



Aciertos en el proceso de exportación Evitando errores

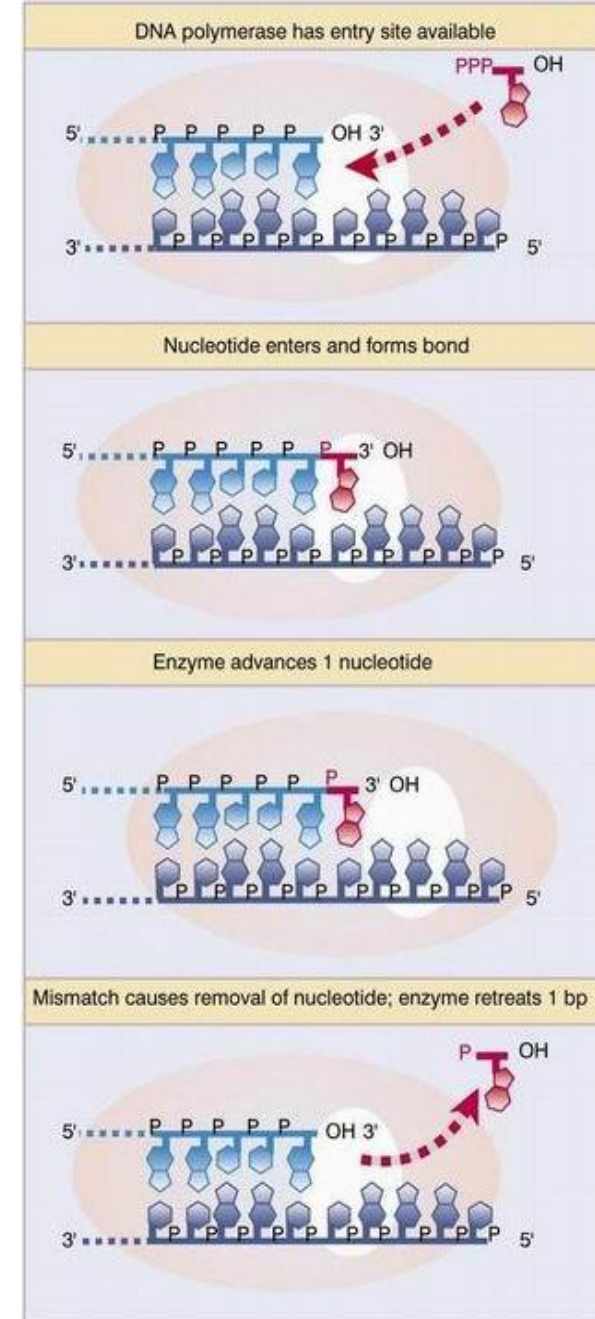
SI FALLAS EN PLANIFICAR
ESTÁS PLANIFICANDO FALLAR

Actividad Exonucleasa, polimerasa Enzima correctora de errores del ADN

Función: actividad correctora de errores al incorporar un nucleótido mal apareado, esta actividad hidroliza el enlace

Actividad exonucleasa 5' → 3', cuya función es eliminar el RNA iniciador en la síntesis de la cadena discontinua y también interviene en reparación de DNA.

Actividad **exonucleasa 3' → 5'**, que es la **actividad correctora** de errores al incorporar un nucleótido mal apareado, esta actividad hidroliza el enlace fosfodiéster y elimina el nucleótido erróneo.



Internacionalización La finalidad última de la Internacionalización de una empresa, es la concentración de la producción en áreas de menor coste, para satisfacer la demanda de un producto y/o servicio en áreas o mercados generadores de mayores ingresos netos.

(Low-cost production seekers)  (Market seekers)

- Captación de recursos con interés económico
- Materias primas (Raw-materials seekers)
- Fabricación (Low-cost production seekers)
- Equipo humano de menor coste laboral
- Mayor acceso a la financiación
- Equipos, locales y repatriados

Exportación:

La exportación es el tráfico de bienes y/o servicios desde un territorio aduanero del país origen del exportador hacia otro territorio aduanero.

