia dentro de las compras exteriores, que son: los bienes de equipo (21,5%), los productos químicos (14,9%), los productos energéticos (13,4%) y el sector del automóvil (12,9%). Estos 4 grupos sectoriales representan el 62,7% del total de las importaciones españolas.

Figura 5. Desglose sectorial de las importaciones españolas en el año 2017. (Datos en %).



Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos del Departamento de Aduanas e IIEE de la Agencia Tributaria.

Coincidiendo con las exportaciones, los bienes de equipo representan el sector más relevante dentro de las importaciones nacionales con una cuota del 21,5% y situándose en la cifra de 64.860,6 millones de €.

En cuanto a términos de contribución sobre el aumento de las compras exteriores, se posicionan por detrás de las compras energéticas con una cifra de 1,7% sobre 10,5.

Las importaciones de bienes de equipo con respecto de 2016 han aumentado en un 7,8%. Esto se debe principalmente a la subpartida de material de transporte que ha aumentado sus compras un 21,9%, gracias a las compras relacionadas con buques y aeronaves.

Los subsectores de mayor peso como el de maquinaria para la industria, equipos de oficina y aparatos eléctricos que representan un 64,2% del total sectorial han aumentado sus compras pero en menor proporción, su incremento ha sido de 5,2%, 4,1% y 6,9% respectivamente.

Tabla 22. Importaciones españolas de bienes de equipo en el año 2017.

IMPORTACIONES		
	MILLONES DE €	% SOBRE EL TOTAL
TOTAL BIENES DE EQUIPO	64.860,6	21,5
Maquinaria para la industria	16.808,6	5,6
Eq. oficina y telecomunicaciones	12.432,4	4,1
Material transporte	9.628,4	3,2
Motores	2.377	0,8
Aparatos eléctricos	12.243,2	4,1
Aparatos de precisión	5.155,2	1,7
Resto de bienes de eq.	6.215,6	2,1

Fuente: Elaboración propia con datos del Departamento de Aduanas e IIEE de la Agencia Tributaria.

El segundo sector de mayor peso en las importaciones españolas es el de los productos químicos, que alcanzó en 2017 la cifra de 44.936,6 millones de euros y una cuota del 14,9% sobre el total importado.

Las compras exteriores de productos químicos han aumentado en un 5,7% con respecto del periodo anterior y han contribuido al aumento de las importaciones totales en un 0,9% sobre el 10,5% total.

Este incremento lo causado el mayor número de compras en colorantes y curtientes (15,5%) y abonos (11,2%) con respecto a 2016.

Por el contrario, la subpartida con mayor cuota dentro del sector, que es la de medicamentos, ha sufrido un descenso de las compras del 1,1%. Mientras que los plásticos han aumentado sus compras en un 9.8% en comparación a 2016.

Tabla 23. Importaciones españolas de productos químicos en el año 2017.

IMPORTACIONES		
	MILLONES DE €	% SOBRE EL TOTAL
TOTAL PRODUCTOS QUÍMICOS	44.936,6	14,9
Productos químicos orgánicos	8.563,8	2,8
Productos químicos inorgánicos	1.910,7	0,6
Medicamentos	13.019,7	4,3
Plásticos	10.373,2	3,4
Abonos	865,8	0,3
Colorantes y curtientes	1.803,9	0,6
Aceites esenciales y perfumados	3.944,2	1,3
Otros productos químicos	4.455,4	1,5

Fuente: Elaboración propia con datos del Departamento de Aduanas e IIEE de la Agencia Tributaria.

Como se ha mencionado anteriormente las compras energéticas supusieron el mayor avance en las importaciones españolas, aumentando en un 36,4% y alcanzando la cifra de 40.332,4 millones de euros.

Este aumento está relacionado con la subida de los precios del petróleo que han provocado que la contribución del sector energético al aumento de las importaciones españolas sea la más elevada (3,9% sobre 10,5).

En la siguiente tabla se muestra el desglose por subsectores, la subpartida de mayor peso es la de petróleo y derivados que representa un 75% del total de las importaciones energéticas.

Se produjo un aumento en las compras de petróleo del 34,7%, pero el mayor avance tuvo lugar en las compras de carbón y electricidad que aumentaron en un 200% con respecto a 2016.

Tabla 24. Importaciones españolas de productos energéticos en el año 2017.

IMPORTACIONES		
	MILLONES DE €	% SOBRE EL TOTAL
TOTAL PRODUCTOS ENERGÉTICOS	40.332,4	13,4
Petróleo y derivados	30.326,5	10,1
Gas	7.014,5	2,3
Carbón y electricidad	2.991,4	1

Fuente: Elaboración propia con datos del Departamento de Aduanas e IIEE de la Agencia Tributaria.

Por último, el sector del automóvil es el cuarto más importante en relación a las importaciones españolas con una cuota del 12,9%, y que alcanzó la cifra de 39.082,5 millones de euros en 2017. Las compras exteriores para el sector incrementaron en un 4,8% respecto al periodo anterior. Este incremento se debe al mayor número de compras de automóviles y motos terminados, que aumentaron en 8,6%.

Las compras de componentes del automóvil también crecieron pero en menor medida (1,4%) En cuanto al desglose por subsectores se encuentra muy repartido, ya que la cuota de ambas partidas es cercana al 50%, siendo ligeramente superior en el año 2017 la de componentes del automóvil.

Tabla 25. Importaciones españolas del sector automóvil en el año 2017.

IMPORTACIONES		
	MILLONES DE €	% SOBRE EL TOTAL
TOTAL SECTOR AUTOMÓVIL	39.082,5	12,9
Automóviles y motos	19.146,8	6,3
Componentes del automóvil	19.935,7	6,6

Fuente: Elaboración propia con datos del Departamento de Aduanas e IIEE de la Agencia Tributaria.

3.3.1. Clasificación de las manufacturas según la intensidad tecnológica.

En lo que respecta al grado tecnológico de las manufacturas españolas tanto exportadas como importadas, es preciso hacer una subdivisión en 4 grupos.

Por tanto se clasifican las mercancías según su intensidad tecnológica en tecnología alta, media-alta, media-baja y baja.

En referencia a las exportaciones totales en el año 2017, destaca que el 54% de las mercancías que se vendieron al exterior se encuentran en el grado de tecnología alta o medio-alta, esto representa una cifra de 133.403,2 millones de €.

Concretamente el 10,1% corresponde a los productos con elevado nivel tecnológico donde destacan los productos farmacéuticos con una cuota del 4,4%. El resto de mercancías (43,9%) pertenecen al grupo de tecnología media-alta. Dentro de este grupo tuvo mayor peso los vehículos de motor y remolques con un 21,4% sobre la cuota total, seguido de la industria química (10,1%) y de la maquinaria y equipo de oficina (6,1%).

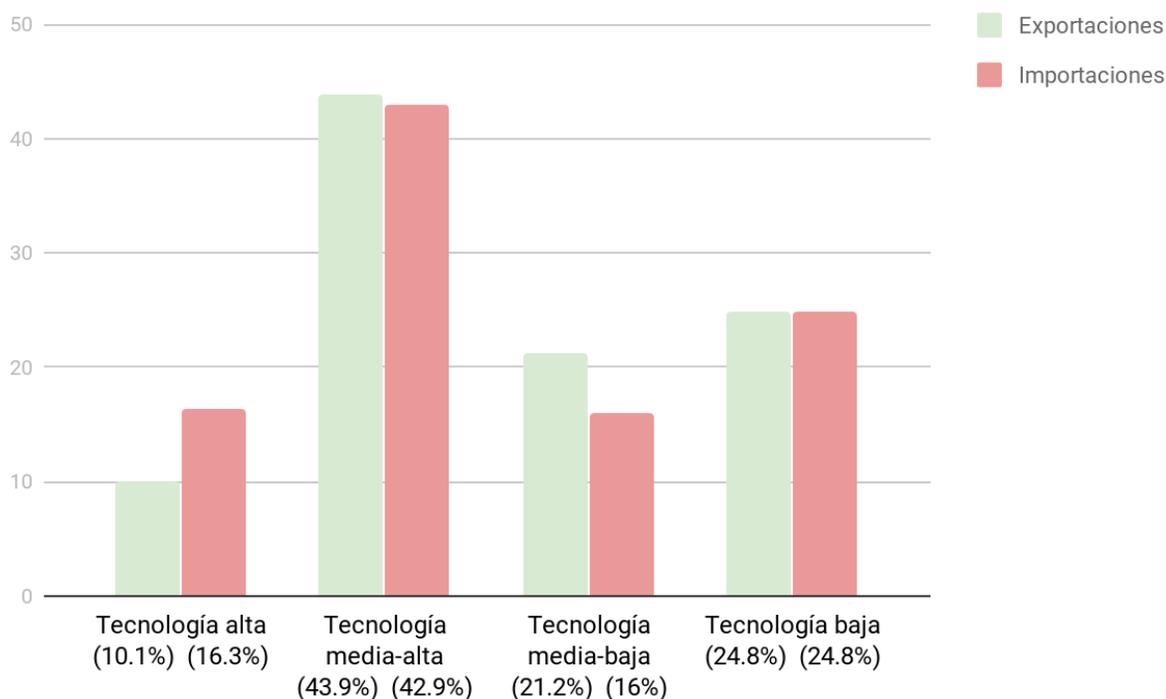
Por otro lado, las exportaciones de menor grado tecnológico supusieron el 46% restante, con una cifra de 113.707 millones de €. Las de tecnología media-baja representan un 21,2%, siendo las mercancías asociadas la metalurgia y el acero las de mayor relevancia (6,4% sobre el total), seguido de coquerías y refino de petróleo con una cuota del 5,1%. Las ventas de manufacturas de tecnología baja representaron el 24,8% restante, siendo la industria de la alimentación la de mayor presencia con un 10,8% del total exportado.

En relación a las importaciones españolas de 2017, el 59,2% del total está compuesto por manufacturas de nivel tecnológico alto y medio-alto. Concretamente el 16,3% de las compras exteriores son de tecnología alta, destacando las compras de productos informáticos, electrónicos y ópticos con una cuota del 8%, y los productos farmacéuticos (5,5%). El resto de mercancías (42,9%) pertenecen al grupo de tecnología media-alta. Dentro de este grupo tuvo mayor peso las compras de vehículos de motor y remolques con un 17,3% sobre la cuota total, seguido de la industria química (10,8%) y de la maquinaria y equipo de oficina (7,6%).

En cambio las importaciones de menor grado tecnológico fueron del 40,8% restante. Las de grado medio bajo representaron el 16% sobre el total importado, siendo las industrias principales: metalúrgica y de acero (5,2%), productos de caucho y plástico (3,5%) y las coquerías y refino de petróleo (3,2%).

Las compras de manufacturas de tecnología baja fueron del 24,8%, destacando las importaciones relacionadas con la alimentación con una cuota del 8,3%.

Figura 6. Exportaciones e importaciones españolas desglosadas por intensidad tecnológica (2017).



Fuente: Elaboración propia, con datos del Departamento de Aduanas e IEE de la Agencia Tributaria.

3.4. Análisis por CCAA del comercio exterior español de mercancías

Las exportaciones españolas en 2018 alcanzaron la cifra de 285.023,9 millones de euros, mientras que las importaciones 318.863,9 millones de euros. Con los datos obtenidos por medio del ICEX se puede observar que en el año 2018 Cataluña se proclamó como la Comunidad Autónoma que más importó, con una cuota del 28,3% y exportó (25,1%) sobre el total español. El valor de las exportaciones fue de 71.623.8 millones de euros, mientras que el de las importaciones fue de 90.178 millones de €.

Cataluña obtuvo un incremento del 1,1% en las exportaciones con respecto a 2017. No obstante la Comunidad Autónoma que más incrementó sus ventas exteriores en 2018 fue Navarra, que lo hizo en un 12,7% hasta llegar a su cifra máxima de 9.095,2 millones de €.

Andalucía fue la segunda CCAA que más exportó en 2018 con una cuota del 11,4%, seguido de la Comunidad Valenciana y Madrid ambos con una cuota del 10,6%, y de País Vasco (8,9%)

De las top 5 CCAA exportadoras, País Vasco fue la que más aumentó sus ventas exteriores (6,8%) con respecto a 2017, mientras que la Comunidad de Madrid fue la única que redujo el volumen de sus exportaciones en un 1,1%.

En cuanto a las importaciones, Cataluña obtuvo un incremento del 6,6% comparado con 2017. Sin embargo, fueron Murcia y Andalucía las CCAA que más aumentaron sus compras exteriores. Murcia lo hizo en un 12,3%, mientras que Andalucía lo hizo en un 11,9%.

Por detrás de Cataluña, la segunda Comunidad Autónoma que más importó en el año 2018 fue Madrid por un valor de 61.508,3 millones de € y alcanzando una cuota de 19,3% sobre el total importado en el periodo.

El top 5 lo cierran Andalucía con una cuota del 10,6%, la Comunidad Valenciana (8,6%) y País Vasco (6,4%). De las 5 principales CCAA importadoras, todas aumentaron el volumen de sus importaciones en 2018, aunque la Comunidad de Madrid fue la que lo hizo en menor proporción con un aumento de sus importaciones con respecto a 2017 de apenas un 1,1%.

3.5. Principales socios comerciales de España

De los diez principales socios comerciales de España en 2018 destaca que hay 6 países europeos en las importaciones y 7 en las exportaciones. Esto indica la gran importancia que tiene el mercado comunitario para España. Teniendo en cuenta la proximidad geográfica, las políticas comerciales comunes, así como la existencia un territorio aduanero comunitario, es entendible que la mayoría del comercio exterior español sea comunitario. No obstante, como se ha mencionado anteriormente, el comercio comunitario se está estancando, ya que en los últimos años han crecido las relaciones comerciales en mayor proporción con América Latina, África, y Asia.

En cuanto a los diez principales clientes comerciales españoles en 2018, que representan el 63,8% del total exportado, cabe decir que el top 5 está formado por países de la UE (contando a Reino Unido como miembro). El principal cliente español es Francia donde se destinan el 15,1%

de las exportaciones españolas, y realizó compras a España en 2018 por valor de 42.976,8 millones de euros. El top 3 lo completan Alemania con una cuota del 10,8% e Italia con 8%.

De los 10 principales importadores españoles, el que más creció en relación a 2017 fue Portugal, aumentando sus compras a España en un 6,3%. Le sigue Países Bajos con un incremento del 5% y Polonia con un 3,4%.

Alemania fue el único país del top 10 que no consiguió aumentar sus compras en España, disminuyendo ligeramente en un 0,3%. No obstante ha mantenido la segunda posición en el ranking, con un gran volumen de compras por valor de 30.750,6 millones de € y una cuota del 10,8 % del total exportado. A continuación se muestra una tabla en representación de los 10 principales destinos de las exportaciones españolas en los años 2017 y 2018.

Tabla 26. Exportaciones españolas en los 10 principales clientes (2017-2018). (Datos en miles de €).

Países	Exportaciones (2017)	% Total	Exportaciones (2018)	% Total
Francia	41.415.100,45	15,0	42.976.770,11	15,1
Alemania	30.611.963,26	11,1	30.750.633,28	10,8
Italia	22.139.331,98	8,0	22.736.253,96	8,0
Portugal	20.042.417,92	7,3	21.085.731,71	7,4
Reino Unido	18.740.292,49	6,8	18.977.729,85	6,7
Estados Unidos	12.468.065,71	4,5	12.791.094,87	4,5
Países Bajos	9.592.716,21	3,5	10.022.514,50	3,5
Bélgica	8.324.936,43	3,0	8.259.226,62	2,9
Marruecos	8.042.116,89	2,9	8.221.212,85	2,9
Polonia	5.452.562,35	2,0	5.651.223,33	2,0

Fuente: Elaboración propia con datos del ICEX.

En mención a los diez principales proveedores comerciales de España en 2018 , cabe decir que representaron el 58,1 % del total de las importaciones españolas. Dentro del top 5 hay que resaltar la presencia de 2 países no europeos que son las dos principales potencias mundiales, China y Estados Unidos con cuotas sobre el total importado de 8,4% y 4,1% respectivamente.

El principal origen de las mercancías importadas en España en 2018 fue Alemania con una cuota del 12,6% sobre el total importado y por valor de 40.0772, 2 millones de euros. El top 3 lo cierran Francia con una cuota del 10,8%, y China (8,4%).

Destaca en 2018 el gran aumento que se ha producido en las compras procedentes de Turquía, que han incrementado en un 16,4% respecto a 2017. Las importaciones españolas del resto de los principales países proveedores han aumentado en ese mismo año, aunque en menor proporción, pero con la excepción de Estados Unidos.

Las importaciones procedentes de Reino Unido en 2018 han aumentado de manera muy discreta, en apenas un 0,1%, mientras que han disminuido con Estados Unidos en un 4,9% en relación al año anterior. Sin embargo, Estados Unidos se mantiene como el quinto país que más vende a España con una cuota del 4,1% sobre el total y un valor de 13.151,9 millones de euros.

Tabla 27. Importaciones españolas en los 10 principales proveedores (2017-2018). (Datos en miles de €).

Países	Importaciones (2017)	% Total	Importaciones (2018)	% Total
Alemania	38.850.102,82	12,8	40.072.182,19	12,6
Francia	33.395.696,37	11,0	34.475.735,49	10,8
China	25.829.476,91	8,5	26.908.451,07	8,4
Italia	20.293.208,58	6,7	21.087.743,43	6,6
Estados Unidos	13.565.495,90	4,5	13.151.881,86	4,1
Países Bajos	12.543.619,98	4,1	12.972.526,84	4,1
Portugal	11.064.498,14	3,7	11.561.302,90	3,6
Reino Unido	11.380.813,53	3,8	11.449.190,43	3,6
Turquía	6.126.850,47	2,0	7.117.703,61	2,2
Marruecos	6.305.030,70	2,1	6.651.939,25	2,1

Fuente: Elaboración propia con datos del ICEX.

