

Guías | 2019

Logística y transporte

En un entorno globalizado y altamente competitivo en el que prima la satisfacción del consumidor, la adaptación y conocimiento de las nuevas tendencias se convierte en una necesidad fundamental para las empresas a la hora de llevar a cabo las **gestiones de logística y transporte**.



c/ Marqués de Villamejor, 5
28006 Madrid
Tlf.: 34-91-520 01 00
Fax: 34-91-520 01 43
e-mail: saie@afi.es
www.afi.es

Índice

1. Envío de muestras (operación no comercial)	3
2. Envío de muestras a una feria.....	4
3. Envío mediante cargas parciales (consolidación de cargas)	5
4. Envíos regulares (carga completa)	6
5. Documentos de exportación e importación	9
5.1. Documentos de exportación	9
5.2. Documentos de importación	9
6. Asegurarse el cobro.....	13
7. Transporte y mercancía dañada.....	14
8. Recomendaciones generales para el exportador	15
9. Anexo: la ventanilla única aduanera.....	16

1. Envío de muestras (operación no comercial)

Antes de solicitar un pedido, en muchas ocasiones el cliente o distribuidor pedirá un envío de muestras. El exportador, por su parte, suele adjuntar a ese envío un cuestionario para que el potencial cliente le dé información sobre diversos aspectos: producto, embalaje, transporte, plazo de entrega, etc., de modo que el envío de las muestras se convierte en un estudio de mercado en destino.

Si se trata de un exportador primerizo, el envío de las muestras le permitirá conocer el proceso general de envío de mercancías (documentación necesaria, trámites legales y fiscales), que podrá aplicar posteriormente al envío de la mercancía solicitada si fuera el caso. Sin embargo, no hay que confundir el envío de muestras con el envío de mercancías para la venta (operación comercial). La documentación necesaria no es la misma, como tampoco lo será en el caso de si la muestra se queda en el país de destino o si, por el contrario, regresa al país emisor. En el segundo supuesto se deberá cumplimentar el Cuaderno ATA, necesario para la admisión temporal de mercancías.

La documentación mínima requerida para el envío de muestras incluye la emisión de una factura proforma (un original y tres copias como mínimo) en la que aparezca la descripción del contenido y la indicación de “muestras sin valor comercial, no aptas para la venta”. Esta información deberá aparecer en mayúsculas, en el idioma del país de origen y destino, o, en su defecto, en inglés. De todos modos, el exportador debe preguntar al cliente o al agente de aduanas y al transportista sobre la documentación que debe adjuntar. Conviene que el exportador informe al cliente de los datos de contacto del transportista que recoge la muestra en España y del que se la va a entregar en destino, así como fechas y direcciones. Además, el envase, embalaje y etiquetado exterior elegidos son importantes y deberán adaptarse al tipo de producto y destino de las muestras.

Enlaces de interés para el exportador:

- Herramienta de “Acceso al mercado” (sección de Operativa Internacional).
- [Cuaderno ATA](#): Cámaras de Comercio.

2. Envío de muestras a una feria

Al asistir a un certamen o evento comercial en el extranjero, la empresa llevará consigo productos o maquinaria para mostrar en su “stand” a potenciales clientes. La documentación necesaria para el envío de esos ítems podrá solicitarse a la entidad colaboradora o promotora de la participación en la feria en cuestión, si fuese el caso (ICEX, Organismo de Promoción Exterior Regional, Cámara de Comercio o Asociación), o bien al transportista, si la participación se realiza por cuenta propia.

La documentación mínima incluye la factura proforma (como mínimo un original y tres copias) y el “Packing list” o lista de contenidos, en el que deberán detallarse los bultos que contiene el envío. Si el envío corresponde a una exportación temporal, es decir, que volverá al país de origen en cuanto acabe el certamen, será necesario adjuntar el cuaderno ATA, que se puede obtener en las Cámaras de Comercio.