Las ventas entre las empresas dentro de la EU, se las consideran transacciones intracomunitarias.

Formas o modos de entrada al mercado exterior

Exportación directa:

Inversión directa en el exterior, empleando los recursos propios de la empresa mediante la proliferación de mecanismos institucionales de proyección internacional, que permite su expansión a los mercados exteriores, con la finalidad de obtener ventajas de carácter económico y/o estratégico.

Consorcio de exportación: es un caso particular de alianza empresarial.

Varias empresas con un interés altamente compartido por asociarse e interrelacionarse para integrarse en los mercados internacionales.

Redes, alianzas o acuerdos de cooperación entre empresas:

Cuando dos o más empresas independientes optan por coordinar parte de sus acciones para la consecución de algún objetivo/s común manteniendo cada una su independencia jurídica y de gestión.

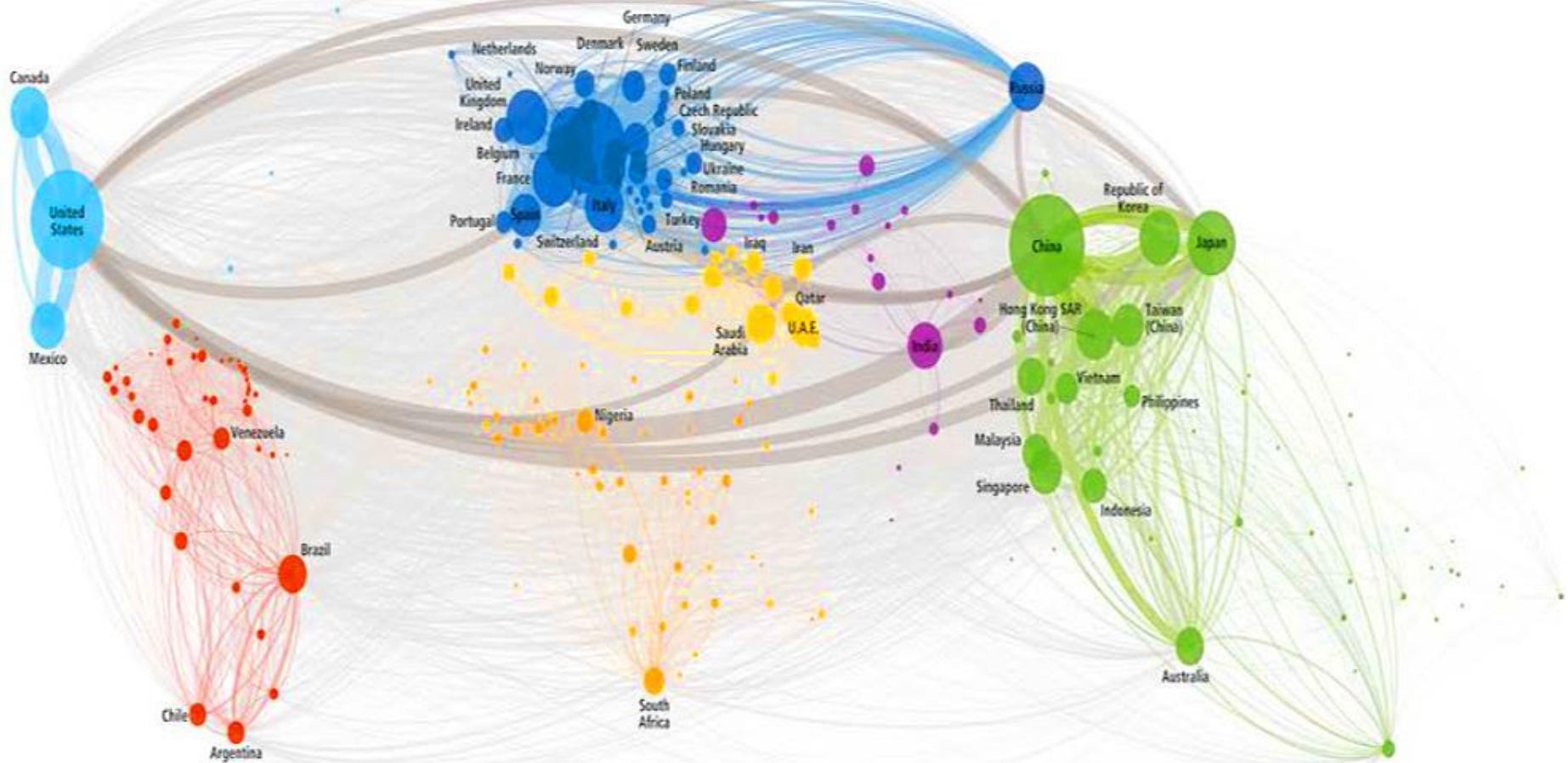
Genescá (1995).