4. LA FIGURA DEL TRANSITARIO

El agente transitario o agente de carga es una figura clave en las operaciones de comercio internacional, gracias a su mayor especialización cada día más empresas optan por sus servicios a la hora de iniciarse en un proceso de internacionalización. Hoy en día son fundamentales en la cadena de suministro de un producto que se produce en un lugar y se vende en otro. Aunque muchos no tengan en cuenta de su importancia y pasen desapercibidos, los agentes de carga hacen posible que hoy en día podamos comprar por Amazon productos extranjeros y en cuestión de días los tengamos en nuestras casas o que una empresa fabricante de vehículos pueda importar piezas y exportar los vehículos finales sin necesidad de ser especialistas en transporte y logística. La figura del transitario se regula en los artículos 119 y 121 de la Ley 16/1987, de 30 de julio, de Ordenación de los Transportes Terrestres y por el Reglamento de la Ley de Ordenación de los Transportes Terrestres aprobado por el Real Decreto 836/2012, de 25 de mayo.

4.1. Definición, funciones y ventajas

Se entiende como empresa transitaria o freight forwarder, a aquella que se encarga de planificar y gestionar las operaciones de transporte internacional, contratar el seguro en el transporte si es necesario, así como los trámites aduaneros necesarios para llevar a cabo el intercambio internacional, y son los encargados de tramitar la documentación necesaria que surja en el proceso.

El agente transitario actúa como intermediario entre el importador y el exportador. En representación del importador o exportador se encarga de que la mercancía llegue a destino, facilitando el proceso especialmente para aquellas empresas que no tienen mucha experiencia en mercados internacionales y quieran abrirse al complejo mundo de la internacionalización.

La figura del transitario es clave en las operaciones de comercio internacional, ya que se trata de una empresa especializada en comercio, transporte y logística internacional, y con sus conocimientos son capaces de reducir los tiempos y costes para que los procesos de import y export sean más eficientes.

En el ámbito internacional los transitarios se agrupan en la FIATA (Fédération Internationale des Associations de Transitaires et Assimilés). Mientras que en España, se agrupan en FETEIA (Federación Española de Transitarios).

El freight forwarder ayuda a las empresas exportadoras e importadoras en su representación a llevar a cabo los envíos de mercancías al destino pactado. Entre las numerosas funciones del transitario, hay que destacar las siguientes:

- Los transitarios hacen la función de consultores en las operaciones de comercio internacional, y aconsejan al cliente sobre el mejor Incoterm posible para realizar el

intercambio, dependiendo del tipo de mercancía y del destino. Por lo general, los transitarios recomiendan controlar el transporte internacional. Es decir, en un intercambio entre España y China si el cliente es el exportador se recomienda que el Incoterm sea un CFR (Cost and freight) en el que el flete lo paga el exportador, pero si el cliente es el importador lo más recomendable es cerrar la compraventa con un FOB (Free on board), ya que el flete lo paga y lo controla el importador.

Esto sería el caso general, no obstante dependiendo del tipo de la mercancía, de la red de contactos disponible y del nivel de seguridad e infraestructuras que tenga el país tanto en origen como en destino, esto puede variar.

- Si el Incoterm lo requiere, el transitario se encarga de contratar el flete. El flete hace referencia al precio que se paga al armador para la reserva de un espacio dentro del vehículo en el que se va a realizar el transporte internacional. Además, de aconsejar al cliente sobre el modo de transporte más recomendable dependiendo de sus necesidades. Son expertos en el sector, y son capaces de planificar las rutas más óptimas con el fin de reducir tiempos y costes de logística.
- Gestionar las tramitaciones aduaneras requeridas tanto en la aduana de origen como en la de destino, dependiendo del Incoterm pactado. Muchos transitarios ejercen la función de agente de aduanas. El agente de aduanas se encarga de dar un régimen aduanero a las mercancías, así como del pago de aranceles e impuestos y las demás gestiones necesarias en el despacho de importación y exportación. Siempre actuando en nombre del expedidor o consignatario de la mercancía. En muchas empresas transitarias existe la figura del OEA (Operador Económico Autorizado), son agentes de aduanas de confianza de las autoridades aduaneras. Con el certificado del OEA se consiguen numerosas ventajas como menores controles aduaneros y mayor simplificación en los procesos aduaneros, entre otras.
- Son expertos en el almacenaje y el embalaje de las mercancías. Dependiendo del tipo de la mercancía aconsejan al cliente sobre el tipo de embalaje necesario para la protección física de la mercancía y las manipulaciones necesarias que debe soportar. En cuanto al almacenaje, actúan como operadores logísticos almacenando la mercancía tanto en origen como en destino mediante almacenes propios o subcontratados.
- Cuentan con los servicios de numerosos transportistas adaptados a las diferentes circunstancias y tipos de mercancías. Por ejemplo las mercancías peligrosas necesitaran camiones especializados y con mayor seguridad, así como no es lo mismo el transporte por carretera de mercancía contenerizada o de granel.

- Se encargan de gestionar todas las tramitaciones documentales requeridas en los procesos de exportación e importación. Así como elaborar documentos de transporte y de aduanas requeridos para cada situación y dependiendo del tipo de la mercancía. Existen excepciones en algunos países en los que es preciso una documentación específica para la mercancía que sale o entra en el país. Como es el caso de Turquía, donde es preciso elaborar un certificado de circulación denominado ATR.

Contar con la colaboración de un transitario aporta una serie de ventajas que se van a mencionar a continuación:

La ayuda del transitario facilita los envíos de mercancía entre exportadores e importadores, ya que les ofrece un servicio bastante eficiente y rápido. Esto implica que las fábricas exportadoras o importadoras, puedan especializarse en otras actividades como la actividad productiva encargando al transitario la logística y transporte internacional.

El freight forwarder cuenta con una gran número de proveedores y suele mover grandes cargas, por lo que cuenta con mejores precios e incluso si lleva grandes cargas regularmente a un mismo destino, podrá contar con rutas de línea regular que hacen servicios a un mismo destino con bastante frecuencia.

El transitario es una figura clave en las operaciones triangulares donde hace de intermediario entre el comprador y la fábrica exportadora, y teniendo el cuenta el Incoterm pactado en la compraventa internacional se encargará de los costes y riesgos que le correspondan hasta cederlos al comprador o al forwarder del importador.

Un empresa exportadora que se inicia en un nuevo mercado exterior en el que apenas tiene contactos en el país de destino deberá contar con los servicios de un forwarder, ya que estos cuentan con una gran serie de contactos tanto en destino como en origen. Hay que decir que la mayoría de los transitarios tienen delegaciones en diversos países, por lo que una empresa que exporta a China con un transitario que tiene delegaciones tanto en China como España, aportará un mejor servicio ya que tiene experiencia en ambos países y esto dará seguridad tanto al comprador como al vendedor.

Las operaciones de logística internacional son muy complejas, ya que cuesta tiempo y dinero poder coordinar las mercancías especialmente cuando se van a cargar en al menos 2 tipos distintos de transporte. Una mala coordinación puede acarrear unos costes logísticos muy elevados. El transitario se encarga de coordinar aquellas operaciones complejas, simplificando la logística tanto al exportador como al importador, ya que les ahorra tiempo y dinero.

Los trámites aduaneros pueden llegar a ser muy complejos, y suelen requerir de un gran número de documentos así como de un buen conocimiento sobre aranceles y política comercial. El transitario que actúa como agente de aduanas simplifica todo este proceso, ya que es un experto en aduanas y conoce todo tipo de documentos necesarios para realizar tanto un despacho de importación como de exportación. El transitario se encargará de pedirle tanto al comprador como vendedor los documentos comerciales, y certificados de origen necesarios para poder hacer el despacho satisfactoriamente.

Cuando se trata de mercancía peligrosa o energías renovables, es preciso un amplio conocimiento en el sector y una mayor especialización. Tanto a nivel de seguridad como a nivel documental. Por ejemplo, las mercancías peligrosas necesitan de un certificado IMO autorizado por la autoridad aduanera para poder realizar su intercambio.

No siempre el exportador es capaz de llenar un contenedor completo FCL (Full Container Load), por lo que en estas situaciones los forwarders aportan un servicio de grupaje LCL (Less than a Container Load), que consiste en agrupar mercancías de distintos clientes que se dirigen a un mismo destino en un mismo contenedor, una vez en destino en los almacenes del transitario se encargan de separar la mercancía y enviarla a cada cliente. Esto supone para los clientes unos menores costes, ya que el precio que deberían pagar por un contenedor entero, lo pueden distribuir entre varios clientes. Estos servicios también suelen utilizarse para envíos de muestras a nuevos clientes, ya que no conllevan gastos elevados y aportan mayor seguridad al comprador.

Los forwarders controlan las cargas de la mercancía desde la fábrica hasta la entrega en destino, por tanto han de revisar que el número de bultos y kilos indicados en el Packing List indicado por la Fábrica exportadora coincida con lo que aparece en los documentos de transporte y aduanas, ya que es con esos documentos con los que el consignatario (el que recibe la mercancía) va a poder retirar la mercancía.

4.2. Sector transitario

El sector del transitario está clasificado dentro del código CNAE 5229, “otras actividades anexas al transporte”.

Para el análisis del sector se dispone a escoger las empresas transitarías de mayor tamaño y por tanto las más influyentes en el sector. Para ello, el presente análisis del sector se realizará con aquellas transitarías dentro del CNAE 5229 que dispongan de un INCN (Importe Neto de Cifra

de Negocio) igual o superior a los 50 millones de euros para el año 2017. Se excluyen las empresas que aunque facturen más de 50 millones de euros no tengan como actividad principal la de empresa transitaria. Los datos obtenidos para el análisis se han obtenido de la plataforma SABI.

El volumen de facturación total en el año 2017 para las empresas del CNAE 5229 fue de 13.625,95 millones de euros. Existen un total de 5114 empresas dentro de este código CNAE, en el que se incluyen también la empresas en liquidación y extinguidas. Para el análisis más detallado del sector transitario se ha recopilado datos de las empresas con un mínimo volumen de ventas en 2017 de 50 millones de euros.

Un total de 24 empresas transitaras cumplen los requisitos, y acumulan un INCN de 3.013,47 millones de euros. Según indica la revista Transporte XXI el sector transitario facturó en 2017 alrededor de 6.475,68 millones de euros. Con estos datos procedemos a calcular la cuota de mercado que representan las 24 empresas seleccionadas que es del 46,54% sobre el total sectorial.

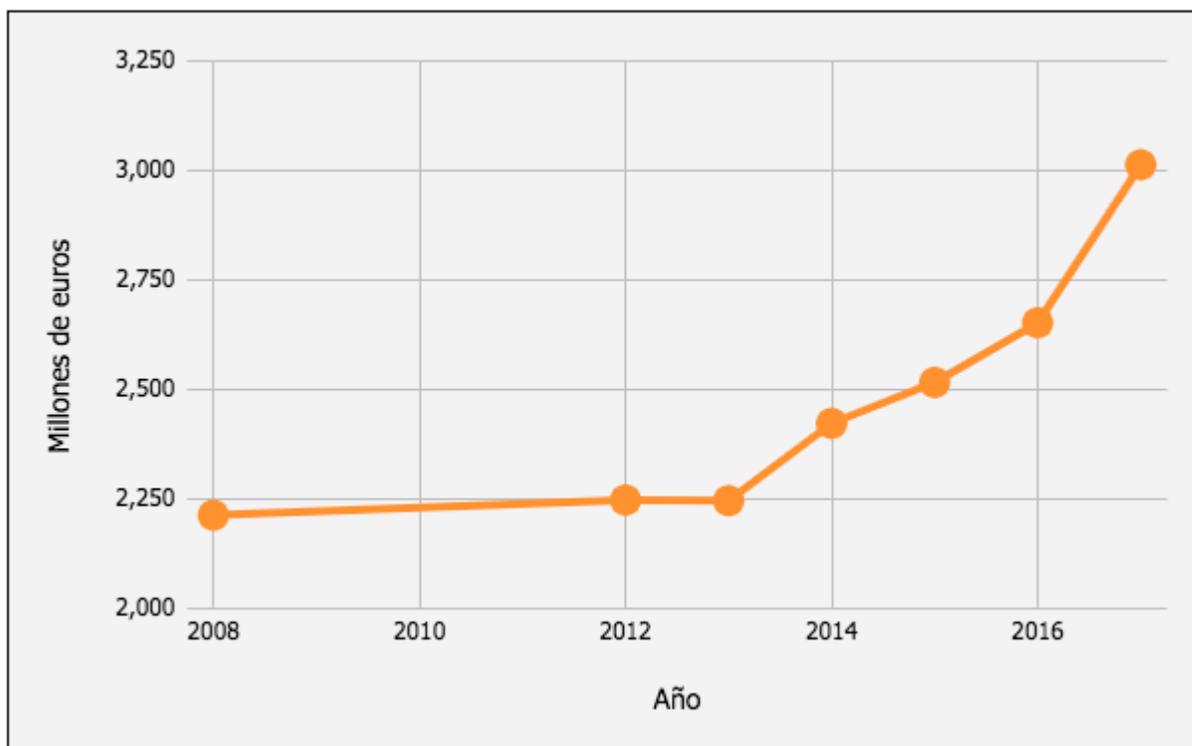
4.2.1. Análisis económico-financiero del sector en España

4.2.1.1. Ventas

Se puede observar en el siguiente gráfico que las ventas acumuladas de las empresas de la muestra sectorial han sufrido un aumento continuado desde 2008. Se trata de un sector en continuo crecimiento y sus volúmenes de facturación lo demuestran pasando desde la cifra aproximada de ventas en 2008 de 2.213 millones de euros hasta la cifra registrada en el año 2017 de 3.013 millones de euros. El mayor crecimiento se ha sufrido en el periodo 2017, con un aumento del 13% sobre el año anterior.

Cabe mencionar que en el año 2013, a excepción del resto, se produjo una ligera disminución en comparación con 2012. El importe neto de cifra de negocios de las empresas analizadas se redujo en un 0,1%. No obstante se trata de una reducción insignificante que apenas afecta a la evolución de las ventas.

Figura 7. Evolución de las ventas de las 24 empresas transitarias que facturaron más de 50 millones de euros en 2017. Periodo (2008-2017).



Fuente: Elaboración propia con datos de SABI.

4.2.1.2. Balance agregado

Con los datos obtenidos de las cuentas de las 24 principales transitarias por medio de SABI, se ha procedido a calcular el balance agregado. Con el presente análisis se pretende identificar las masas patrimoniales de mayor peso en la estructura económica y financiera de la empresa.

En cuanto a la estructura económica resalta el predominio del activo corriente sobre el activo no corriente. Teniendo en cuenta que se trata de un sector que aporta un servicio de intermediación en las actividades de transporte y logística internacional es comprensible que en la estructura patrimonial no requiera de una gran inversión en Inmovilizado. En el año 2017, el activo no corriente representó tan sólo un 19,54% sobre el total del activo.

Por otra parte el activo corriente representó en 2017 el 80,46% restante, y esto se debe principalmente al gran peso relativo que tiene la cuenta clientes. Con un valor 740,17 millones de euros representa el 64,5% del total. Es preciso resaltar la poca influencia que tienen las existencias dentro del activo, pero resulta bastante lógico teniendo en cuenta la actividad del sector analizado.

Por otra parte, en la estructura financiera es destacable el predominio de la financiación ajena sobre la propia, concretamente la de corto plazo. En el balance agregado para el año 2017 se muestra una estructura descapitalizada donde el pasivo representa el 68,5% de la estructura financiera. Esto se debe principalmente al predominio del pasivo corriente con un peso relativo del 65%. La masa patrimonial más influyente dentro de la financiación ajena a corto plazo es la de acreedores comerciales a c/p con un valor de 382,24 millones de euros que supera la totalidad de la financiación propia. Destaca también la partida ‘otros pasivos líquidos’ que junto con la anteriormente mencionada representan más del 50% de la estructura financiera.

Tabla 28. Balance agregado de las 24 empresas transitorias con volumen de facturación superior a 50 millones de € en 2017. (Datos en millones de euros).

	2017	2016	2015	2014	2013	2012	2008
Activos							
Activo no corriente	224.30	188.70	169.53	155.53	156.24	165.20	225.45
Inmovilizado material	145.31	124.43	115.95	99.05	104.05	114.78	160.11
Inmovilizado intangible	9.63	11.64	5.33	4.72	4.77	5.02	3.84
Otros activos fijos	69.35	52.63	48.26	51.76	47.41	45.39	61.50
Activo corriente	923.08	825.13	794.39	788.57	705.71	679.58	675.09
Existencias	3.51	3.79	2.36	0.29	0.17	0.20	0.28
Clientes	740.17	623.89	584.53	599.32	553.17	549.66	548.88
Otros activos líquidos	105.52	125.11	136.43	117.97	91.55	76.83	72.24
Efectivo	73.89	72.33	71.07	70.99	60.81	52.90	53.70
Activo total	1,147.38	1,013.82	963.93	944.10	861.94	844.78	900.54

	2017	2016	2015	2014	2013	2012	2008
Patrimonio Neto							
Fondos propios	361.29	314.53	273.11	235.77	212.67	196.84	245.17
Capital social	29.39	29.39	29.05	27.35	26.95	26.95	24.82
Otros fondos propios	331.90	285.14	244.06	208.42	185.73	169.89	220.36
Pasivo							
Pasivo no corriente	43.79	58.65	86.80	83.11	86.29	105.11	133.58
Acreedores a l/p	34.16	47.22	74.60	70.57	72.94	83.61	123.10
Otros pasivos a l/p	9.63	11.43	12.19	12.54	13.35	21.50	10.48
Pasivo corriente:	742.30	640.64	604.03	625.22	562.98	542.84	521.78
Deudas financieras c/p	65.66	45.89	42.27	48.15	41.35	48.48	44.41
Acreedores comerciales c/p	382.34	340.96	313.04	324.70	301.10	294.49	236.42
Otros pasivos líquidos	294.30	253.79	248.71	252.37	220.52	199.86	240.95
Pasivo y patrimonio neto total	1,147.38	1,013.82	963.93	944.10	861.94	844.78	900.54

Fuente: Elaboración propia con datos de SABI.