Los principales problemas que surgen al enviar muestras a una feria son el extravío de las mismas o el retraso en su llegada. Para evitar estos problemas, en cada uno de los bultos que se envíe se deberá indicar claramente la dirección de entrega del mismo con la mayor exactitud posible, incluyendo: nombre del recinto ferial, pabellón, “stand” o almacén, y nombre de la persona encargada de recibir la mercancía. El exportador deberá dar los datos del transportista al receptor de la mercancía e informarle de la fecha de llegada de la mercancía. También deberán aparecer en cada bulto los datos de contacto de la persona a la que se deberá contactar en caso de incidente. A este respecto, el exportador debe cerciorarse de que el seguro contratado cubra el envío, y de no ser así contratar uno adicional. Se deberá añadir un seguro de responsabilidad civil si se trata de una mercancía peligrosa.

Enlaces de interés para el exportador:

- [Cuaderno ATA](#): Cámaras de Comercio.

3. Envío mediante cargas parciales (consolidación de cargas)

Generalmente, cuando un exportador comienza su actividad internacional, los primeros envíos que realiza no llegan a cubrir la carga completa del medio de transporte utilizado, ya sea terrestre (carga de un camión), marítimo o aéreo (contenedor). La mercancía en estos casos se envía junto a la de otros exportadores que comparten destino, es el llamado envío de mercancías en “régimen de grupaje”.

Los errores más habituales se suelen dar en el cálculo de los costes y en la elección del transportista. Al tratarse de una carga parcial, el precio no será el mismo que si la carga fuese completa. La elección del transportista es de vital importancia puesto que determinará la llegada a tiempo y en óptimas condiciones de la mercancía. Conviene ponerse en contacto con algún transitario en caso de duda.

La documentación que se entrega al transportista debe corresponder exactamente con el número y contenido de los bultos enviados. El exportador debe tener en cuenta que el riesgo en el “régimen de grupaje” es superior al de carga completa, por ese motivo debe informarse del seguro más adecuado.

Enlaces de interés para el exportador:

- [Empresas de grupaje terrestre](#)
- [Empresas de grupaje marítimo](#)
- [Federación Española de Transitarios FETEIA](#)
- [Centro del Comercio Internacional](#): embalaje.

4. Envíos regulares (carga completa)

El envío regular corresponde al envío de una carga completa, es decir que cubra la totalidad de la carga de un camión, o de un contenedor en el caso del transporte aéreo o marítimo.

El envío regular es más sencillo que el envío en “régimen de grupaje”, pero su éxito dependerá de cinco variables fundamentales: la formación de los empleados, el propio producto, la documentación, el tipo de vehículo utilizado y los intermediarios logísticos.

El exportador deberá analizar y comparar en detalle diversas alternativas de transporte y se le aconseja supervisar las condiciones de transporte y la carga al menos durante los primeros contactos con el transportista.

Antes de decantarse por un tipo de transporte, es aconsejable estudiar diversas alternativas que permitan comparar costes, teniendo en cuenta factores como la seguridad o el tiempo de entrega. El exportador debe asegurarse de que el seguro del transportista cubra el valor de reposición de la mercancía, y realizar una extensión del mismo si no fuera así o contratar un seguro adicional. Se debe contratar un seguro de responsabilidad civil si se trata de mercancías peligrosas o susceptibles de provocar daños a terceros.

Algunos de los problemas que surgen con relación al transporte son: contaminación del producto por restos de la carga anterior, pérdida de rentabilidad por no ocupar la carga completa, indefinición del INCOTERM (término comercial aplicable), problemas fiscales con el IVA del transportista extranjero y retrasos o defectos de la mercancía a su llegada.

En el caso de **carga marítima**, conviene que el exportador analice el estado del contenedor en el que viajará la mercancía (al menos en los primeros envíos), que compruebe que no haya grandes espacios libres dentro del mismo (los movimientos del barco podrían hacer volcar la mercancía) y que apunte el código externo de identificación del contenedor. Estos pasos son importantes puesto que el transporte podría dañar el producto y su imagen como exportador.