Establecen líneas de colaboración híbridas entre el mercado y la organización, al compartir simultáneamente características de ambas estructuras de gobierno.

(Thorelli, 1986).

Índice de Profundidad, Globalización y Comunicación Internacional

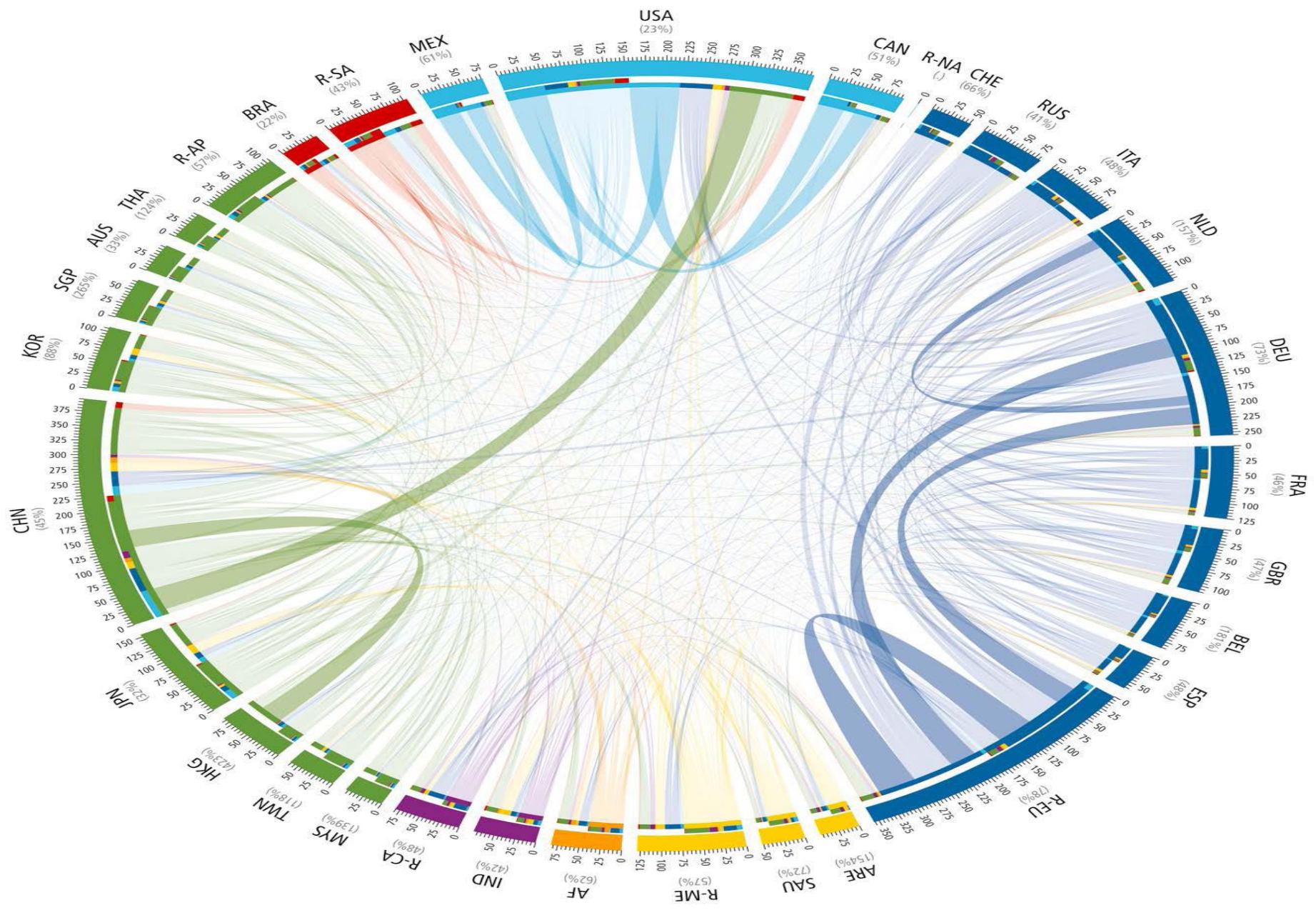
Merchandise Trade Illustration



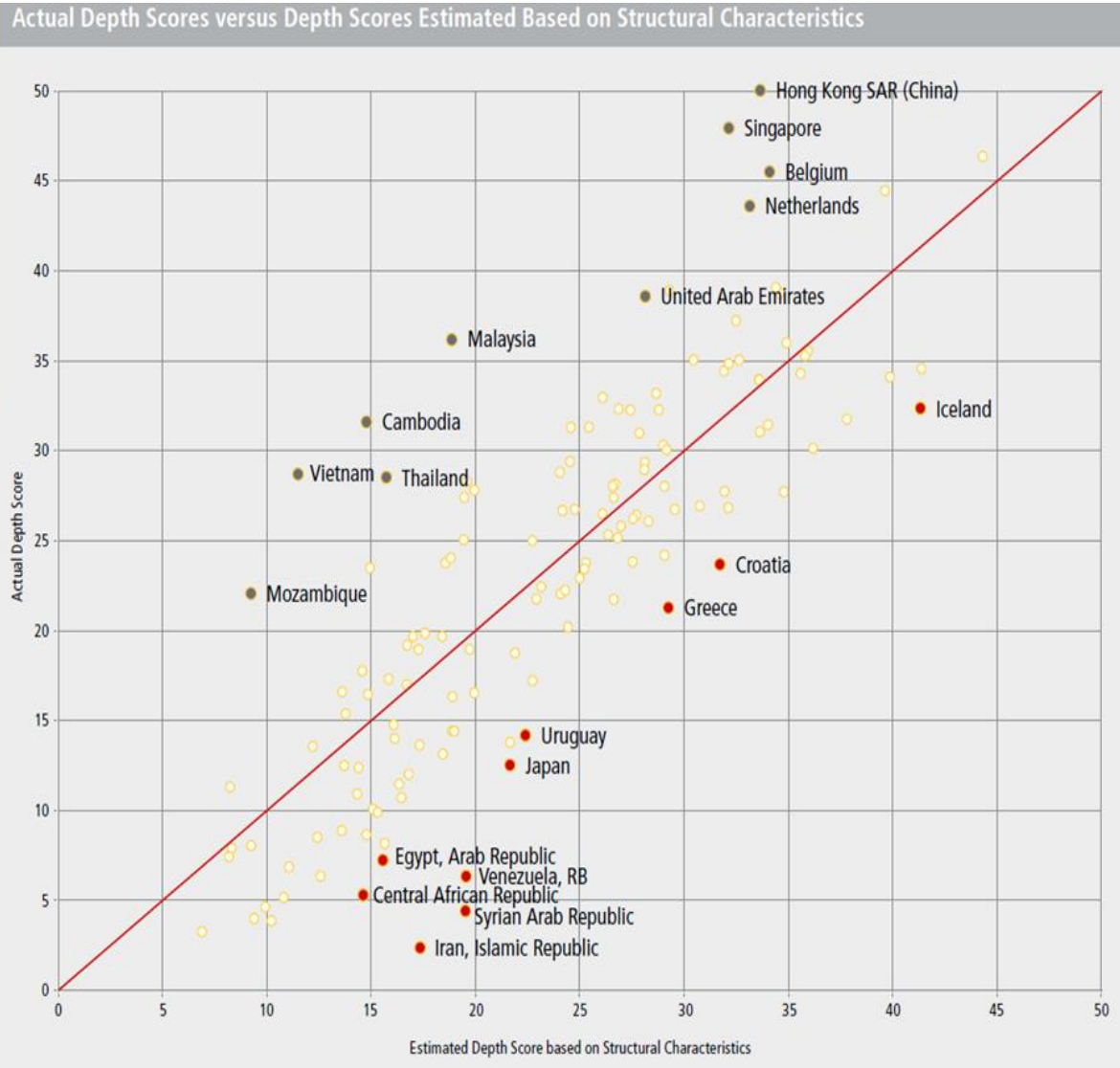
DHL GLOBAL CONNECTEDNESS INDEX 2014

Pankaj Ghemawat and Steven A. Altman, NYU Stern School of