En cuanto al análisis horizontal, la estructura económica del sector ha evolucionado proporcionalmente manteniéndose el predominio del pasivo corriente sobre el no corriente desde el año 2008 hasta 2017. Se puede apreciar que las empresas del sector han invertido en inmovilizado material desde 2014, pero ha sido mayor la progresión de la cuenta clientes especialmente en 2017 y 2016 que ha hecho posible que las inversiones a corto plazo mantengan su peso relativo cercano al 80% del total del activo.

En cuanto a la evolución de la estructura financiera hay que destacar dos aspectos. El predominio de la financiación ajena sobre la propia se ha mantenido, aunque el peso relativo de los fondos propios sobre la financiación total ha incrementado aproximadamente en un 9%, pasando del 23% en 2012 a 32% en 2017. En cuanto a la distribución relativa del pasivo, ha habido una evolución inversa en cuanto al pasivo corriente y el no corriente. El primero ha evolucionado positivamente, mientras que el segundo se ha reducido en un 67% con respecto de 2008.

4.2.1.3. Cuenta de pérdidas y ganancias agregada

Respecto a la cuenta de pérdidas y ganancias agregada para el año 2017 se observa que el resultado obtenido por las empresas de la muestra en comparación con el volumen de ventas es de apenas un 2,15%. Las empresas transitorias seleccionadas obtuvieron un volumen de facturación aproximado de 3.013 millones de euros. En cuanto al Margen Bruto, podemos observar que las empresas del sector presentan una estructura de costes flexibles que dependen del volumen de ventas. Los consumos representan un 79% del INCN y reducen de manera significativa el Margen Bruto.

El Valor Agregado Bruto refleja la capacidad que tienen las empresas del sector para generar riqueza con su actividad de explotación, y esta debe ser suficiente para retribuir a todos los partícipes en dicha actividad. La capacidad de generar riqueza de las empresas seleccionadas es escasa, y tan solo es un 14,7% del volumen total de ventas.

En cuanto al EBITDA, destaca el gran peso que tienen los gastos de personal que lo reducen en un 78% con respecto del VAB.

Las amortizaciones y deterioro reducen el BAI en un 18 %, sin embargo las empresas del sector han conseguido obtener un resultado de explotación positivo que representa un 2,6% del INCN.

En cuanto al BAI, se produce una ligera disminución respecto del BAI en causa del saldo negativo de la actividad financiera con unos gastos financieros superiores a los ingresos en 2 millones de euros.

Cabe decir que la carga fiscal (RN/BAI) es de un 13% y se encuentra por debajo de lo normal (21%) por tanto es favorable. Esto minorará el beneficio neto hasta una cifra aproximada de uno 65 millones de euros.

Tabla 29. Cuenta de Pérdidas y Ganacias agregada de las 24 empresas transitorias con volumen de facturación superior a 50 millones de € en 2017. (Datos en millones de €).

	2017	2016	2015	2014	2013	2012	2008
INCN	3,013	2,653	2,516	2,423	2,246	2,248	2,213
Consumos	-2,375	-2,067	-1,974	-1,945	-1,799	-1,447	-1,780
MB	639	586	542	478	448	801	433
Otros I y G de explotación	-197	-181	-169	-150	-144	-514	-140
VAB	442	405	374	328	304	287	293
GASTOS PERSONAL	-348	-332	-298	-270	-258	-266	-239
EBITDA	94	73	75	58	46	21	54
AMORT. Y DETERIORO	-17	-13	-13	-13	-14	-15	-16
BAII	77	60	63	45	32	6	38
Rº FINANCIERO	-2	-4	-1	-2	-4	-20	-6
BAI	75	56	62	42	28	-14	32
IS	-10	-12	-15	-11	-5	-3	-15
RESULTADO NETO	65	44	47	32	23	-17	17

Fuente: Elaboración Propia con datos de SABI.

En cuanto a la evolución, destaca que en el año 2012 fue el único periodo donde las empresas seleccionadas obtuvieron pérdidas. La mayor causa fue debido a la gran magnitud se supuso la cuenta de ‘otros gastos de explotación’ que redujo en un 64,1% la cifra del Valor Agregado Bruto con respecto del Margen Bruto.

Resalta que a partir de 2013 ha habido una evolución positiva del volumen de ventas que ha quedado reflejado en un aumento del beneficio neto. Esto indica que las empresas analizadas han sido capaces de mantener cierta eficiencia en su actividad de explotación. Al igual que las ventas y el resultado neto, el resto de magnitudes han aumentado proporcionalmente con respecto de 2013.

4.2.1.4. Análisis de Liquidez y Fondo de Maniobra

Con los datos del balance agregado se ha procedido a calcular los ratios de liquidez y el fondo de maniobra para el presente análisis.

En cuanto al año 2017, se observa que las empresas transitorias escogidas para el análisis presentan un fondo de maniobra positivo, concretamente de 180,8 millones de euros. Esto significa que las empresas del análisis se encuentran en equilibrio económico-financiero, y que los activos a corto plazo están financiados en parte con la deuda a largo plazo.

El saldo positivo del FM indica unos valores correctos de liquidez general con un valor de 1,244 que es superior a la unidad.

Es preciso resaltar el gran peso que tiene el realizable dentro del activo corriente, y se debe principalmente a la cuenta ‘clientes’ que representa alrededor del 80% del activo corriente.

El ratio de tesorería presenta un valor correcto siendo superior a la unidad, y que es lógico teniendo en cuenta el gran peso que tiene el realizable dentro del activo corriente, concretamente la cuenta ‘clientes’ y la de ‘otros activos líquidos’ que representan el 92% del activo corriente.

Sin embargo, la gran magnitud de los clientes pendientes de cobro nos hace pensar que los plazos de cobro de clientes podrían ser bastante largos, y sería necesario compararlos con los plazos de pago de proveedores para saber si la política de cobros y pagos es desfavorable o no.

En referencia a lo mencionado anteriormente y teniendo en cuenta que el valor del ratio de disponibilidad es inferior a 0,2, estos nos hace pensar que las empresas del sector podrían presentar posibles problemas para atender a los pagos. No obstante habría que analizar la política de cobro y pagos de cada empresa para sacar conclusiones.

Para el cálculo de los ratios se han empleado las siguientes fórmulas:

$$LG=AC/PC \quad T=(REALIZABLE+DISPONIBLE)/PC \quad D=DISPONIBLE/PC$$

$$FM=AC-PC$$

Tabla 30. Evolución de los ratios de Liquidez y del Fondo de Maniobra de las empresas transitorias que facturaron más de 50 millones de euros en 2017. (Datos FM en millones de €).

	2017	2016	2015	2014	2013	2012	2008
LIQUIDEZ GENERAL	1.244	1.288	1.315	1.261	1.254	1.252	1.294
TESORERIA	1.239	1.282	1.311	1.261	1.253	1.252	1.293
DISPONIBILIDAD	0.100	0.113	0.118	0.114	0.108	0.097	0.103

	2017	2016	2015	2014	2013	2012	2008
FM	180.78	184.48	190.37	163.35	142.73	136.74	153.31

Fuente: Elaboración propia con datos de SABI.

Respecto a la evolución se observa una reducción tanto de los ratios de liquidez como del Fondo de Maniobra desde 2015, debido a que el aumento del pasivo corriente, concretamente las partidas acreedores comerciales a c/p y otros pasivos líquidos, ha sido superior proporcionalmente al incremento del activo corriente. En el año 2015 las empresas del sector obtuvieron los niveles más elevados de liquidez, aún así los valores de los ratios se han mantenido en niveles óptimos sin grandes cambios, lo que puede indicar una cierta estabilidad en el sector.

4.2.1.5. Endeudamiento

De la misma manera que para el cálculo de los ratios de liquidez, en el análisis de endeudamiento del sector transitario se han tenido en cuenta los valores del Balance y PyG agregados.

Para en el análisis de endeudamiento en el año 2017 se tiene en cuenta tres aspectos: el volumen de la deuda, la calidad de la deuda y el coste de la deuda.

En referencia al volumen de la deuda y como se ha mencionado en el análisis del balance, existe un cierto desequilibrio en la estructura financiera de las empresas del sector con un predominio de la financiación ajena (70%) sobre la financiación propia. Se trata de una estructura descapitalizada como bien indica el ratio de endeudamiento con un valor superior a 0,6 , y el de autonomía inferior a 0,7.

La solvencia es adecuada con un valor mayor que la unidad, debido a que el activo total es un 146% superior al pasivo total.

Cabe decir que la calidad de la deuda es mala y se compone mayoritariamente de deuda a corto plazo, aunque la mayoría de esta deuda es sin coste siendo con coste únicamente las deudas financieras a corto plazo que representan un 9% del total del pasivo corriente.

En cuanto al coste de la deuda, se puede apreciar que la carga financiera en las empresas seleccionadas es insignificante y apenas representa un 0,3% del total de las ventas. La cobertura de estos gastos financieros es buena y se pueden cubrir perfectamente con el resultado de explotación. Por otra parte, el coste de la deuda es ligeramente elevado con un tipo de interés del 7,3% y se debe al peso que tienen los gastos financieros sobre la totalidad del pasivo con coste.

Para el cálculo de los ratios se han empleado las siguientes fórmulas:

$$R. ENDEUDAMIENTO = P / (P + PN)$$

$$R. AUTONOMÍA = PN / P$$

$$SOLVENCIA = A / P$$

$$CALIDAD DEUDA = PC / P$$

$$GF / VENTAS$$

$$COBERTURA GF = BAI / GF$$

$$COSTE DEUDA = GF / P. \text{ CON COSTE}$$

$$P. \text{ CON COSTE} = DEUDA \text{ l/p} + DEUDA \text{ FINANCIERA c/p}$$

Tabla 31. Evolución de los ratios de endeudamiento de las empresas transitorias que facturaron más de 50 millones de euros en 2017.

	2017	2016	2015	2014	2013	2012	2008
VOLUMEN DEUDA							
R. endeudamiento	0.685	0.690	0.717	0.750	0.753	0.767	0.728
R. autonomía	0.460	0.450	0.395	0.333	0.328	0.304	0.374
R. solvencia	1.460	1.450	1.395	1.333	1.328	1.304	1.374
CALIDAD DEUDA	0.944	0.916	0.874	0.883	0.867	0.838	0.796
COSTE DEUDA							
GF sobre ventas	0.003	0.003	0.002	0.004	0.004	0.011	0.007
Cobertura GF	9.625	7.500	10.500	5.000	4.000	0.240	2.533
Coste deuda	0.073	0.077	0.046	0.069	0.063	0.163	0.084
P. CON COSTE	109.45	104.54	129.07	131.26	127.65	153.59	177.99

Fuente: Elaboración propia con datos de SABI.

Respecto a la evolución se observa que a partir de 2012 se ha producido un ligero proceso de capitalización en las empresas del sector gracias al mayor aumento proporcional del patrimonio neto sobre el pasivo total, y por factores ajenos al capital social que se ha mantenido.

Desde 2012 se ha producido una ligera mejora de la solvencia en las empresas seleccionadas, porque el aumento de las inversiones ha sido superior al aumento de la financiación ajena.

La calidad de la deuda ha empeorado con respecto a 2008, y se debe mayormente a que gran parte de la deuda con acreedores a largo plazo se ha traspasado a corto plazo y que la cuenta 'otros pasivos líquidos' también ha aumentado.

Asimismo ha habido una mejora de la cobertura de los gastos financieros causado por el aumento de las ventas. Sin embargo, el coste de la deuda ha incrementado desde 2015 gracias a que la carga financiera a sufrido un mayor aumento relativo que el de la deuda con coste.

Es preciso hacer mención al año 2012 que se obtuvieron pérdidas y coincide con el periodo de mayor carga financiera, menor cobertura de esta y mayor coste de la deuda.

4.2.1.6. Rentabilidades

Para el cálculo del rendimiento y la rentabilidad financiera de las transitorias más importantes del sector se han empleado los datos del Balance y cuenta de Pérdidas y Ganancias agregada, al igual que para el cálculo del resto de ratios.

Se observa que en el año 2017 las empresas que facturaron más de 50 millones de euros presentaron un rendimiento (ROI) positivo. Esto asegura cierta productividad en sus activos, aun así esta productividad no es suficiente debido que es mayor lo que le cuesta financiar esos activos que la rentabilidad obtenida por estos. Esta baja productividad de los activos se debe a un reducido margen de ventas, debido a que el resultado obtenido de la actividad de explotación apenas representa un 2,6% del volumen total de facturación.

Las empresas del sector representan una estrategia definida, caracterizada por una alta rotación de activos y un bajo margen de ventas, es decir, un alto volumen de ventas con precios ajustados.

En cuanto a la rentabilidad financiera, mide el beneficio generado en relación a los capitales propios, se presentan en 2017 valores óptimos concretamente del 18%. Esto se debe principalmente a la estructura descapitalizada, el elevado apalancamiento financiero y la más favorable carga fiscal que es de apenas un 13,3% que provoca que las empresas seleccionadas gocen de un gran atractivo para los inversores.

Sin embargo, a pesar de obtener niveles elevados de rentabilidad sobre los recursos propios (ROE), la deuda no sería favorable debido a que el valor del rendimiento (6,7%) obtenido es inferior al coste de financiación de la deuda que es de 7,3%.

Para el cálculo de los ratios se han empleado las siguientes fórmulas:

$$\mathbf{ROI=BII/A} \quad \mathbf{MARGEN\ VENTAS=BII/VENTAS} \quad \mathbf{ROTACIÓN\ ACTIVO=VENTAS/A}$$

$$\mathbf{ROE=RESULTADO/FONDOS\ PROPIOS} \quad \mathbf{EFECTO\ FISCAL=RESULTADO/BAI}$$

$$\mathbf{APALANCAMIENTO\ FINANCIERO=(A/FONDOS\ PROPIOS)\ X(BAI/BAII)}$$

Tabla 32. Evolución de los ratios de rentabilidad económica y financiera de las empresas transitorias que facturaron más de 50 millones de euros en 2017.

	2017	2016	2015	2014	2013	2012	2008
ROI	0.067	0.059	0.065	0.048	0.037	0.007	0.042
Margen Ventas	0.026	0.023	0.025	0.019	0.014	0.003	0.017
Rotación Activo	2.626	2.617	2.610	2.566	2.606	2.661	2.457
	2017	2016	2015	2014	2013	2012	2008
ROE	0.180	0.140	0.172	0.136	0.108	-0.086	0.069
Efecto fiscal	0.867	0.786	0.758	0.762	0.821	1.214	0.531
AF	3.093	3.008	3.473	3.737	3.546	-10.014	3.093

Fuente: Elaboración propia con datos de SABI.

En cuanto al análisis horizontal se observa una mejora del rendimiento desde el año 2013 con excepción de 2016. La caída del rendimiento en 2016 se debe a la reducción del resultado de explotación respecto al periodo anterior que hizo que el margen de ventas disminuyera. La rotación de activo ha mejorado a partir de 2014, y esto se debe al aumento de las ventas en mayor proporción que el aumento del activo.

La progresión de la rentabilidad financiera a partir de 2013 ha sido positiva con excepción del año 2016. Esta reducción en la rentabilidad se debe tanto a la reducción del apalancamiento financiero, causada por el mayor incremento de los fondos propios en comparación con el activo, como a la pérdida del rendimiento causada por una caída del resultado de explotación.

Hay que mencionar que en 2012 se obtuvieron pérdidas, por lo que ese año no hubo rentabilidad ni rendimiento y tampoco apalancamiento financiero.

4.2.2. Top 10 transitorios en España

Las diez principales empresas transitorias en España en relación al volumen de facturación de 2017, obtuvieron niveles de ventas superiores a los 100 millones de euros. Estas son:

1. **KUEHNE & NAGEL SAU**.....491.24 millones de €
2. **RHENUS LOGISTICS, SA**.....330.98 millones de €
3. **SCHENKER LOGISTICS SAU**.....274.76 millones de €

4. PANALPINA TRANSPORTES MUNDIALES SA	191.86 millones de €
5. DSV AIR & SEA SAU	155.73 millones de €
6. DSV ROAD SPAIN SA	139.17 millones de €
7. BERGE MARITIMA SOCIEDAD LIMITADA	137.21 millones de €
8. TIBA SPAIN SA	124.17 millones de €
9. RAMINATRANS SOCIEDAD LIMITADA	120.22 millones de €
10. MARTICO VALENCIA SL	114.00 millones de €

4.3. Tipos de transitario

Existen diversos tipos de transitarios que desempeñan funciones distintas durante el proceso de exportación o importación. Dependiendo de los servicios que busque el cliente, optará por contratar a un tipo de forwarder u otro. Los diferentes tipos de transitarios son los siguientes:

Los operadores de transporte multimodal (OTM), son un tipo de forwarders especializados en transporte multimodal. El transporte multimodal se da en el mundo de la logística internacional cuando se combinan distintos medios de transporte pero manteniendo un único contrato y un único documento de transporte el FBL (Forwarder Bill of Lading). Este tipo de agentes actúan como único proveedor de servicios logísticos para el cliente, gestiona los despachos aduaneros, asume todos los riesgos y resuelve las problemáticas que surgen en el proceso. Por lo general ofrecen servicios de puerta a puerta y es una manera muy cómoda para las fábricas que realizan intercambios internacionales.