Las medidas estándar de los contenedores marítimos y terrestres son:

Palets de transporte clásicos

Palet de 1000 x 1200 mm
Tipo EUR homologado



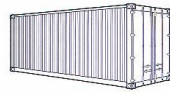
Palet de 1000 x 1200 mm
Homologación inglesa



Palet de 1000 x 1200 mm
Estándar americano



Medidas estándar de los contenedores marítimos y terrestres



	20 pies	40 pies
Largo interior	5.90 metros	12.03 metros
Ancho interior	2.35 metros	2.35 metros
Altura interior	2.40 metros	2.40 metros

En general, debe protegerse la mercancía utilizando los envases y embalajes adecuados, y se procurará que éstos ocupen la totalidad del espacio disponible, de cara a optimizar el transporte. Así, en el caso del **transporte por carretera**, ocuparán el espacio total de los vehículos y palés (unidad de carga más utilizada en este tipo de transporte), y es recomendable las dimensiones de los módulos que contienen las mercancías sean submúltiplos de las áreas de los palés de medidas más estandarizadas, estos son: el europalé (de 800 x 1200 mm) y el isopalé (de 1000 x 1200 mm). Este sistema, denominado proporcional o modular permite: reducir los costes logísticos (optimizando el espacio), mecanizar los procesos de movimiento de mercancías, reducir las pérdidas y daños, entre otros.

Distribución sobre europalé

1200	800		800		800			
	1	2	1	2	1	2	3	4
			3	4	5	6	7	8
	3	4	5	6	9	10	11	12
			7	8	13	14	15	16
	600 x 400		400 x 300		300 x 200			

En el caso de **carga aérea**, hay que prestar especial atención a la reglamentación aérea y pedir consejo al agente de transporte. En este tipo de transporte hay estrictas prioridades de carga que pueden modificar el tiempo de envío de la mercancía.

Medidas de los palets y contenedores de carga aérea

Palet PIP, PAG



Dimensión de la base: 318 x 224 cm

Dimensiones internas: 304 x 210 cm

Palet P6P, PMC



Dimensión de la base: 318 x 244 cm

Dimensiones internas: 304 x 230 cm

Palet de 20 ft



Dimensión de la base: 606 x 244 cm

Dimensiones internas: 592 x 230 cm

Contenedor LD3



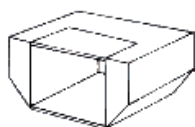
Dimensión de la base: 156 x 153 cm

Altura: 163 cm

Volumen: 4 cbm

Dimensiones internas máximas: 195 x 142 x 150 cm

Contenedor AKH



Dimensión de la base: 156 x 153 cm

Altura: 114 cm

Volumen: 3,5 cbm

Dimensiones internas máximas: 233 x 144 x 111 cm

El transporte aéreo es más costoso que el resto de medios de transporte, y se aconseja su uso para mercancías delicadas de alto valor.

Enlace de interés para el exportador:

- [Marco normativo SAFE \(Facilitación y seguridad de los intercambios comerciales\):](#)
Organización Mundial de Aduanas
- [EPAL:](#) Asociación Europea del Sistema de Palets.
- [EPAL España](#) Asociación Española del Sistema de Palets
- INCOTERMS 2010: puedes utilizar la herramienta “Elección del mejor Incoterm”.

5. Documentos de exportación e importación

5.1. Documentos de exportación

La selección de documentos necesarios así como su cumplimentación, puede parecer una tarea complicada, pero es cuestión de informarse y con la práctica el proceso incluso se vuelve sencillo. La documentación dependerá del producto y del país de destino.