Business and IESE Business School

Merchandise Trade Circular Visualization DHL Global Connectedness Index 2014



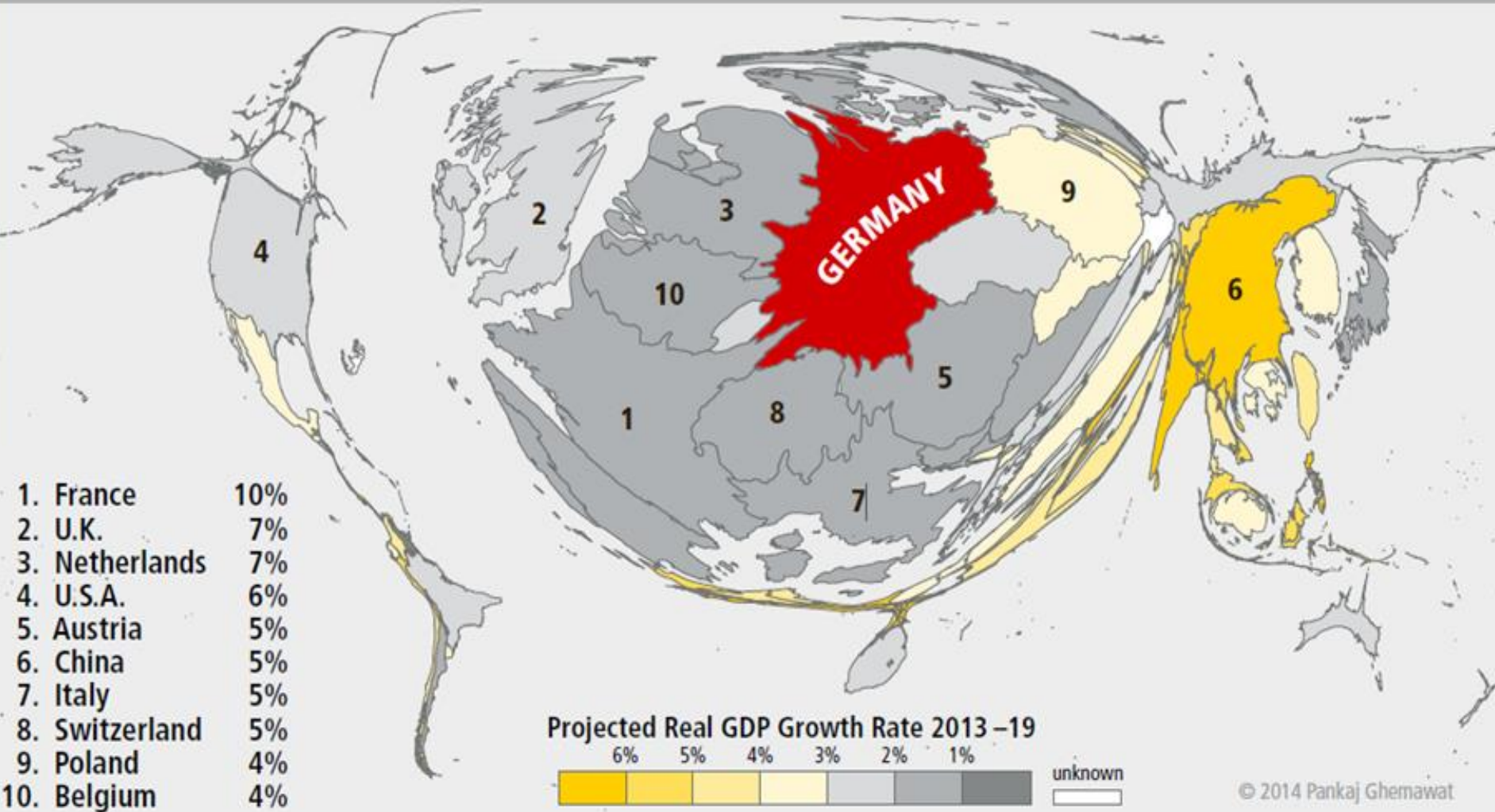
Estimaciones de la profundidad de la conectividad global en el mundo