Los agentes de transporte, se encargan de contratar el transporte principal requerido para llevar la mercancía a destino y actúan de intermediarios entre el cliente y los transportistas. Cumplen una doble función, para el transportista actúan como cargadores debido a que son los encargados de cargar o explotar un medio de transporte determinado. Mientras que para el cliente hacen la función de transportista. Dependiendo del tipo de transporte utilizado se clasifican en:

- Agentes de transporte por carretera: se encargan de contratar al porteador/ transportista para el envío de la mercancía de un lugar a otro mediante el pago del porte. Representan al exportador o importador y actúan como intermediarios entre el cliente y el transportista. El documento de transporte o carta de porte (CMR) lo puede emitir tanto el

transportista como el transitario, y este último lo entregará en destino para la posterior entrega de la mercancía.

- Agentes de transporte aéreo: actúan como representantes de los exportadores o importadores cuando el transporte empleado es el aéreo. Son los intermediarios entre las aerolíneas y el cliente, y si están autorizados por IATA (Asociación Internacional del Transporte Aéreo) pueden emitir en representación de las aerolíneas el conocimiento de embarque aéreo (AWB).
- Agentes de transporte marítimo: son los representantes del importador o exportador en el transporte marítimo. Conectan con las navieras, para poder cargar las mercancías en los buques mediante el pago del contrato del flete en el cual se reserva una plaza dentro del barco para poder cargar la mercancías. Las navieras emiten el conocimiento de embarque marítimo (BL) que se lo entrega al transitario. Este documento es fundamental para la posterior retirada de la mercancía.

Los agentes NVOCC (Non Vessel Operating Common Carriers) representan a los exportadores e importadores y son especialistas en grupajes y cargas consolidadas. Estos tienen lugar en el transporte marítimo, cuando el expedidor no es capaz de llenar un contenedor completo (Full Container Load), por lo que estos se encargan de agrupar las cargas de los distintos clientes en un contenedor (Less than a Container Load). Se entiende por grupaje a aquellas cargas de varios expedidores que se dirigen a distintos receptores LCL-LCL. Por otro lado se entiende por carga consolidada aquella que se manipula previa o posteriormente en un almacén consolidador. Esto puede ser de dos tipos, una carga de varios expedidores dirigida a un solo receptor, donde tendrá que ser consolidada en origen (LCL-FCL), o bien una carga que proviene de un solo expedidor que será entregada en destino a varios receptores, y pasará por un centro desconsolidador (FCL-LCL).

Los agentes de aduanas, son especialistas en la gestión y tramitación documental aduanera. Actúan en representación del exportador o importador tanto en origen como en destino. Se encargan del pago de los derechos arancelarios e impuestos y de entregar la documentación requerida por la autoridad aduanera durante el despacho de exportación e importación. Muchos agentes de aduanas gozan de la ventaja de ser Operadores Económicos Autorizados (OEA).

Los OEA son agentes de confianza de las autoridades aduaneras y se les cede una serie de privilegios. El Código Aduanero Modernizado (CAM) diferencia 3 tipos de certificados que se les concede a los OEA, el primero en materia de seguridad y protección sometiendo las mercancías a un menor control aduanero, el segundo en materia de simplificación del procedimiento aduanero, y el tercero donde se les concede ambos privilegios. No obstante, se les exigen 3 requisitos fundamentales a los transitarios que soliciten ser OEA: solvencia económica,

trayectoria adecuada en las gestiones aduaneras y materias fiscales, un nivel elevado de control de operaciones logísticas y grandes movimientos de mercancías.

4.4. Agentes que intervienen en el transporte internacional de mercancías

El forwarder es una pieza fundamental en las operaciones de transporte y logística internacional. No obstante, no es el único sujeto que interviene en la cadena logística y de transporte. Existen agentes específicos para otros medios de transporte como el marítimo. A continuación se van a mencionar los agentes que intervienen en cualquier tipo de transporte.

- Cargador: persona física o jurídica que contrata el transporte en nombre propio o como agente de transporte. Son los que tienen la necesidad logística de trasladar mercancía de un lugar a otro, y ante ellos el porteador asume la responsabilidad de hacerse cargo del transporte.
- Porteador: por lo general suelen coincidir con las empresas de transporte, el propietario de los vehículos. Sin embargo, a veces actúan en su representación gestionando las cargas y asumiendo la responsabilidad en el transporte ante el cargador. Están obligados a la realización del transporte a cambio del pago del porte.
- Operador logístico: persona física o jurídica que gestiona al menos uno de los procesos de la cadena de suministro: aprovisionamiento, transporte, almacenaje o distribución. Muchas empresas prefieren ahorrarse costes de logística y almacenaje, y optan por subcontratar a un operador logístico. La organización empresarial de Logística y Transporte establece cuatro niveles de operador logístico de menor a mayor grado de aportación de servicios.
 1. First Party Logistics: se encargan de subcontratar el transporte.
 2. Second Party Logistics: se ocupa del transporte y almacenamiento de mercancías.
 3. Third Party Logistics: no solo se encargan del almacenamiento y el transporte, sino también de la gestión del almacén.
 4. Fourth Party Logistics: tratan de optimizar al máximo la cadena logística.
- Expedidor: es la persona física o jurídica encargada de entregar al transportista. A veces puede coincidir con el cargador o ser personas jurídicas distintas.

- **Consignatario:** es el receptor de la mercancía en destino al cual el porteador está obligado a entregar. Puede coincidir con el destinatario final y propietario de la mercancía o actuar en representación suya.

4.5. Selección del modo de transporte

A la hora de elegir el medio de transporte más óptimo para realizar el envío de la mercancía, es preciso tener en cuenta las características de cada modo de transporte así como su disponibilidad. El transitario es un experto en logística y transporte, y recomendará el medio más efectivo dependiendo de factores como la rapidez, coste o tipo de mercancía.

Los tipos de transporte que tienen lugar en los contratos de transporte y logística internacional son los siguientes: aéreo, marítimo, carretera, ferrocarril y multimodal.

En la siguiente tabla se exponen las características de cada medio así como sus inconvenientes:

Tabla 33. Descripción de características e inconvenientes para los distintos medios de transporte empleados en el transporte internacional de mercancías.

Medio de transporte	Características e inconvenientes
Transporte por carretera	Se trata del medio de transporte con mayor flexibilidad y disponibilidad. Es capaz de ofrecer servicios de puerta a puerta. Muy recomendable para distancias cortas y medias, ya que no presenta elevados costes. Es el medio de transporte empleado para la distribución de la mercancías ya que permite acceder a cualquier punto de recogida. Sin embargo, no es útil en transportes de larga distancia (más de 1.000km), ya que presenta unos costes muy elevados. No es capaz de realizar grandes cargas de mercancías y su rapidez dependerá del tráfico en carretera. Además, presenta los índices de accidentalidad más elevados, por lo que se asumen mayores riesgos que con el resto de tipos de transporte.
Transporte marítimo	Es el medio de transporte más empleado en los tráficos de importación y exportación.

	<p>Ideal para grandes cargas de mercancías que presentan poco valor. Tiene la ventaja de presentar costes medios más reducidos en cuanto mayor es el volumen de la carga. Gracias a las mejoras tecnológicas, existen diversos tipos de buques adaptados para cada tipo de mercancías: contenerizada, graneles, vehículos, etc.</p> <p>Presenta la desventaja que es un medio de transporte muy lento, por lo que no es muy recomendable para productos con elevada caducidad como las carnes o pescados. Tiene una elevada complejidad en sus operaciones y necesita de la intervención de varios agentes para llevar a cabo el transporte. Un medio de transporte muy limitado a zonas costeras o con aguas fluviales navegables que requiere de grandes infraestructuras (terminales portuarias) para la carga y descarga, así como para la manipulación de la mercancía.</p>
Transporte por ferrocarril	<p>Se trata de un medio de transporte bastante fiable y seguro, capaz de transportar grandes volúmenes de carga en contenedores. La gran variedad de tipos de contenedores hace que se pueda emplear para cualquier tipo de mercancía. Muy recomendable para largas distancias, ya que ofrece un servicio mucho más rápido que el transporte por carretera y a un coste menor.</p> <p>En España está muy limitado debido al cambio de ancho de vía, por lo que se requiere hacer transbordos. Esto eleva los costes logísticos y ralentiza el transporte. No obstante, en general necesita una mejora de infraestructuras para hacerlo más atractivo. Sería ideal para largas distancias de más de 1.000km en los casos en los que hayan buenas conexiones, siempre que sea directo y sin transbordos.</p>
Transporte aéreo	<p>Se trata del medio de transporte más rápido de los anteriormente mencionados. Capaz de recorrer grandes distancias en un reducido tiempo, es ideal para envíos urgentes que presentan pequeño volumen.</p>

	<p>Su gran atractivo: la rapidez, hace que sea el medio más caro y también el menos frecuente en el transporte internacional de mercancías. Ideal para envíos de alimentos con alta caducidad como los pescados, o bienes de lujo.</p> <p>Con el transporte aéreo se consigue sobrevolar los países intermedios y se evitan las aduanas de tránsito, esto conlleva una mayor agilidad en los trámites aduaneros respondiendo directamente en la aduana de destino.</p>
Transporte multimodal	<p>Este tipo de transporte tiene lugar cuando el envío de la mercancía no es posible realizarlo mediante un único medio, sino que es necesario la combinación de dos o más tipos de transporte, con la emisión de un único documento de transporte (FBL), para que se pueda entregar la mercancía al receptor. Las combinaciones pueden ser muy variadas dependiendo del origen y destino, así como del tipo de mercancía. Las más comunes suelen implicar transporte marítimo y por carretera, o marítimo y ferrocarril.</p> <p>Son procesos logísticos más complejos y requieren de especialistas para su coordinación. Estos son los Operadores de Transporte Multimodal (OTM), un tipo de transitario experto en este medio de transporte.</p> <p>La contratación de un OTM permite conseguir unos costes logísticos más reducidos y da mayor seguridad, ya que el OTM responde ante el expedidor o consignatario sobre los riesgos que ocurren durante el proceso logístico y de transporte.</p> <p>El hecho de combinar varios medios de transporte implica tanto las ventajas como desventajas de los transportes anteriormente mencionados.</p>

Fuente: Elaboración propia.

Teniendo en cuenta las características de cada transporte, el transitario deberá aconsejar al cliente sobre el medio más óptimo para llevar a cabo el proceso logístico. Una vez elegido el transporte, deberá enviar una cotización de los precios y costes logísticos para los diversos Incoterms. Esto le servirá al cliente, para pactar los riesgos y costes que asumen tanto el exportador como el importador en el contrato de compraventa internacional. Siempre teniendo en cuenta el país de destino para exportación, el de origen en la importación y el tipo de mercancía.

4.6. Cotización del transitario y elección del Incoterm

El primer paso para que haya contacto con un transitario es que exista un acuerdo de compraventa internacional. En este caso el cliente contactará con varios transitarios, y estos le ofrecerán una cotización/ pricing con distintos Incoterms para que se pueda valorar las distintas opciones hasta obtener la que más favorece a todas las partes.

Los transitarios son expertos aumentar el valor de la mercancía mediante la logística. Por lo general, tratan de controlar siempre el transporte principal ya que eso aporta mayor seguridad al cliente.

En el caso de una empresa exportadora los Incoterms más comunes y recomendables son CPT/CFR (Transporte pagado hasta) o DAT (Entregado en terminal), mediante estos términos el exportador asume los costes del transporte principal, con la única diferencia de que en el CPT/CFR, la transmisión de costes y riesgos concluye cuando el expedidor paga el flete/porte sin llegar a realizar la descarga de la mercancía en destino. Mientras que en el término DAT, la transmisión ocurre cuando la mercancía es descargada en destino en la terminal, pero no incluye el despacho de importación ni del transporte interior en destino que es obligación del comprador.

Por otro lado, los términos de compraventa internacional más comunes para la importación son EXW (En fábrica) y FCA/ FOB (en comercio marítimo). Con el término EXW el exportador se hará cargo los costes y riesgos de todo el proceso logístico desde que la mercancía es recogida en la fábrica del vendedor, asumiendo el despacho de exportación y controlando el transporte principal. Este Incoterm es muy común en mercancías de poco valor cuando el transitario tiene experiencia en compras en el país de origen y cuenta con precios competitivos de sus proveedores para el transporte interior de origen y transporte principal (porte/ flete), que le permiten operar con un margen de precios amplio pudiendo ofrecer al cliente precios competitivos obteniendo una alta rentabilidad.

En cambio, si el transitario no tiene experiencia en compras en el país de origen y encuentra dificultades en encontrar buenos precios por parte de sus proveedores para el transporte interior

en origen. Se suele recomendar los Incoterms FCA/ FOB. En el primero, el comprador asume los costes y riesgos de la mercancía desde que el exportador la entrega en el lugar acordado en el contrato de compraventa, mientras que el término FOB es exclusivo del transporte marítimo y la transmisión viene dada cuando la mercancía es cargada en el buque. En ambos el comprador controla el transporte principal, habiéndose evitado todas las gestiones en origen como el despacho de exportación o el transporte interior (recogida de la mercancía en fábrica hasta que es descargada en la terminal donde se realizará el transporte principal).

A continuación se observa un ejemplo de cotización de un forwarder. Suponiendo que una empresa fabricante y exportadora de cerámica con sede en Castellón quiere cerrar la venta de azulejo con un cliente ubicado en Israel, concretamente en la ciudad de Ashdod. El envío se hará por vía marítima en un contenedor de 20 pies (equivalente a un TEU). El peso bruto de la mercancía es de 24 toneladas repartido en 25 pallets. El puerto de salida sería el de Valencia, mientras que el puerto de llegada sería el de Ashdod.

La empresa exportadora (cliente), que cuenta con los servicios de un transitario de confianza, pide al transitario que le envíe una cotización con los posibles costes y riesgos que podría asumir en la operación. El transitario le envía al cliente un listado con los costes que llevará a cabo la operación, y a continuación le envía el pricing con el valor de la mercancía a pagar por el comprador para cada Incoterm.

Tabla 34. Ejemplo de cotización de una empresa transitaria para la exportación de azulejo desde Castellón hasta Ashdod.

Puerto de salida	Puerto de destino	Ciudad de destino
Valencia	Ashdod	Ashdod
Costes de la operación		
Valor de la mercancía		15.000€
Coste del embalaje		100€
Certificado de origen		50€
Transporte interior en origen (Carga de la mercancía en la fábrica de Castellón y descarga en la terminal de Valencia)		200€
Gestión del despacho de exportación		60€

THC origen (manipulaciones en terminal) y tarifa T-3	180 + 55= 235€
Flete para un contenedor de 20 pies (incluye carga y descarga del buque), seguro de transporte y emisión de Conocimiento de embarque (BL)	600 + 200 + 75= 875€
THC destino y tarifa T-3	250 + 55= 305€
Gestión despacho de importación, aranceles (6%) e IVA (17%)	60 + (16.520 x 0,06) + ((991,2+16.520)x0,17)= 4.028,104€
Transporte interior en destino (Recogida de la mercancía en terminal y entrega al comprador)	300€

Fuente: Elaboración propia.

Una vez el transitario le ha expuesto al vendedor los costes que tendrán lugar en la operación, le envía los precios a pagar por el comprador para cada uno de los Incoterms recomendados. Los Incoterms recomendados por el Transitario son los siguientes:

Tabla 35. Listado de precios para los diferentes Incoterms según los datos de la contización del transitario en la tabla 34.

Incoterm	Precio
EXW, entrega en la fábrica del vendedor en Castellón.	15.100€
FOB , entrega en Puerto de Valencia.	15.645€
CFR, entrega en Puerto de Ashdod (sin descarga).	16.320€
CIF, entrega en Puerto de Ashdod (sin descarga).	16.520€
DAT, entrega Puerto de Ashdod (con descarga).	16.825€
DDP, entrega almacén del comprador en Ashdod.	21.153,104€

Fuente: Elaboración propia.

Con los precios obtenidos por el transitario para cada Incoterm, el comprador deberá pactar junto con el vendedor el término que se va a emplear en el intercambio internacional. El pago total de la mercancía junto con el Incoterm pactado en la compraventa se refleja en la factura comercial.

4.7. Transporte Marítimo

En cuanto al transporte internacional de mercancías en España, el transporte marítimo es el modo que mayor volumen de mercancías mueve anualmente. Entorno al 80% de los flujos internacionales de mercancías con origen o destino España en 2017 vino por vía marítima. Se trata del medio de transporte más influyente en las operaciones de comercio internacional de mercancías y en el presente trabajo se va a analizar con mayor detalle.

A continuación se muestra una tabla indicando el tráfico internacional de mercancías en España para los distintos tipos de transporte, y el peso que tiene cada uno sobre el volumen total.

Tabla 36. Evolución del tráfico internacional de mercancías en España para los distintos tipos de transporte. (Datos en miles de toneladas).

Modo de Transporte	2013	%	2014	%	2015	%	2016	%	2017	%
Carretera	89.792	19	93.399	19,	97.629	19	101.966	20	105.989	19
Ferroviano	3.346,6	0,8	3.483,7	0,8	3.814,7	0,85	3.498,4	0,7	4.588,5	0,75
Aéreo	524,9	0,2	563,2	0,2	598,6	0,15	676,8	0,3	791,7	0,25
Marítimo	372.752,8	80	393.598,5	80	408.511,9	80	409.967,8	79	442.771	80
Total	466.469,3	100	491.044,4	100	510.554,1	100	516.108,9	100	554.140,2	100

Fuente: Elaboración propia con datos del ministerio de fomento.