Antes de comenzar el proceso, el exportador debe preguntar a su cliente sobre la documentación necesaria para la entrada de la mercancía en su país. También puede preguntar a organismos de promoción exterior como el ICEX España Exportación e Inversiones, las Cámaras de Comercio, organismos regionales o asociaciones sectoriales de exportadores. Durante las primeras operaciones, es recomendable que el exportador delegue el proceso de cumplimentación de los documentos necesarios en especialistas logísticos y aduaneros, hasta que cuente con un departamento de comercio exterior con personal cualificado.

Para evitar demoras y pérdidas, el exportador debe indicar de forma clara en la factura y en los documentos aduaneros el código arancelario del producto, hacer constar el origen y destino de la mercancía y la descripción detallada de la misma, preferiblemente en inglés y en el idioma del país de destino. Algunos productos están sometidos a una vigilancia especial y por lo tanto a una homologación previa, mientras que otros deben soportar un arancel para poder entrar en determinados países.

A modo de ejemplo, los documentos que se requieren en las **operaciones intracomunitarias** simples son tan solo una factura proforma y una lista de contenidos o “packing list”. En otros casos según producto y país de destino, se deberá adjuntar el Documento Único Administrativo (DUA), Certificado de Origen y otros certificados.

5.2. Documentos de importación

Se recomienda utilizar los servicios de un agente de aduanas o de un transitario durante las primeras operaciones de importación. El importador debe informarse del régimen de importación del producto y es aconsejable que presencie el despacho aduanero de la primera operación de importación para conocer el procedimiento.

La documentación que se requiere para la **importación intracomunitaria** incluye la factura (originales y copias en inglés o francés y a ser posible en castellano) y la lista de contenidos o “packing list”. El importador debe comprobar que el vendedor figure en el [Censo Europeo de Operadores Intracomunitarios \(VIES\)](#).

En el caso de **importación de mercancías desde terceros países**, la documentación necesaria podrá incluir, además de la factura y del “packing list”, el Certificado de Origen, Autorización Administrativa de Importación, Certificado de Importación, Declaración Aduanera de Importación, Certificado sanitario, Certificado veterinario, CITES, Certificado técnico no sanitario, Certificado de homologación, Inscripción en registros especiales, Conocimiento de embarque (Bill of Lading), Conocimiento de embarque aéreo (Airway bill) o Registro de importador.

Principales documentos utilizados en el comercio exterior

Documentos comerciales

- Factura comercial
- Factura proforma
- Factura consular
- Lista de contenidos o “packing list”
- Lista de pesos
- Orden de pedido internacional
- Carta de intenciones para orden de compra irrevocable
- Carta de intenciones para compraventa internacional
- Contrato de compraventa internacional
- Condiciones generales de venta internacional

Documentos de transporte

- Carta de porte por carretera (CMR)
- Conocimiento de embarque o “Bill of Lading” (para transporte marítimo)
- Conocimiento de embarque marítimo (SWB)
- Conocimiento de embarque aéreo (AWB)
- Carta de porte por ferrocarril (CIM)
- Conocimiento de embarque multimodal (FBL)
- Conocimiento de embarque multimodal no negociable (FWB)
- Cuaderno TIR
- Carnet TIF
- Certificado FIATA FCR
- Certificado FIATA FCT
- Certificado FIATA FFI
- Certificado FIATA FWR
- Instrucciones de transporte
- Orden de posicionamiento de la mercancía

Solicitud de posicionamiento del contenedor
Manifiesto de carga
Aviso de embarque
Aviso de entrega de contenedor
Declaración de mercancías peligrosas
Declaración de mercancías no peligrosas
Autorización de mercancías peligrosas

Documentos fiscales / aduaneros

DUA de exportación
DUA de importación
Levante del DUA de importación
Modelo 031- Comprobación liquidación del DUA
Declaración de Valor DV 1
Factura aduanera
Licencia de importación
Autorización administrativa de importación
Autorización administrativa de exportación
Notificación previa de importación NOPI
Notificación previa de exportación NOPE
Solicitud de documento de vigilancia DOVI
Autorización de despacho individual
Autorización de despacho y representación
Intrastat – Declaración estadística Expedición / Introducción
Modelo 349 – IVA Operaciones intracomunitarias
Documento de acompañamiento 500
Solicitud de información arancelaria vinculante IAV
Solicitud de autorización de régimen de perfeccionamiento activo
Solicitud de autorización de régimen de perfeccionamiento pasivo
Solicitud de autorización para régimen de perfeccionamiento especial
Solicitud de actuaciones previas al despacho C5
Solicitud de importación temporal
Cuaderno ATA