4.7.1. Índice de conectividad marítima y fachadas marítimas

España se encuentra en una posición estratégica ya que es el punto de entrada y salida al mar Mediterráneo. Por su localización se posiciona como hub que enlaza rutas marítimas entre 4 continentes: Europa, Asia, África, y América. Se entiende por hub o puerto hub al centro o puerto de redistribución que conecta rutas marítimas de largo y corto recorrido. El principal puerto hub del país es el de Algeciras, ahí se descargan los grandes barcos procedentes de América y Asia, para posteriormente cargar la mercancía en barcos más pequeños con rutas de corto recorrido.

La gran posición estratégica de España se refleja en el Índice de Conectividad Marítima (ICM). Consiste en un indicador calculado por la UNCTAD que trata de medir las conexiones marítimas regulares de cada país basándose en 5 criterios:

- El número de buques de línea regular asignados por cada naviera para cargar y descargar en los puertos de cada país.
- La capacidad de carga de contenedores de cada buque.
- El tamaño máximo de los buques.
- Número de empresas que incorporan el servicio de buques portacontenedores en los puertos.
- Número de servicios de línea regular.

Basándose en estos 5 criterios, la UNCTAD elaboró un listado en 2018 en el que España se encuentra en la posición onceava. En la siguiente tabla se muestran los 11 países con mayor ICM.

Tabla 37. Ránking de los 11 primeros países en relación al Índice de Conectividad Marítima en 2018. (índice base: China en 2004 = 100).

País	2018	6. Países Bajos	98
1. China	187,8	7. Alemania	97,1
2. Singapur	133,9	8. EE.UU.	96,7
3. Corea del Sur	118,8	9. Reino Unido	95,6
4. Hong Kong	113,5	10. Bélgica	91,1
5. Malaysia	109,9	11. España	90,1

Fuente: Elaboración propia con datos de la UNCTAD.

Este índice toma como referencia los valores obtenidos en China para el año 2004. Esto equivale a 100, por lo que quiere decir que España con un valor de 90,1 en 2018 aún no ha podido alcanzar las cifras registradas por China en 2004.

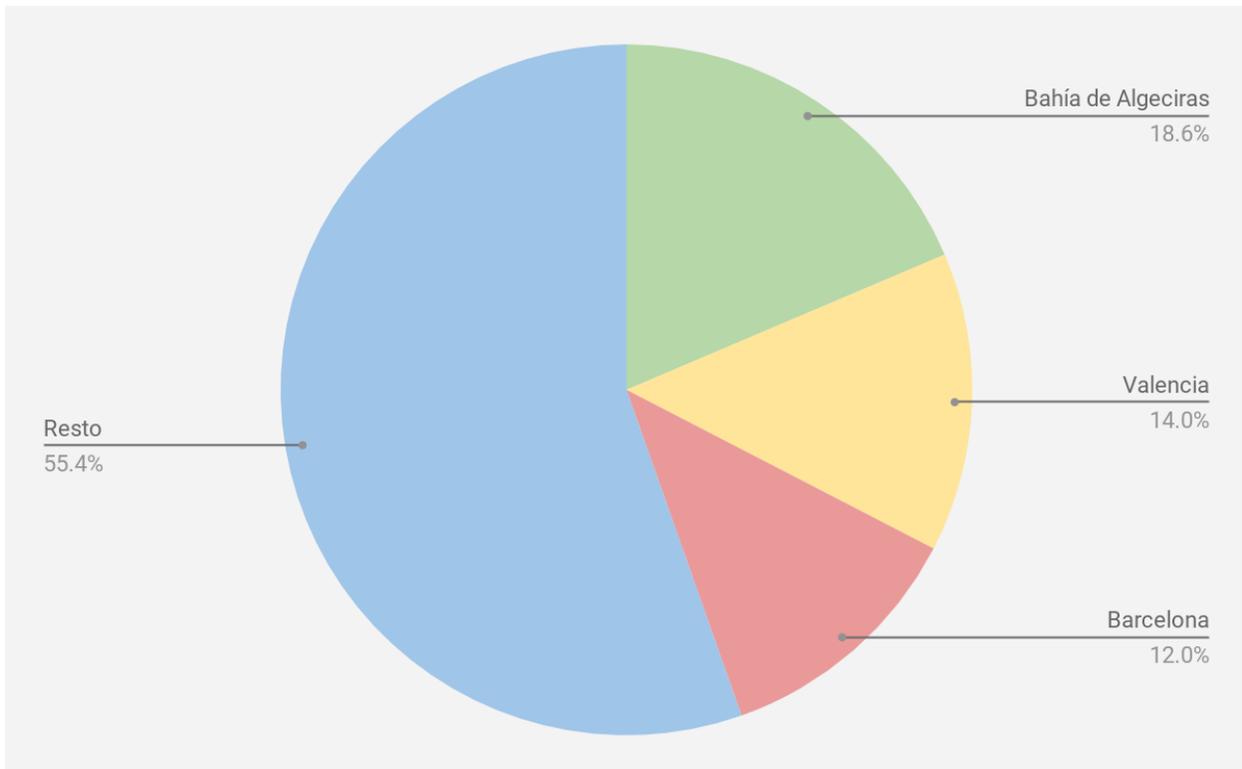
Es destacable la presencia de 5 países asiáticos en los primeros puestos con valores muy por encima del resto. No obstante, España se encuentra en una posición muy favorable, situándose por encima de países como Francia, Italia o Japón.

Según los datos de Puertos del Estado en 2018 el 67% del tráfico marítimo en España provino de la fachada Mediterránea, mientras que el 33% restante de la fachada Atlántica. En la primera se encuentran los 3 principales puertos españoles en volumen total de mercancías. Estos son: Algeciras, Valencia y Barcelona. En la fachada Atlántica destacan los puertos de Bilbao y Huelva, pero que mueven volúmenes de carga mucho menores que en los 3 puertos anteriormente mencionados.

4.7.2. Puertos principales y tráfico

Como se ha indicado previamente, los 3 principales puertos españoles en tráfico total son Algeciras, Valencia y Barcelona. Estos 3 puertos se ocupan del 44,6% del tráfico marítimo de mercancías en España. El puerto más importante en España por volumen total de carga en toneladas es el de Algeciras (18,6%), seguido de Valencia (14%), y Barcelona (12%).

Figura 8. Distribución del tráfico total de mercancías entre los principales puertos españoles en 2018. (Datos en miles de toneladas).



Fuente: Elaboración propia con datos de Puertos del Estado.

Estos 3 puertos se posicionan entre los puertos más importantes de Europa, manteniendo un continuo crecimiento desde 2008. En cuanto al tráfico total en 2018, el puerto principal europeo fue el de Róterdam que movió 469 millones de toneladas, seguido de Amberes (235,2 millones de toneladas) y Hamburgo (135,1 millones de toneladas). Algeciras completa el top 4 con 107,2 millones de tn, mientras que Valencia se posiciona en la octava posición con 76,6 millones de tn y Barcelona en la undécima posición con 67,9 millones de tn.

En cuanto al tráfico de contenedores cabe mencionar que la unidad de medida es el TEU. Un TEU equivale a un contenedor estándar de 20 pies. Por tanto, si se trata de un contenedor más grande de 40 pies, esto equivaldrá a 2 TEUs. El puerto europeo que mayor número de contenedores movió en 2018 fue el de Róterdam con 14.500 TEUs, seguido de Amberes (11.100 TEUs) y Hamburgo (8.700 TEUs).

Valencia se encuentra en el quinto lugar con 5.183 TEUs, seguido de Algeciras en la séptima posición con 4.773 TEUs y Barcelona en décimo lugar con 3.473 TEUs.

4.7.3. Principales socios comerciales marítimos

En mención a los principales socios comerciales marítimos, destaca que sólo aparecen 3 países pertenecientes a la UE entre los 10 principales socios comerciales. Esto se debe, a que el comercio intracomunitario se centra más en el transporte por carretera o ferrocarril gracias a la proximidad geográfica y a la rapidez que este medio presenta, mientras que el marítimo es un medio más lento pero capaz de conectar con países que se encuentran en la otra punta del mundo.

Tabla 38. Evolución del tráfico de mercancías entre los top 10 socios comerciales marítimos españoles. Años 2008, 2017 y 2018. (Datos en miles de toneladas).

PAÍS	2018	2017	2008
1. EE.UU.	20,2	18	15,8
2. Brasil	18,7	17,4	11
3. Nigeria	14,4	13,8	12,3
4. México	11,1	11,1	8
5. Rusia	10,6	13,1	18,3
6. Arabia Saudi	10,6	10,1	9,1
7. Reino Unido	9,3	10,1	9,4
8. Francia	9,3	8,6	6
9. Italia	8,9	10	10,3
10. China	8,8	8,3	10,8

Fuente: Elaboración propia con datos de Datacomex.

En la siguiente tabla se muestra que Estados Unidos sigue siendo el principal socio comercial marítimo de España, manteniendo un saldo de 20,2 millones de toneladas exportadas e importadas. Completan el top 3 Brasil con 18,7 millones de tn y Nigeria con 14,4 millones de tn. Es preciso resaltar la gran caída que ha sufrido Rusia en el comercio marítimo español, ya que en 2008 fue el principal socio comercial marítimo con un saldo de 18,3 millones de toneladas, y en 2018 se encuentra en la quinta posición con un saldo de 10,6 millones de tn.

En cuanto a las exportaciones, en 2018 los principales compradores de España por vía marítima fueron:

- 1. Estados Unidos (9,2 millones de toneladas).
- 2. Marruecos (6,5 millones de toneladas).
- 3. Reino Unido (5,8 millones de toneladas).
- 4. Francia (5,5 millones de toneladas).
- 5. Países Bajos (4,7 millones de toneladas).

Por otro lado, los principales proveedores españoles por vía marítima en 2018 fueron:

- 1. Brasil (14,8 millones de tn).
- 2. Nigeria (13,4 millones de tn).
- 3. Estados Unidos (11 millones de tn)
- 4. México (10 millones de tn).
- 5. Rusia (9,8 millones de tn).

4.7.4. Industria marítimo-portuaria

Además de la intervención del freight forwarder existen otros agentes específicos que participan en el transporte marítimo de mercancías. Estos son:

- Consignatario de buques: persona jurídica encargada de representar a la naviera o armador en una vez el buque atraque en el puerto. Se encarga de las gestiones administrativas, comerciales y operativas que tienen relación con la entrada y salida de un buque a un puerto determinado. Se encargan de la supervisión de la carga, entrega y recepción de la mercancía. Además trabajan en coordinación con las empresas estibadoras para las cargas y descargas del buque. Es un agente muy útil en la industria marítimo-portuaria, ya que agiliza la entrada y salida de un barco, evitando así grandes costes para el armador o naviero.
- Naviera: persona física o jurídica que se encarga de la explotación comercial del buque por cuenta del armador. Puede ser el propietario o no.
- Armador: persona física o jurídica encargada de armar el buque y prepararlo para que esté listo para la navegación. Es posible que el armador y el naviero sean la misma persona, no obstante hay que diferenciar sus funciones.
- Estibadoras: es aquel operario que se encarga de la carga y descarga de las mercancías en el buque mediante la manipulación de elevadores de horquilla, grúas u otro tipo de maquinaria pesada dependiendo del tipo de mercancía.

- Remolcadores: se encargan de conducir el buque cuando entra o sale del puerto y de facilitar el atraque y desatraque.

4.7.5. Tipos de cargas y buques

En el transporte marítimo existen diversos tipos de buques especializados para el tipo de carga empleada. No todos los buques son aptos para cargar cualquier mercancía. Para ello es preciso clasificar la mercancía en 4 tipos:

- Carga a granel: es un tipo de carga que se transporta en grandes cantidades y no lleva embalaje. La carga de la mercancía se hace directamente en la bodega del buque. Existen 3 tipos de carga a granel: sólidos (minerales, cereales, fertilizantes, etc.) y líquidos (derivados del petróleo, gases, productos químicos, etc.)
- Carga rodada: la carga rodada hace referencia a los vehículos, camiones, maquinaria agrícola, y demás que acceden al buque mediante unas rampas que despliega, sin necesidad de grúas.
- Carga general fraccionada: hace referencia a las mercancías sueltas que se transportan de manera individualizada en embalajes separados, como cajas, fardos, paquetes, etc.
- Carga contenerizada: consiste en otra forma de agrupar la carga general, pero esta vez las mercancías no se transportan en embalajes sueltos, sino que es unitarizada en un contenedor capaz de cargar varios tipos de mercancías. Existen diversos tipos de contenedores adaptados para los distintos tipos de mercancía. Los más comunes son:
 1. **Contenedor Dry Van de 20', 40'** : son contenedores metálicos cerrados y sin ventilación o refrigeración, son aptos para la mercancía seca.
 2. **Contenedor High Cube 40'**: se trata de una variante del 40' Dry Van, la diferencia radica en que presenta un techo más alto por lo que lo hace más apto para mercancías voluminosas.
 3. **Contenedor Pallet Wide de 20', 40'**: se trata de otra variante del contenedor Dry Van, con la diferencia que presenta una plataforma más ancha que el estándar.
 4. **Contenedor Open Top de 20', 40'**: son contenedores con las mismas dimensiones que el 20' y 40' DV, con la diferencia que presentan un techo abierto. Se emplean en mercancías voluminosas y se carga con grúas desde la parte superior.

5. **Contenedor Flat Rack de 20', 40'**: de la misma manera que los Open Top no presentan techo, pero además carecen de paredes laterales. Se emplean para maquinaria pesada o cargas atípicas de bastante volumen.
6. **Contenedor Open Side de 20', 40'**: son contenedores que presentan puertas laterales, ideal para cargar mercancías de mayor longitud que no se puedan cargar por la puerta frontal.
7. **Contenedor Reefer de 20', 40', 40' HC**: son contenedores refrigerados capaces de controlar una temperatura y ventilación determinada. Son ideales para el transporte de alimentos que requieran de unas características de temperatura y ventilación determinadas.
8. **Contenedor Iso Tank de 20'**: se trata de un contenedor abierto que cuenta con una cisterna dentro, que está sujeta con vigas de acero. Se utilizan para transportar líquidos a granel y son aptos para mercancías peligrosas.
9. **Contenedor Flexitank de 20'**: consiste en un contenedor Dry Van de 20 pies que incorpora dentro una bolsa elástica. Se utilizan para la carga de líquidos a granel, y no son aptos para mercancía peligrosa.

Atendiendo a los distintos tipos de carga, existen diversos tipos de buques especializados. Los buques más frecuentes son:

- Los barcos portacontenedores: son los buques más utilizados en el transporte internacional, capaces de cargar grandes volúmenes y contenedores de todo tipo.
- El buque granelero o bulk carrier: es un tipo de barco especializado en la carga de graneles sólidos. Ideal para transportar grandes cantidades de mercancía seca sin embalaje como minerales, cereales, chatarra o madera entre otros.
- El buque petrolero: está diseñado para el transporte de petróleo o derivados a granel. Por lo general suelen ser de doble casco, para dar mayor seguridad ante posibles accidentes y así poder evitar vertidos de petróleo al mar.
- Buque RO-RO: es un barco especializado en carga rodada. Presenta rampas por las cuales se cargan los vehículos al barco y plataformas para la sujeción de estos. No hay que confundir con los ferris, ya que el RO-RO únicamente transporta mercancías. Dentro de esta categoría existe el Car-carrier, que es un barco especializado en la carga de coches únicamente.
- Buque frigorífico: se trata de un barco que por lo general suele ser de color blanco para que el casco del buque se caliente lo menos posible. Contienen bodegas refrigeradas

donde se cargan los alimentos que requieran de estas condiciones. Son buques de mayor velocidad, ya que transportan alimentos que requieren de mayor rapidez para su transporte.

- Buques de cargas químicas: disponen de varios tanques separados para que se pueda transportar diferentes productos químicos de manera segura.

4.7.6. Modalidades de contratación.

Las navieras ofrecen dos formas de explotación de los barcos a los cargadores. La explotación se puede hacer en línea regular (liner) o en régimen de fletamento (tramp).

Los servicios de liner se caracterizan por la frecuencia de los viajes de los buques con escalas predeterminadas, son bastante comunes en cargas más pequeñas y generalmente contenerizada en las que los proveedores y compradores son fijos y están localizados.

En cambio, la contratación de un buque tramp representa todo lo contrario. En este caso se opera con volúmenes de mercancías muchos más grandes y generalmente a granel. No existen rutas predeterminadas y se contrata el buque para hacer un viaje concreto sin rutas ni escalas predeterminadas. Las mercancías más comunes que se cargan en este régimen suele ser petróleo, minerales, cereales en grandes volúmenes y a granel.

La elaboración de tarifas de los fletes en línea regular puede ser de 3 maneras:

-Conferencia de fletes: se agrupan distintas empresas navieras con el objetivo de establecer escalas predeterminadas, cuadrar fechas y frecuencias de viaje y acordar unas tarifas aceptadas por todos los miembros de la conferencia. También se acuerda el número de buques que cada naviera destina al servicio liner.

-Outsiders: son las empresas navieras que actúan de manera independiente y en competencia a la conferencia de fletes. Establecen sus propias escalas y frecuencias de viaje generalmente a un precio más favorable.

-Consorcio: distintas navieras aportan buques al servicio pero son gestionados de manera conjunta desde un punto único de control.

El contrato de línea regular se efectúa con el pago del flete, en el que el cargador compensa al porteador (naviera) de manera económica por los servicios de transporte prestados. El flete corresponde con el precio que se paga al naviero por el alquiler de un espacio en el barco.

El concepto del flete es bastante amplio y puede incluir otro tipo de recargos. Los recargos más básicos en el flete son:

El BAF (Bunker Adjustment Factor) que es el recargo que cobra la naviera por el combustible del barco y dependerá del tamaño del barco y de la distancia a navegar.

El CAF (Currency Adjustment Factor) también conocido como quebranto bancario, es el recargo que se cobra sobre un porcentaje del flete por el cambio de moneda a dólares, que es la moneda empleada en el comercio internacional.

Existen otros como WSC (Overweight Surcharge) cuando los contenedores sobrepasan el peso máximo establecido o el IMDG (International Maritime Dangerous Goods) recargo que se aplica a las mercancías peligrosas a bordo del buque.

En cuanto a los gastos de carga (traslado de la mercancía a bordo del barco) y estiba (colocación de la mercancía de manera adecuada en el buque) no siempre están incluidos en el flete y deben ser pagados por el que contrata el transporte. En el caso en el que estén incluidos en el flete, estará reflejado de la siguiente manera:

- Liner terms: incluye los costes de carga y estiba en puerto de origen y los de descarga y desestiba en puerto de destino.
- Free In: este término incorpora en el flete únicamente los gastos de descarga y desestiba en puerto de destino. Por lo que los gastos en origen corren a cargo del cargador.
- Free Out: el flete cubre los gastos de carga y estiba en origen pero no los de destino.

Si tanto la carga y estiba como la descarga y desestiba no están incluidos en el flete, el cargador deberá hacerse cargo de estos costes y quedará reflejado en el flete como Free In and Out.

Por otra parte, la contratación de un buque en régimen de fletamento puede ser de tres maneras:

Fletamento por viaje: la contratación del buque se realiza para un viaje determinado a cambio de un importe. Este tipo de contratación suele ser la más común en servicios tramp.

Fletamento por tiempo: se contrata el buque por el tiempo acordado con el armador, que puede ser días, meses o años a cambio de una cuota acordada.

Fletamento a casco desnudo: no suele ser muy común este tipo de contratación ya que en este caso el propietario cede el buque sin tripulación y es el cargador el que debe explotarlo con su tripulación.

4.7.7. Contrato de transporte marítimo

Mediante el contrato de transporte, el cargador formaliza con el porteador el cumplimiento del transporte de determinadas mercancías a un destino establecido. Existen dos tipos de contratos de transporte marítimo dependiendo de la modalidad de contratación del buque. Puede ser:

Póliza de fletamento, contrato en el que se formaliza la contratación del buque de forma parcial o total en régimen de fletamento para un periodo de tiempo o viaje determinado, a cambio del precio acordado. Se establecen los elementos personales del contrato, que son: el expedidor, destinatario, cargador y porteador.

En cambio si la contratación del buque es mediante línea regular se formalizará el conocimiento de embarque marítimo, más conocido como Bill of Lading (BL). En este queda en evidencia el acuerdo entre el cargador y el naviero por la que el segundo se compromete, bajo las condiciones pactadas, a transportar la mercancía registrada con número de bultos y kilos específicos hacia un destino determinado. Lo emite la naviera, y en él quedan reflejados el cargador y el consignatario, que no siempre coinciden con el exportador e importador de la mercancía. El BL sirve como garantía para el expedidor de que ha entregado en condiciones óptimas la mercancía a la naviera, y será fundamental en destino para que el consignatario de la mercancía pueda retirarla.

Los tipos más empleados son:

Máster BL: lo emite la empresa naviera al transitario, y en él se especifican el cargador, consignatario de la mercancía y el notify (persona a la que se le comunica que la mercancía ha llegado a destino y suele coincidir con el consignatario).

House BL: lo emite el transitario como adicional al MBL, y en él se especifica tanto el expedidor como el receptor real y dueño de la mercancía.

BL Original: emitido por la naviera. Por lo general se realizan 3 originales, y es necesario que se le entregue uno de ellos físicamente al consignatario de la mercancía para que pueda retirar la mercancía en destino.

Sea WayBill: con el objetivo de evitar los costes de impresión y mensajería y de facilitar el proceso, se emite el SWB. Se genera una copia que se podrá enviar de manera electrónica para que el receptor pueda retirar la mercancía en destino sin necesidad del documento físico.

4.7.8. Operativa de la carga en contenedor.

La carga en contenedor no siempre se realiza de la misma manera. Existen transitarios que cuentan con clientes/ fábricas más pequeñas que no tienen un volumen de carga suficiente como para llenar un contenedor y han de optar por la reserva de una parte del contenedor para el transporte de sus mercancías. Esto se conoce como grupaje o consolidación, y muchos transitarios son expertos en este tipo de cargas.

Por tanto, la carga contenerizada se puede clasificar en tres maneras:

Full Container Load (FCL/FCL): se trata de la operativa más común de carga en la que existe un solo expedidor que llena el contenedor para entregarlo en destino a un único receptor. Habrá un único despacho de exportación e importación ya que el cliente es único, y se emitirá solo un BL en representación de todo el contenedor.

Grupaje (LCL/LCL), Less than a Container Load: consiste en el caso opuesto al anteriormente mencionado. En este caso es preciso la intervención de dos operadores logísticos que posean almacenes para agrupar las cargas en un solo contenedor tanto en origen como en destino. La operativa es un poco más compleja, ya que se realizarán tantos despachos de exportación e importación como expedidores y receptores haya. En este caso, también varía el número de BLs emitidos en función del número de envíos que se vayan a realizar dentro del contenedor.

Consolidación de cargas (FCL/LCL o LCL/FCL): la consolidación de las cargas se puede dar de dos maneras, que exista un solo expedidor y muchos receptores (FCL/LCL) o el caso contrario muchos expedidores y un receptor (LCL/FCL). La diferencia radica en que en el primer caso será preciso la intervención de un operador logístico en destino encargado de la desconsolidación de la carga para la entrega a los diversos receptores, mientras que en el segundo caso el operador

logístico intervendrá en origen consolidando varias cargas de diversos expedidores en un solo contenedor.

El número de conocimientos de embarque emitidos dependerá del número de expedidores que haya. y de la misma manera ocurre con los despachos de exportación e importación, que cambiará en función del número de exportadores e importadores que intervengan en la carga del contenedor.

4.8. Transporte por carretera

En España el transporte por carretera es el segundo medio más utilizado en el transporte internacional de mercancías. Debido a sus características y limitaciones es el más empleado en el tráfico intracomunitario.

Como se ha mencionado anteriormente, este medio presenta limitaciones de espacio y no es competitivo para distancias largas (más de 2000 Km). No obstante, se adapta a todo tipo de mercancías y presenta una amplia cobertura de servicios ya que es el medio con mejor accesibilidad de todos.

En el tráfico intracomunitario de mercancías se emplea bastante ya que no requiere de una operativa compleja, y gracias a la existencia de una aduana comunitaria no es preciso hacer despachos de importación y exportación.

En España el transporte nacional por carretera está regulado en la Ley de Ordenación del Transporte Terrestre (LOTT) y en el Código de comercio en los artículos 349 a 379.

El transporte terrestre internacional está regulado por el Convenio CMR que entró en vigor en 1956 en Ginebra. Sin embargo, en España no se formalizó hasta 1974. Es requisito para la utilización del CMR que al menos un país, ya sea el exportador o importador esté suscrito al convenio.

4.8.1. La carta de porte o CMR

El CMR consiste en el documento empleado para formalizar el contrato de transporte por carretera. Por lo general lo emite el transportista aunque también lo puede emitir el expedidor o su representante (transitario). No es un documento a título, ya que no acredita la propiedad de la mercancía.

Se emiten tres ejemplares de la carta de porte, el primer ejemplar es para el expedidor, el segundo para el consignatario de la mercancía y el tercero es para el transportista con la firma del receptor que confirma que ha recibido la mercancía.

En el CMR se incluyen los datos del remitente/ expedidor y los del consignatario/receptor, así como los datos del transportista. Se ha de especificar el lugar de origen y entrega de la mercancía, el tipo de mercancía y especificaciones como tipo de embalaje y peso, fecha , instrucciones para la aduana y demás indicaciones relativas a la mercancía.

Como se ha indicado anteriormente este documento se formaliza en origen ya sea por el expedidor o transportista. El primero ha de firmar el contrato autorizando el transporte e indicando que el documento refleja lo que se ha cargado en el camión y que se ha hecho de manera correcta la carga.

4.8.2. Tipos de vehículos

De la misma manera que los buques, los camiones también se adaptan a las distintas características y tipos de mercancía. Los distintos tipos de vehículos empleados en el transporte de mercancías son:

- Camión cerrado: presentan una estructura rígida en el compartimento de la carga y únicamente pueden ser cargados por la parte trasera. Son vehículos de menor tamaño que suelen emplearse en los servicios de distribución más que de transporte.
- Camión de lona: al contrario que el camión cerrado, presenta una estructura abierta cubierta por arriba y por los laterales de lonas. Esto facilita la carga de la mercancía ya que esta se puede cargar tanto por la parte trasera como por los laterales. Se emplea en mercancías que requieran cierta complejidad en la carga debido a su volumen.

- Camión de plataforma abierta: este tipo de vehículo presenta una estructura abierta sin paredes laterales. Se utiliza para el transporte de mercancía pesada.
- Camión cisterna: se utiliza este vehículo para el transporte de gases, líquidos o productos químicos. Están adaptados para cargar los distintos tipos de mercancía peligrosa regulada en el ADR (Acuerdo Europeo sobre el Transporte Internacional de mercancías Peligrosas por Carretera).
- Camiones frigoríficos: son vehículos adaptados al transporte de alimentos que requieran de unas características de temperatura específicas. Cuentan con sistemas de generación de frío para conservar la mercancía a una temperatura determinada. Existen otro tipo de camiones que no generan frío sino que cuentan con revestimientos aislantes en las paredes para evitar variaciones de temperatura, estos se conocen como vehículos isotermos.
- Camión portavehículos: diseñados para el transporte de vehículos, cuentan con doble altura para cargar los coches. Estos camiones pueden ser cerrados o abiertos, el cerrado aporta mayor seguridad a los coches y se emplea cuando son vehículos de mayor precio.
- Camión portacontenedores: presentan plataformas portacontenedores de distintos tamaños adaptables a todo tipo de contenedor.

4.8.3. Formas de contratación

La contratación del servicio de transporte por carretera también se ajusta a las necesidades de carga del expedidor. De la misma manera que sucede en el transporte marítimo se puede contratar el vehículo para realizar la carga completa o la contratación parcial de este en forma de grupaje.

La contratación de carga completa tiene lugar cuando el cargador es capaz de llenar el camión y lo contrata en su totalidad. Suele ofrecer un servicio directo y de puerta a puerta, ya que la mercancía es cargada en un punto y descargada en su totalidad en otro. Representa el servicio más económico y simple, ya que no es preciso realizar varias cargas ni varias entregas.

En cambio, la contratación de carga fraccionada o grupaje tiene lugar cuando las fábricas no son capaces de llenar el vehículo completo y requieren de un vehículo para realizar el transporte.

En este caso es el transportista el que agrupa las mercancías de distintos expedidores en un solo camión para posteriormente enviarlo a un destino común. A veces este servicio lo suele gestionar un operador logístico, consolidando la carga de distintos exportadores en un almacén de consolidación para que posteriormente el transportista realice la carga y pueda realizar el transporte correctamente.

Se trata de un servicio más económico, ideal para cargas pequeñas o medianas ya que los costes se reparte entre los distintos exportadores.

Es posible que se pueda confundir el término paquetería con grupaje. La diferencia radica en que en el segundo la mercancía presenta un embalaje unitarizado, es decir, pallets por lo general. Mientras que el primero tiene que ver con los pequeños envíos, que presentan un embalaje individual como los paquetes y se destinan a un número más grande de destinatarios.

La paquetería se asocia más a la distribución de las mercancías, mientras que los grupajes tienen que ver con el transporte.

4.8.4. Diferencia entre transporte y distribución.

Dentro de la cadena de suministros se encuentran los términos, transporte y distribución que nada tienen que ver el uno con el otro.

En primer lugar, el transporte viene relacionado con cargas más grandes y puede ser transporte nacional o internacional de mercancías. El transporte y la logística son elementos claves de la cadena de suministro. El transporte es empleado para el comercio de materias primas o incluso productos terminados que hayan de ser enviados a una larga distancia y en cantidades mayores. Los vehículos en el transporte internacional de carretera suelen ser camiones de mayor tamaño aptos para realizar largas distancias y con mayor capacidad de carga. Están adaptados para todo tipo de mercancía, ya sean alimentos, carga general, líquidos o incluso productos químicos. El transporte se relaciona con el comercio al por mayor mientras que la distribución se asocia a envíos más pequeños.

En la distribución se emplean vehículos de menor tamaño como las furgonetas, ya que estos son accesibles a cualquier punto. En cambio, en el transporte los vehículos son de mayor tamaño y están preparados para descargar y cargar la mercancía en centros logísticos o almacenes preparados que generalmente se ubican en la periferia de las ciudades.

La distribución es la continuación del transporte, pero no siempre han de cruzarse mediante un almacén intermedio. Existe un término denominado cross docking, que significa distribución sin almacén. Cada día es más común. La mercancía que ha sido transportada se descarga del vehículo grande en un punto intermedio para inmediatamente ser cargada en un vehículo de distribución. Esto evita asumir los posibles costes de almacenamiento.

4.9. Transporte aéreo

El transporte aéreo es el medio de transporte que mueve menos volumen de carga entre los anteriormente mencionados. Sin embargo es un medio muy útil e importante en las operaciones de comercio internacional. Este tipo de transporte es empleado especialmente por su rapidez y fiabilidad, debido a que es capaz de recorrer largas distancias en un plazo menor. A pesar de su elevado coste, muy por encima del transporte marítimo y terrestre, se emplea con frecuencia para envíos urgentes o alimentos con rápida fecha de caducidad como las frutas y verduras.

Suele emplearse también para transporte de mercancías de elevado valor en las que el elevado coste de transporte no supone una amenaza para su comercialización.

Presenta ciertas limitaciones de tamaño, peso, y no es apto para cualquier tipo de mercancía peligrosa.

El transporte nacional aéreo está regulado en la Ley 48/1960 sobre navegación aérea, mientras que el transporte internacional por el Convenio de Varsovia de 1929 y posteriormente por el Protocolo de la Haya de 1955 y el Convenio de Montreal en 1975.

4.9.1. Agentes específicos del transporte aéreo de mercancías

Los agentes que intervienen de manera específica en las operaciones de transporte aéreo de mercancías son:

- Aerolíneas: son las compañías encargadas de prestar el servicio de transporte aéreo y hacen la función de porteador en las operaciones de comercio internacional.

La mayoría de las compañías aéreas forman parte de la Asociación de Transporte Aéreo Internacional (IATA). Esto hace posible que hayan optado por la unificación de un único documento de transporte conocido como Air WayBill (AWB). Suelen ofrecer tanto servicios de línea regular como vuelos chárter para el transporte, y estos transportes pueden ser mixtos (mercancías y pasajeros) o únicamente de mercancías.

Para ser más competitivas muchas aerolíneas se asocian en alianzas internacionales, como por ejemplo Iberia, que se encuentra dentro de La alianza One World.

- Agentes IATA: son los intermediarios entre los cargadores y las compañías aéreas. No siempre la empresa exportadora contrata directamente la aerolínea, en los casos en los que las compañías exportadoras e importadoras no tengan buenos conocimientos sobre el transporte aéreo requerirán de los servicios de los agentes IATA. Estos hacen la función de transitarios, son agentes de carga autorizados por IATA con amplios conocimientos sobre transporte y logística, así como de gestión de los trámites aduaneros y documentales que se llevan a cabo en el proceso.
Sin embargo, no todos los transitarios son agentes IATA, la diferencia entre un agente de carga normal y el agente IATA es que el segundo puede emitir directamente el documento de transporte aéreo (AWB) en nombre de las compañías aéreas.
- Agente de handling: son compañías que prestan servicios a las aerolíneas en el aeropuerto. Se encargan de realizar las manipulaciones necesarias para que la mercancía esté en condiciones de ser transportada. Entre sus funciones destacan: gestionar la carga y descarga de la mercancía en los aviones, proporcionar servicios de almacenamiento a estas mercancías, son los encargados de preparar y proteger la mercancía con el embalaje para el embarque en el avión.

4.9.2. EL documento de transporte aéreo (AWB)

El contrato de transporte aéreo queda formalizado con la emisión del Air WayBill (AWB), o conocimiento de embarque aéreo en español. Como se ha explicado anteriormente, gracias a la Asociación de Transporte Aéreo Internacional (IATA) se ha conseguido unificar este documento de manera que el AWB se emplea en aquellas aerolíneas pertenecientes a esta agrupación, que son la mayoría. Este documento no es negociable ni transmisible, y lo puede emitir tanto la compañía aérea como el agente de carga IATA autorizado (transitario). Por lo general se emiten tres originales y seis copias, uno para la aerolínea, otro para el importador y el último para el exportador.

Se trata de un documento de gran relevancia en las operaciones de transporte aéreo ya que en él se reflejan los siguientes aspectos:

- La emisión del AWB sirve de garantía para indicar que el transportista ha recibido la mercancía correctamente.
- Prueba la existencia de que existe un contrato de transporte entre el cargador y el transportista.

- En el AWB quedan reflejadas las indicaciones a la aerolínea sobre cómo manipular y conservar la carga correctamente.
- Con la firma del destinatario, queda reflejada la entrega de la mercancía.
- Con este documento se puede asegurar la mercancía con la compañía aseguradora de la aerolínea, sin necesidad de contratar a una tercera empresa de seguros.
- Descripción de la carga en número de bultos y el peso.
- Especifica las condiciones del contrato de transporte (Incoterm), así como los recargos que se aplican al precio del flete.

4.9.3. Tipos de aeronaves

El avión es el medio de transporte empleado para el tráfico aéreo y cada vez están más adaptados al tráfico de mercancías ya que ofrecen mayor seguridad y mejor equipamiento. Se pueden clasificar en función de su tamaño o función comercial.

En cuanto al tamaño hay que distinguir entre los aviones de fuselaje estrecho y los de fuselaje ancho.

Los primeros también se conocen como aviones convencionales y presentan un ancho de hasta 3 metros. Los segundos son un poco más grandes y presentan un ancho de hasta 5 metros.