Certificados

Certificado de origen
Certificado de circulación EUR. 1 / EUR-MED
Certificado de circulación EUR. 2
Certificado de circulación A.TR
Certificado de calidad de producto
Certificado de control de calidad SOIVRE
Certificado de análisis
Certificado fitosanitario
Certificado Kosher
Certificado Halal
Certificado internacional de importación CII
Certificado de cuota
Certificado de exportación de productos agroalimentarios AGREX
Certificado de importación de productos agroalimentarios AGRIM
Certificado de Denominación de Origen
Certificado sanitario de productos alimenticios
Certificado CITES para especies protegidas
Certificado de contaminación radioactiva
Certificado de baja tensión
Certificado de cuarentena
Certificado negativo de lista negra
Certificado del capitán
Certificado de edad del buque
Certificado de inspección
Certificado de operador económico autorizado

Fuente: a partir de Global Marketing Strategies.

Enlaces de interés para el exportador e importador:

- [Barreras al comercio](#): Ministerio de Economía y Competitividad.
- [Requisitos y gravámenes](#): Export Helpdesk.
- [IVA en operaciones intracomunitarias](#): Agencia Tributaria.
- [Procedimientos aduaneros](#): Agencia Tributaria.
- [Consultas de Cuotas por país](#): Fiscalidad de la Unión Europea.

6. Asegurarse el cobro

El exportador que empiece a exportar a un nuevo cliente debe, antes de firmar un contrato con el mismo, solicitar informes del cliente a una compañía aseguradora de riesgos comerciales. Además, el exportador le deberá exigir una provisión de fondos o adelanto al cliente o bien solicitar el cobro mediante crédito documentario a la vista.

Generalmente se exige la utilización del crédito documentario como medio de pago cuando hay un desconocimiento entre las partes (o no existe suficiente confianza), una distancia geográfica importante o si existe algún riesgo comercial. En la carta de crédito se incluye un clausulado que puede hacer referencia a compromisos relativos al transporte.

Otro modo de asegurar el cobro, al menos en la primera transacción sería, lógicamente, mediante el pago al contado. El exportador podría desplazarse a destino para verificar que la mercancía llega en buenas condiciones, conocer al cliente y cobrar. También puede hacerse a la inversa, pagar al cliente el desplazamiento a la localidad del exportador, para que el cliente compruebe que la mercancía ha salido de la fábrica y efectuar el pago al exportador. Si bien, no es una práctica frecuente en el comercio internacional.

Información de interés para el exportador:

- Compañías de seguros de crédito a la exportación CESCE, Crédito y Caución, Coface, Solunion, etc.
- El crédito documentario (“Comparativa de medios de pago/cobro” en la sección de operativa financiera).
- Medios de cobro / pago.
- Garantías internacionales.

7. Transporte y mercancía dañada

En las primeras etapas de exportación, el vendedor debe demandar información a distintos especialistas, como son los transitarios, los operadores logísticos, y organismos de promoción exterior. Cuanta mayor información obtenga, más sencillo será el proceso.

El exportador tendrá que proteger la mercancía en el proceso de carga de modo que se eviten eventuales daños durante el transporte. En el “packing list” deberá enumerar la mercancía que se envía, incluyendo cada uno de los bultos. Si el cliente comunica al exportador que la mercancía ha llegado en mal estado, el exportador debería pedirle que lo mencione en la Carta de Porte (CMR) y que tome fotografías antes y después de la descarga para poder evaluar si el daño ha podido ser culpa del exportador o del transportista.