Dependiendo de su función comercial se pueden clasificar en:

- Cargueros: son aeronaves dedicado exclusivamente al transporte de mercancías.
- Mixtos: aptos para transportar tanto mercancías como pasajeros. Los pasajeros viajan en la cubierta de arriba, mientras que las mercancías se cargan en la bodega del avión.
- Combi: al igual que los aviones mixtos son aptos para transportar mercancías y pasajeros con la diferencia de que la carga se realiza tanto en la bodega como en la cubierta superior.
- Convertibles: presentan una estructura interna modificable y se pueden adaptar tanto para el transporte de pasajeros como de mercancías.

4.9.4. El ULD (Unit Load Device)

El ULD es el dispositivo empleado para realizar la carga aérea. Son los equivalentes al contenedor para el transporte aéreo. El Unit Load Device (ULD) permite gestionar las cargas de la manera más eficiente optimizando los espacios en la bodega del avión o cubierta superior, dependiendo del tipo de aeronave.

Cada modelo de ULD está codificado, presentan tamaños estandarizados y están autorizados por la IATA. Están diseñados específicamente para el transporte aéreo y facilitan las operaciones de carga y descarga, lo que supone una reducción de los costes.

Este tipo de unidades de carga se puede clasificar en dos tipos:

- El tipo contenedor: son cajas de aluminio cerradas con puertas para la entrada y salida de la mercancía. Existen muchas variantes de contenedores aéreos, dependiendo del tipo de mercancía. Como hemos mencionado anteriormente, el transporte aéreo se emplea en gran medida para el tráfico de alimentos. Al igual que ocurre con los contenedores marítimos, también existen ULDs en contenedor refrigerado capaces de mantener unas condiciones de temperatura y ventilación específicas. Lo mismo ocurre para los distintos tipos de mercancía, ya que existen variantes en la forma del contenedor para atender a los diferentes tipos de carga.
- El tipo palé: son plataformas de aluminio que se enganchan en la bodega del avión. Sobre estas plataformas se carga la mercancía, que se sujeta con una red que cubre la carga y está enganchada a la plataforma. Al no estar cerrados esto permite mayor flexibilidad de la carga ya que las limitaciones de altura un ancho de la mercancía dependen del tipo de avión en el que embarquen. No obstante, existen unas limitaciones de altura y ancho regulados por IATA, que deberán ser respetadas.

4.9.5. Modalidades de explotación del transporte aéreo

El transporte aéreo de mercancías se puede explotar de dos maneras. Por medio del régimen en línea regular o servicios chárter. Las compañías aéreas más grandes suelen ofrecer ambos servicios atendiendo a las necesidades del cliente.

El régimen de línea regular se caracteriza por la periodicidad de los itinerarios de vuelo. Existen rutas y escalas predeterminadas que se repiten de manera cíclica en el tiempo.

La gran ventaja de los servicios de línea regular, es que permite al exportador organizar y planificar su itinerario de envíos con antelación, esto les ayuda a la organización de sus stocks ya que disponen de información suficiente sobre las salidas y escalas de los vuelos.

Al igual que las rutas, los precios de los fletes y servicios ofertados también están establecidos.

Mayormente este servicio es prestado en contrataciones de carga compartida o grupajes, en los que existen varias empresas exportadoras que cargan pequeñas cantidades de mercancías en el avión. Suele emplearse en empresas que compran y venden con frecuencia en un país cuando debido al tipo de mercancía o a sus necesidades optan por la contratación de transporte aéreo.

En segundo lugar, se encuentran los servicios chárter. Estos representan todo lo contrario a lo anteriormente mencionado, son servicios excepcionales que ofrecen las compañías aéreas hechos a medida y que se ajustan a las necesidades del cliente. En este caso, se puede contratar los servicios de un avión tanto para un viaje determinado como para un periodo de tiempo concreto. Los servicios chárter por lo general se emplean para la contratación de carga completa por parte de un cargador. Al contrario de lo que sucede en línea regular donde la contratación de la carga suele ser fraccionada, en este caso suele ser una empresa exportadora la que contrata la totalidad del avión para hacer el envío de una gran volumen de carga a un destino concreto. Los costes son mucho más elevados ya que se contrata la totalidad del avión, y por lo tanto suelen realizarse mayores volúmenes de carga para amortizar los costes.

4.10. Protección física de la mercancía

Con el objetivo de que las mercancías lleguen en buen estado a destino es importante que estén bien protegidas teniendo en cuenta sus condiciones. Atendiendo a las características de la mercancía, esta puede ser transportada a granel o estar envasada. La primera no tiene ni envase ni embalaje y se carga directamente en el medio de transporte ya sea buque, camión etc.

En cambio, los productos envasados requieren de un embalaje adecuado para garantizar su seguridad física. El envase es la unidad de protección más básica que envuelve y protege la mercancía. Se trata del primer nivel de protección física que divide y entra en contacto directo con la mercancía, además con el envase se dispone a realizar la venta del producto.

En un segundo nivel se encuentra el embalaje, esto agrupa una cantidad de envases unitarizandolos de manera que estén protegidos durante el transporte. Existen distintos grados de embalaje dependiendo del tipo de manipulación a la que la mercancía se enfrente. En un primer grado están las cajas, donde se agrupan los distintos envases. En segundo lugar los palés sobre los cuales se juntan las diversas cajas para facilitar la manipulación de la mercancía. Y por último el contenedor, que hace más sencilla la carga y descarga de la mercancía en el transporte.

Estos son los tipos de embalaje más comunes que existen, aunque dependiendo del tipo de mercancía se emplea un embalaje más específico. No todas las cargas llevan 3 grados de embalaje, ya que hay mercancías que no se transportan en contenedor y se embarcan directamente en las bodegas de los barcos. El forwarder es experto en la materia y presenta conocimientos suficientes para recomendar el tipo de embalaje que más se ajuste a las características de la mercancía, garantizando la seguridad física durante el transporte.

4.11. Documentos relacionados con el comercio internacional

Durante la operativa de comercio exterior surgen una gran variedad de documentos que cabe clasificar en 5 grupos:

- Documentos comerciales: tienen la finalidad de reflejar información sobre la transacción comercial que se ha producido entre el importador y el exportador. Dentro de este grupo destacan la factura proforma, la factura comercial y la lista de contenido. El primero se genera de manera provisional para que el comprador obtenga información acerca del importe a pagar y las condiciones de venta. Una vez acordada la operación con el comprador se emite el documento definitivo, la factura comercial. Este documento es de gran importancia ya que es la evidencia de que existe un contrato de compraventa entre el importador y el exportador.

Con el packing list o lista de contenido se describe el número de bultos y kilos que representa la mercancía. Estos dos últimos documentos son necesarios para la posterior elaboración de documentos aduaneros y de transporte.

- Documentos aduaneros: son aquellos documentos que se han de presentar ante la autoridad aduanera en el momento del despacho de exportación e importación.
Destaca como documento más relevante el DUA (Documento único Administrativo) que lo emite el agente de aduanas o un Operador Económico Autorizado y en él se refleja información sobre la mercancía, origen y partida arancelaria.
Otro documento de gran relevancia que es obligatorio de presentar en el despacho de importación es el DV-1, en él se refleja el valor en aduana de la mercancía y que posteriormente se emplea para el cálculo de los aranceles e impuestos a pagar.
Dentro de este grupo también entran los certificados de exportación e importación y la declaración sumaria de entrada y salida de mercancías en el territorio aduanero.
- Documentos de Transporte: reflejan la existencia de un contrato de transporte internacional entre el cargador y el porteador. Dependiendo del tipo de transporte empleado se emitirá un documento específico. Los documentos de transporte empleados son: el BL en el transporte marítimo, el CMR para el terrestre, el AWB para el transporte aéreo, el CIM en el transporte ferroviarios, y por último el FBL para el transporte multimodal.
- Documentos de información: tienen como objetivo indicar cierta información relevante sobre la mercancía, ya sea origen, estado del producto, etc. Los documentos más comunes son: los certificados de origen, calidad, sanitarios y fitosanitarios.
Además existen ciertos documentos específicos que se emplean únicamente en determinados países como es el caso del certificado de lista negra que tiene lugar en los países árabes en relación a Israel, ya que exigen este documento que certifica que el armador no tiene relación ni hace servicios de transporte en Israel.
Debido a razones políticas y de trato preferencial se emiten documentos como el EUR-1 que aplica una reducción arancelaria a las mercancías no comunitarias procedentes de países en los que tienen trato preferencial con la UE.
A la mercancías procedentes de los países en vías de desarrollo reconocidos dentro del Sistema de Preferencia Generalizadas (SPG) es preciso que presenten el certificado FORM-A para que se les aplique una reducción parcial o total de los derechos arancelarios.
- Documentos de seguro: se encargan de cubrir los posibles daños que se produzcan en la mercancía durante el transporte. Existen diversos tipos de pólizas de seguro que tanto el exportador como el importador puede contratar. Destacan:
 - Póliza por tiempo o viaje, que cubre la mercancía transportada hacia un destino concreto para un determinado tiempo o viajes.

- Póliza flotante, se emplea cuando se realizan cargas de manera periódica con distintos itinerarios y se necesita cubrir los riesgos de un número de cargas que a priori se desconoce. Esta se contrata para un periodo de tiempo y cubre los daños provocados durante el transporte.
- Póliza global, cubren los daños causados hasta una determinada cantidad acordada.

5. PREVISIÓN DE FUTURO DEL SECTOR

En los últimos años el fenómeno de la globalización y los nuevos avances tecnológicos han hecho posible que hoy en día el comercio internacional de mercancías sea una realidad accesible a todos.

Cada vez existen menos barreras entre países y esto facilita los intercambios de bienes. La integración económica ha hecho posible la aparición de la unión aduanera y posteriormente la UE, esto ha originado la creación de un tercer mercado anteriormente desconocido, el mercado intracomunitario.

No obstante los intercambios con terceros países también se han incrementado, gracias a la liberalización de los mercados y a las nuevas tecnologías, que han mejorado la comunicación entre países.

Hoy en día con el uso del Internet, es posible conectar con casi cualquier punto del planeta en segundos. El internet ha sido clave en la expansión del comercio internacional, ahorrando tiempo y dinero a todos los agentes que intervienen en un intercambio internacional de bienes.

La creciente cultura de la sostenibilidad ambiental está provocando que el uso del diésel se vea sustituido por nuevos combustibles menos contaminantes. Aunque de momento queda mucho camino por recorrer, la aparición de vehículos eléctricos para el transporte por carretera y la utilización del gas licuado en sustitución al diésel en los buques marítimos han supuesto grandes avances. Estas grandes inversiones que están realizando las empresas de transporte afectan directamente a los transitarios en una subida de los precios del transporte.

Los transitarios tradicionales siguen existiendo hoy en día, la mayor diferencia con los forwarders más avanzados tecnológicamente está en la rapidez del servicio que ofrecen. Muchos transitarios tradicionales cuentan con páginas web de carácter informativo únicamente, por lo que el proceso para contactar con el cliente y proporcionar una cotización del servicio suele ser más lento. Además trabajan con documentos impresos, lo que supone grandes costes para la empresa y perjudican el medio ambiente.

En unos años el transitario tradicional desaparecerá hacia uno de tipo online, capaces de ofrecer un amplio número de servicios garantizando una mayor rapidez en la comunicación. Los grandes freight forwarders toman la delantera en el sector, son los primeros que están adaptándose a los avances tecnológicos y a la larga probablemente los únicos que existan en el futuro.

El auge del comercio electrónico (e-commerce) supone un gran desafío para los transitarios, ya que está transformando el sector logístico. La entrada en escena de la plataforma de ventas online más grande del mundo, Amazon, supone una gran amenaza para los transitarios tradicionales. Amazon ha tomado la delantera y está empezando a ofrecer servicios logísticos y de forwarder gestionando sus propias mercancías. En 2017 ya empezó a gestionar sus propios envíos marítimos desde China hasta sus centro logísticos de Estados Unidos. Además. Está previsto que las pequeñas y medianas empresas tengan un papel importante en el comercio mundial gracias al

e-commerce y esto afectará negativamente a aquellas empresas transitarias que no se unan al cambio de la digitalización.

Otra gran amenaza para los transitarios son las navieras. Actualmente existen 4 navieras potenciales: Maersk, MSC, Cosco y CMA CGM. La naviera líder mundial es la danesa Maersk que toma la delantera, con el objetivo de ir eliminando intermediarios y tener contacto directo con los cargadores, están empezando a ofrecer servicios de transporte. No obstante, está muy lejos de ofrecer los servicios que aporta un transitario ya que no simplemente se encargan de la contratación del transporte. Sino que ofrecen servicios más amplios como el almacenamiento, la gestión documental y consultoría en las actividades de comercio internacional entre otros.

Con el objetivo de eliminar los intermediarios, se ha desarrollado una nueva tecnología denominada blockchain que conecta a todos los agentes que intervienen en el transporte internacional de mercancías como a los forwarders, agentes de aduanas, consignatarios de buques, cargadores, transportistas, etc. Se trata de una plataforma de datos gigante capaz de almacenar información y documentos, que se caracteriza porque es anónima, descentralizada y pública.

Con el uso de esta tecnología se intenta conseguir una mayor transparencia y mejor comunicación en las operaciones de transporte internacional, sin depender de intermediarios. Esto supone a la larga una amenaza para las pequeñas transitarias que no disponen de una gran red de contactos, ya que mediante esta plataforma sus servicios quedarán reemplazados por una plataforma más eficiente.

Este tipo de tecnología permite conectar al cliente (importador y exportador) directamente con la empresa de transporte. Esto hace que la trazabilidad de la mercancía sea más eficiente, ya que el uso de esta plataforma hace posible que la información quede registrada de manera online y se pueda consultar en todo momento.

El futuro de esta tecnología es incierto ya que presenta muchos inconvenientes. Es muy difícil conseguir unificar todos los interventores en una misma plataforma. Muchas empresas buscan mantener cierta confidencialidad de información ante sus competidores y se oponen al cambio. Además muchas compañías han desarrollado sus propios programas y trabajan con sus bases de datos propias, es difícil que renuncien a su uso a no ser que se vean obligados a hacerlo. La naviera Maersk junto con IBM ha desarrollado su propio programa que utiliza la tecnología blockchain. Se llama *TradeLens* y ya se emplea en en las operaciones de transporte y logística internacional.

El futuro del sector del transitario es incierto y dependerá de los cambios que se produzcan en el transporte y la logística internacional. Lo que está claro es que las empresas que opten por la digitalización y aporten un servicio diferente al cliente seguirán existiendo. Con las nuevas tecnologías cada vez serán menos los intermediarios requeridos para realizar intercambios internacionales de bienes, ya que mediante una app será posible realizar todas las gestiones. Sin embargo, la relación personal es algo que no se puede sustituir con la digitalización y siempre

será necesario de una persona como imagen de cara a la empresa. El transitario es comparado a menudo con las agencias de viajes por su rol de intermediario. Estos han desaparecido gracias a las nuevas tecnologías y es probable que suceda en menor medida con las transitarias más pequeñas. Sin embargo, las operaciones de comercio internacional de mercancías son mucho más complejas, y requieren de agentes especializados que dispongan de un alto conocimiento logístico y de comercio internacional. Las actividades del forwarder quedarán limitadas a aquellas operaciones más complejas como la resolución de incidencias en la cadena logística o en operativa de transporte de cargas especiales como productos químicos, energías renovables o minerales.

6. CONCLUSIONES

Finalmente se pretende exponer las conclusiones obtenidas en el presente trabajo de fin de grado, que consiste en destacar el rol que desempeña el transitario en las operaciones de comercio exterior español.

PRIMERA. El comercio internacional de mercancías está en continuo crecimiento gracias a la globalización y las nuevas tecnologías. Se ha demostrado que el papel que desempeña el transitario a nivel global en los intercambios de mercancías sigue siendo fundamental por la complejidad de sus operaciones. Se trata de un sector potencial que en España factura alrededor de 6.500 millones de euros al año. El forwarder es un gran impulsor hacia la internacionalización de las empresas y esto ayuda a aumentar las cifras de comercio exterior.

SEGUNDA. El transitario hace posible que hoy en día se puedan comprar productos fabricados en otros lugares y participa indirectamente en las cadenas productivas de las empresas que buscan abastecerse con recursos extranjeros. Además, su rol de intermediario permite conectar a los agentes que intervienen en la cadena logística que va desde el exportador hasta el importador.

TERCERA. EL sector transitario está directamente relacionado con el comercio exterior español. Tal y como indican sus cifras a partir de 2012, que coincide con el periodo post-crisis, las ventas del sector han sufrido un aumento conjunto con el de las cifras de los flujos comerciales de importación y exportación en España. Esto indica que el volumen de ventas del sector depende del aumento o disminución de los intercambios comerciales de España con el exterior.

CUARTA. Poseen un amplio conocimiento en las gestiones aduaneras y documentales necesarias para realizar un intercambio internacional. Se ha demostrado que realizar un despacho aduanero, tanto de importación como exportación, es un proceso bastante complejo que requiere de amplios conocimientos sobre aranceles, política comercial y fiscalidad internacional. Además la gestión documental puede llegar a ser bastante extensa requiriendo una gran cantidad de documentos que dependerá de factores como: el tipo de mercancía, país de origen o destino de esta, etc.

QUINTA. En España la mayoría de los intercambios internacionales de mercancías provienen por vía marítima y se trata del medio más complejo en cuanto a operativa se refiere. Los forwarders conocen las características de los distintos medios de transporte y es por eso que recomiendan al cliente el medio que más se ajuste a sus necesidades. Asimismo pueden llegar a ofrecer servicios de transporte intermodal o servicios de puerta a puerta.

SEXTA. Su presencia permite que las empresas puedan dedicarse exclusivamente a sus actividades principales relegando el transporte y la logística en los servicios del transitario. Por lo general, las grandes empresas suelen disponer de recursos suficientes para poder controlar su propio departamento logístico y comercial por lo que los servicios del forwarder no son tan útiles. Pero la mayoría de las pymes no disponen de estos recursos y necesitan de un operador logístico que se encargue de gestionar las exportaciones o importaciones de mercancías hasta la entrega en el punto acordado. Los servicios del transitario son fundamentales para las empresas que no tienen experiencia en mercados extranjeros y buscan iniciarse en la internacionalización.

SÉPTIMA. La gran red de contactos de transporte que disponen los forwarders genera la aparición de economías de escala en el transporte, ya que a mayor volumen de cargas muevan, mejores precios podrán conseguir de sus proveedores los transportistas. Esto hace imposible que los cargadores de tamaño medio o pequeño puedan competir contra esos precios y contraten un transitario. La eficiencia en los costes también queda reflejada en la rapidez de sus servicios, ya que son capaces de coordinar las cargas de la manera más óptima para evitar grandes costos logísticos de almacenamiento.

OCTAVA. Su aportación va más allá de la contratación del transporte y la gestión documental, ya que además ofrecen servicios de asesoramiento en las operaciones de comercio internacional, proporcionan protección y almacenamiento a la mercancía y se encargan de resolver las incidencias que ocurran durante la cadena logística siempre y cuando sea responsabilidad suya. Cabe añadir, que también ofrecen servicios de consolidación para aquellas empresas que debido a sus circunstancias no realicen grandes volúmenes de carga.

NOVENA. El futuro del transitario es incierto y no se sabe si su papel recaerá en un segundo plano. Está claro que el mundo de la logística está cambiando y se están desarrollando nuevas formas de comercio como el e-commerce. Como es lógico, las grandes empresas de transporte y cargadores buscan alcanzar unos mayores beneficios y están optando por la eliminación de intermediarios. Las transitarias tradicionales desaparecerán y quedarán aquellas que hayan sido capaces de adaptarse a los cambios en la digitalización. No obstante su papel probablemente quedará relegado hacia aquellas actividades que requieran de mayor especialización, como el transporte de mercancías peligrosas o de energías renovables, o la resolución de incidencias en la cadena logística. Esto junto al trato personal que requieren ciertas negociaciones difícilmente podrá ser sustituido por una simple aplicación web.

BIBLIOGRAFÍA

Aduana. <<https://www.significados.com/aduana/>> [Consulta: 14 de abril de 2019].

CABALLERO MÍGUEZ, I. (2013). *Comercio Internacional (2ª edición)*. Vigo: Ideaspropias Editorial.

ÁLVAREZ OCHOA, J.F. (2016). *Transporte internacional de mercancías (1ª edición)*. Madrid: Ediciones Paraninfo.

ANAYA TEJERO, J.J. (2015). *El transporte de mercancías: Enfoque logístico de la distribución (2ª edición)*. Madrid: ESIC Editorial.

ARTEAGA ORTIZ, J.*et al.* (2013). *Manual de internacionalización: Técnicas, herramientas y estrategias necesarias para afrontar con éxito el proceso de internacionalización*. Madrid: ICEX España Exportación e Inversión y Centro de Estudios Económicos y Comerciales (CECO).

BÁGUENA RODRÍGUEZ, R. (2018). “El transporte internacional de mercancías en España” *Observatorio del transporte y la logística en España. Jornada anual (5ª edición)*. Madrid. Disponible en: <http://observatoriortransporte.fomento.es/NR/rdonlyres/61CAB161-0A5B-4A4B-9EE1-92DE5B5066CE/148222/3_Transporte_internacional_mercancias.pdf> [Consulta: 31 de junio de 2019].

Bill of lading: la guía definitiva. <<https://www.icontainers.com/es/2011/07/07/bl-bill-of-lading/>> [Consulta: 10 de agosto de 2019].

Blockchain y la logística. <<https://www.transeop.com/blog/blockchain-y-logistica/321/>> [Consulta: 20 de agosto de 2019].

BUSTILLO, R. (2000). *Comercio exterior: materia y ejercicios*. Vizcaya: Servicio Editorial de la Universidad del País Vasco. <<https://web-argitalpena.adm.ehu.es/pdf/UWLGEC2831.pdf>> [Consulta: 1 de junio de 2019].

CABRERA CÁNOVAS, A. (2015). *Casos de gestión administrativa del comercio internacional*. Madrid : Global Marketing Strategies, S.L.

CABRERA CÁNOVAS, A. (2013). *Las reglas Incoterms 2010. Manual para usarlas con eficacia*. Barcelona: Marge Books.

CABRERA CÁNOVAS, A. (2016). *Transporte aéreo internacional de mercancías*. Madrid: ICEX España Exportación e Inversión. <<file:///Users/camilobb1103/Downloads/DAX2017774095.pdf>> [Consulta: 12 de julio de 2019].

CABELLO PÉREZ, M., CABELLO GONZÁLEZ, J.M. (2014). *Las aduanas y el comercio internacional (4ª edición)*. Madrid: ESIC Editorial.

CALVO, M (2019). *¿Sabes cómo funciona el IVA en las operaciones intracomunitarias?* <<https://www.captio.net/blog/c%C3%B3mo-funciona-el-iva-en-las-operaciones-intracomunitarias>> [Consulta: 8 de abril de 2019].

CÁTEDRA DE COMERCIO EXTERIOR UNIVERSIDAD DE VALLADOLID (2018). *¿Cual es la diferencia entre comercio internacional y comercio exterior?* <<http://catedracomercioexterior.uva.es/diferencia-comercio-internacional-y-exterior/>> [Consulta: 7 de abril de 2019].

Comercio exterior. <<https://www.significados.com/comercio-exterior/>> [Consulta: 14 de abril de 2019].

CONFERENCIA DE LAS NACIONES UNIDAS PARA EL COMERCIO Y EL DESARROLLO (2019). *Acerca de la UNCTAD*. <<https://unctad.org/es/paginas/aboutus.aspx>> [Consulta: 29 de mayo 2019].

Convenio del Sistema Armonizado. <<http://tfig.unece.org/SP/contents/HS-convention.htm>> [Consulta: 1 de junio de 2019].

Diferencias entre un transitario online y un transitario tradicional. <<https://www.icontainers.com/es/2017/11/02/diferencias-transitario-online-tradicional/>> [Consulta: 20 de agosto de 2019].

Documentación necesaria para el comercio exterior y aduanas. <<https://www.stocklogistic.com/documentacion-necesaria-para-el-comercio-exterior-y-aduanas/>> [Consulta: 25 de agosto de 2019].

E-comercio exterior: Nivel II.
<http://www.juntadeandalucia.es/empleo/recursos/material_didactico/especialidades/materialdidactico_e-comercio_exterior/nivel-2/Modulos/MODULO%201%20-%20COMERCIO%20EXTERIOR%20II.pdf> [Consulta: 15 de julio de 2019].

Economías de escala. <<http://www.eumed.net/cursecon/libreria/2004/fs/ecoescala.htm>> [Consulta: 1 de junio de 2019].

El Transitario, eje fundamental. <<http://www.operaciones-trianguulares.es/es/el-transitario-eje-fundamental-en-las-operaciones-trianguulares>> [Consulta: 20 de junio de 2019].

España - exportaciones de mercancías.
<<https://datosmacro.expansion.com/comercio/exportaciones/espana>> [Consulta: 16 de junio de 2019].

EUR-LEX (2019). *Aduanas.* <https://eur-lex.europa.eu/summary/chapter/customs.html?root_default=SUM_1_CODED%3D12&locale=es> [Consulta: 8 de abril de 2019].

Flete marítimo FCL y LCL. Recargos aplicables. <<https://www.tibagroup.com/es/flete-maritimo-fcl-y-lcl-recargos-aplicables>> [Consulta: 3 de agosto de 2019].

FMI - Fondo monetario internacional. <<https://datosmacro.expansion.com/paises/grupos/fmi>> [Consulta: 29 de mayo 2019].

GÍMENEZ MORERA, A., FERRER ARRANZ, J.M., BONET JUAN.,A. (2019). *Organización y gestión del comercio internacional.* Valencia: Editorial Universitat Politècnica de València.

GONZÁLEZ BLANCO, R. (2011). “Diferentes teorías del comercio internacional” en *Información Comercial Española, ICE: Revista de economía.* ISSN 0019-977X, nº 858, p. 103-118. <<file:///Users/camilobb1103/Downloads/1393-Texto%20del%20art%C3%ADculo-1393-1-10-20180711.pdf>> [Consulta: 1 de junio de 2019].

ICEX ESPAÑA EXPORTACIÓN E INVERSIONES (2019). *Análisis del comercio exterior español (año 2019).*
<file:///Users/camilobb1103/Desktop/Analisis%20del%20Comercio%20Exterior%20Espan%CC%83ol_2019_244839.pdf> [Consulta: 30 de mayo de 2019].

ICEX ESPAÑA EXPORTACIÓN E INVERSIONES (2019). *Informes estadísticos de comercio mundial/Informe Detallado Productos-País (2015-2018).*

<file:///Users/camilobb1103/Downloads/2120060_244840_InformeDetallado_Productos-Pa%C3%ADs.pdf> [Consulta: 18 de junio de 2019].

ICEX ESPAÑA EXPORTACIÓN E INVERSIONES (2019). *Revista el exportador*. <<https://www.icex.es/icex/es/Navegacion-zona-contacto/revista-el-exportador/en-cifras/index.html#seccion3>> [Consulta: 15 de junio de 2019].

Índice de Conectividad Marítima. <http://www.competitividad.org.do/wp-content/uploads/2018/11/Liner-Shipping-Connectivity-Index-2018_rev.pdf> [Consulta: 20 de julio de 2019].

INNOVACIÓN EN FORMACIÓN PROFESIONAL (2016). *Historia del comercio internacional*. <<https://www.ifp.es/blog/historia-del-comercio-internacional>> [Consulta: 22 de abril de 2019].

La entrada de Amazon en la actividad transitaria es una “amenaza para los transitarios obsoletos”. <<http://www.cadenadesuministro.es/noticias/la-entrada-de-amazon-en-la-actividad-transitaria-es-una-amenaza-para-los-transitarios-obsoletos/>> [Consulta: 20 de agosto de 2019].

La globalización. <<https://www.coe.int/es/web/compass/globalisation>> [Consulta: 29 de mayo 2019].

Logística Internacional. <<http://www.prodetur.es/prodetur/AlfrescoFileTransferServlet?action=download&ref=42d931cc-130a-41f5-8cff-6bf9809c52b6>> [Consulta: 5 de agosto de 2019].

MARCO SANJUÁN, F.J. (2018). *Aduana*. <<https://economipedia.com/definiciones/aduana.html>> [Consulta: 7 de abril de 2019].

MINISTERIO DE FOMENTO - OBSERVATORIO DEL TRANSPORTE Y LA LOGÍSTICA EN ESPAÑA(2018). *El transporte internacional de mercancías en España*. <<http://observatoriotransporte.fomento.es/NR/rdonlyres/88F42AB9-EE3D-4F76-AFED-902D01C7148A/148832/TRANSPORTEINTERNACIONALMERCANCIAS.pdf>> [Consulta: 10 de julio de 2019].

MINISTERIO DE FOMENTO - OBSERVATORIO DEL TRANSPORTE Y LA LOGÍSTICA EN ESPAÑA(2019). *Evolución de la movilidad nacional e internacional de viajeros y mercancías total y por modo de transporte*. <<http://observatoriotransporte.fomento.es/BDOTLE/indicadores.aspx?c=2>> [Consulta: 3 de julio de 2019].

MINISTERIO DE FOMENTO - PUERTOS DEL ESTADO (2019). *Anuario estadístico del sistema portuario de titularidad estatal 2017*. <<http://www.puertos.es/es-es/estadisticas/RestoEstad%C3%ADsticas/anuarioestadisticos/Paginas/2017.aspx>> [Consulta: 15 de julio de 2019].

MINISTERIO DE FOMENTO - PUERTOS DEL ESTADO (2019). *Memorias de las Autoridades Portuarias y Anuario Estadístico de Puertos del Estado*. <<http://www.puertos.es/en-us/estadisticas/Pages/MemoriasAnuales.aspx>> [Consulta: 20 de julio de 2019].

MINISTERIO DE INDUSTRIA, COMERCIO Y TURISMO - DATA COMEX (2019). *Histórico por países*. <<http://datacomex.comercio.es/CabeceraPersonalizada.aspx?id=2&numPagina=2>> [Consulta: 26 de julio de 2019].

MINISTERIO DE INDUSTRIA, COMERCIO Y TURISMO. *El sector exterior en 2017*. <<http://www.mineco.gob.es/stfls/mineco/ministerio/ficheros/libreria/BICE3100.pdf>> [Consulta: 16 de junio de 2019].

O.E.A. <<http://www.operadoreconomicoautorizado.es/tipos.html>> [Consulta: 20 de junio de 2019].

ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO (2019) *¿Qué es la OMC?* <https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/whatis_s.htm> [Consulta: 22 de abril de 2019].

ORGANIZACIÓN PARA LA COOPERACIÓN Y EL DESARROLLO ECONÓMICO (2018) *Acerca de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE)*. <<https://www.oecd.org/centrodemexico/laocde/>> [Consulta 23 de abril de 2019].

Presente y futuro de los transitorios. <http://www.naucher.com/es/actualidad/presente-y-futuro-de-los-transitorios/_n:3280/> [Consulta: 20 de agosto de 2019].

Principales tipos de operador logístico: ¿Cuáles son y qué hacen?. <<https://www.logismarket.es/blog/tipos-operadores-logisticos-que-hacen/>> [Consulta: 25 de junio de 2019].

Puertos de España 2019 (2019). Ediciones especiales, 15 de abril de 2019. Vizcaya: Transporte XXI.

Qué es un transitario y ventajas de trabajar con un Freight Forwarder. <<https://www.es.dsv.com/About-DSV/informacion-transporte-logistica/que-es-un-transitario-freight-forwarder>> [Consulta: 19 de junio de 2019].

ROMEU, J. (2013) “Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG)” en *TIBA España*, 10 de octubre. <<https://www.tibagroup.com/es/sistema-de-preferencias-generalizadas-spg>> [Consulta: 7 de mayo 2019].

SABI. *Balance de situación empresas con CNAE 5229.* <https://sabi.bvdinfo.com/version-2019730/List.FormatEdition.serv?_CID=992&BackServiceid=List&context=UH1ODVYYWHQKFS0> [Consulta: 1 de agosto de 2019].

SABI. *Cuenta de Pérdidas y Ganancias de empresas con CNAE 5229.* <https://sabi.bvdinfo.com/version-2019730/List.FormatEdition.serv?_CID=1189&BackServiceid=List&context=UH1ODVYYWHQKFS0> [Consulta: 1 de agosto de 2019].

SABI. *Listado empresas con CNAE 5229 por INCN.* <https://sabi.bvdinfo.com/version-2019730/List.FormatEdition.serv?_CID=494&BackServiceid=List&context=25FNDVYYWHGRNOT> [Consulta: 1 de agosto de 2019].

Tipos de buques de carga para el transporte marítimo de mercancías. <<https://www.es.dsv.com/sea-freight/tipos-buques-carga-transporte-maritimo>> [Consulta: 30 de julio de 2019].

Tipos de contenedores y su uso. <<https://www.sertrans.es/transporte-de-mercancias/tipos-de-contenedores-y-su-uso/>> [Consulta: 30 de julio de 2019].

Transporte aéreo. <<https://www.amcargo.es/recursos/transporte-aereo/>> [Consulta: 12 de agosto de 2019].

Transporte terrestre y tipos de camiones. <<https://www.transgesa.com/blog/transporte-terrestre-tipos-camiones/>> [Consulta: 10 de agosto de 2019].

UNIÓN EUROPEA (2018). *La unión aduanera de la UE en acción.* <https://europa.eu/european-union/topics/customs_es> [Consulta: 8 de abril de 2019].

UNIVERSITAT DE VALÈNCIA (2008). *Modalidades de integración económica y sus efectos.* <<https://www.uv.es/=piluca/ue/temas/uet2.pdf>> [Consulta: 1 de junio de 2019].

Valencia, Algeciras y Barcelona entre los 10 primeros puertos de la UE por movimiento de contenedores en 2018. <<http://www.canaryports.es/texto-diario/mostrar/1351899/valencia-algeciras-barcelona-entre-10-primeros-puertos-ue-movimiento-contenedores-2018>> [Consulta: 25 de julio de 2019].

Valor en aduana de la mercancía - declaración de valor (DV-1) - 01. Que es el documento DV-1. <<https://www.iberley.es/practicos/valor-aduana-mercancia-dv-1-documento-dv-1-r1468024>> [Consulta: 6 de junio de 2019].

VERA LÓPEZ, M. (2014). *Los Incoterms 2010: Guía práctica para el manejo comercial del los Incoterms 2010*. Madrid: Createspace Independent Pub.

¿Desaparecerán los transitarios tradicionales?
<<https://diariodetransporte.com/2017/11/desapareceran-los-transitarios-tradicionales/>>
[Consulta: 20 de agosto de 2019].

¿Qué combustible limpio va a tomar el relevo del diésel en el transporte de mercancías?
<<https://www.ontruck.com/es/blog/que-combustible-limpio-sustituira-al-diesel-en-el-transporte-de-mercancias/>> [Consulta: 20 de agosto de 2019].

¿Qué es una empresa transitaria y por qué la necesita si es importador o exportador de mercancías? <<https://kanvel.com/empresa-transitaria/>> [Consulta: 19 de junio de 2019].

¿Quién manda en el transporte y la logística en España? (2019). Ediciones especiales, 15 de junio de 2019. Vizcaya: Transporte XXI.