El importador, por su parte, antes de efectuar la descarga y firmar el CMR, debe comprobar que el contenido de la carga corresponde con lo estipulado en el “packing list”. Si la mercancía llega en malas condiciones, es preferible que el importador no la descargue y que mencione los daños en el CMR. Si el daño afecta a la totalidad de la mercancía, el importador debería contactar con el proveedor, la empresa transportista y la compañía de seguros, sin proceder a la descarga de la mercancía y sin firmar el CMR. Los documentos y fotografías servirán para determinar sobre quien recae el coste de los desperfectos.

Enlace de interés para el exportador:

- [INCOTERMS 2010: puedes utilizar la herramienta “Elección del mejor Incoterm”.](#)

8. Recomendaciones generales para el exportador

- Afrontar el proceso de exportación bien informado (entidades financieras, Organismos de Promoción Exterior, Cámaras de Comercio, Aduanas, etc.);
- Solicitar referencias de los clientes nuevos y establecer medidas que garanticen el cobro;
- En caso de utilizar el crédito documentario, analizar bien “el condicionado”;
- Comenzar el proceso recurriendo a especialistas en transporte como transitarios u operadores logísticos;
- Cumplimentar cuidadosamente los documentos de exportación;
- Es importante la selección del INCOTERM, puesto que permitirá determinar la distribución de gastos y la transmisión de riesgos;
- Vigilar el proceso de carga de la mercancía e informarse sobre las condiciones de descarga;
- Si el proceso de exportación no es puntual sino que se va a extender en el tiempo, se aconseja que el exportador cree un departamento de Comercio Exterior con personal cualificado;
- Es muy recomendable que el exportador elabore una estrategia de transporte y logística antes de embarcarse en la operativa exterior;
- Al principio puede resultar un proceso complejo, hay potenciales exportadores que no se lanzan por miedo y desconocimiento. Sin embargo, con la práctica desaparecen los temores y el exportador comprueba que, con la información adecuada, exportar no es complicado.

9. Anexo: la ventanilla única aduanera

La Ventanilla Única Aduanera (VUA) es un proyecto pionero dentro de la Unión Europea, cuyo objetivo es mejorar la eficiencia y ahorrar costes en la operativa del comercio exterior, agrupando los trámites y controles en el despacho aduanero de mercancías.

Se trata de un proyecto impulsado por la Comisión para la Reforma de las Administraciones Públicas (CORA) y cuya coordinación e implementación está a cargo de la Agencia Tributaria. En enero de 2016, Barcelona, Bilbao, Vigo y Tenerife han sido los primeros puertos españoles en poner en práctica este sistema de Ventanilla Única, a modo de proyectos piloto. Su uso se irá generalizando según la disponibilidad técnica de los operadores del sector.

La VUA facilitará el despacho de mercancías gracias a la creación de herramientas informáticas que permitirán una mayor coordinación entre los distintos servicios de inspección en la frontera, así como también posibilitarán anticipar los controles. Estos controles e inspecciones realizados por la Aduana u otros organismos estarán además centralizados en un mismo lugar y momento, ahorrando tiempo y costes.

Los trámites que deben realizar los operadores para el despacho de las mercancías se agruparán. De esta manera, se unifican los formularios y se reduce la documentación en papel, acortando los plazos de tramitación. En este sentido, la disponibilidad de nuevos sistemas informáticos permitirá también a todos los organismos que intervengan en inspecciones y control de mercancías compartir y anticipar la información disponible para el despacho aduanero.

En definitiva, con la Ventanilla Única, los operadores pueden presentar la documentación de importación y certificados necesarios con antelación, ahorrar en el coste de permanencia de las mercancías en la Aduana, reutilizar la documentación presentada ante los distintos organismos (si la legislación así lo permite) y beneficiarse de una simplificación de los movimientos de los contenedores gracias a la revisión conjunta de la mercancía por parte de todas las Administraciones.