Predicciones basadas en las condiciones estructurales de los países comparados con de la mayoría, y los países debajo de la línea son los países que un rendimiento inferior. Los 10 países con mayor rentabilidad y bajo rendimiento están etiquetados.

GDP per capita, population, remoteness and lockedness, and linguistic commonality

Figure 2.10 World map with countries sized based on Germany's exports to them and colored based on their projected real GDP growth rates from 2013 to 2019.



70% of Germany's merchandise exports in 2013 were destined for advanced economies, the large majority of them to slow-growth economies within Europe. Most of the world's fastest growing economies are both more distant from Germany geographically and also more different from it culturally, administratively/politically, and economically than its traditional trade partners.



Evolución del comercio exterior español entre septiembre de 2014 y agosto de 2015

(Cifras en Millones de €)

	Exportaciones	Importaciones	Saldo
Septiembre 2014	21.198,80	23.572,55	-2.373,75
Octubre 2014	22.347,13	24.587,19	-2.240,06
Noviembre 2014	19.944,38	21.499,62	-1.555,24
Diciembre 2014	19.352,53	21.174,31	-1.821,78
Enero 2015	17.894,61	20.490,80	-2.596,18
Febrero 2015	19.859,90	21.897,10	-2.037,20
Marzo 2015	23.218,28	24.108,88	-890,59
Abril 2015	20.918,28	23.171,37	-2.253,08
Mayo 2015	21.025,25	22.682,56	-1.657,31
Junio 2015	20.918,28	23.171,37	-2.253,08
Julio 2015	23.507,85	24.903,97	-1.396,12
Agosto 2015	16.206,41	19.401,00	-3.194,59
TOTAL	247.679,99	271.741,93	-24.061,91

LOS PRIMEROS 24 PAÍSES DE LA EXPORTACIÓN ESPAÑOLA

Destino del 58,41% de las exportaciones

	Valor ene/ago 2015	Valor ene/ago 2014	Puesto ene/ago 2014	Variación
1. Francia	25.822,34	24.903,72	1	3,7%
2. Alemania	17.658,59	16.456,63	2	7,3%
3. Italia	12.060,88	11.068,31	5	9,0%
4. Reino Unido	11.888,79	11.153,35	4	6,6%
5. Portugal	11.767,74	11.625,17	3	1,2%
6. Estados Unidos	7.670,56	6.763,91	6	13,4%
7. Países Bajos	5.204,22	5.001,63	7	4,1%
8. Bélgica	4.211,78	3.899,49	8	8,0%

Destino del 13,95% de las exportaciones

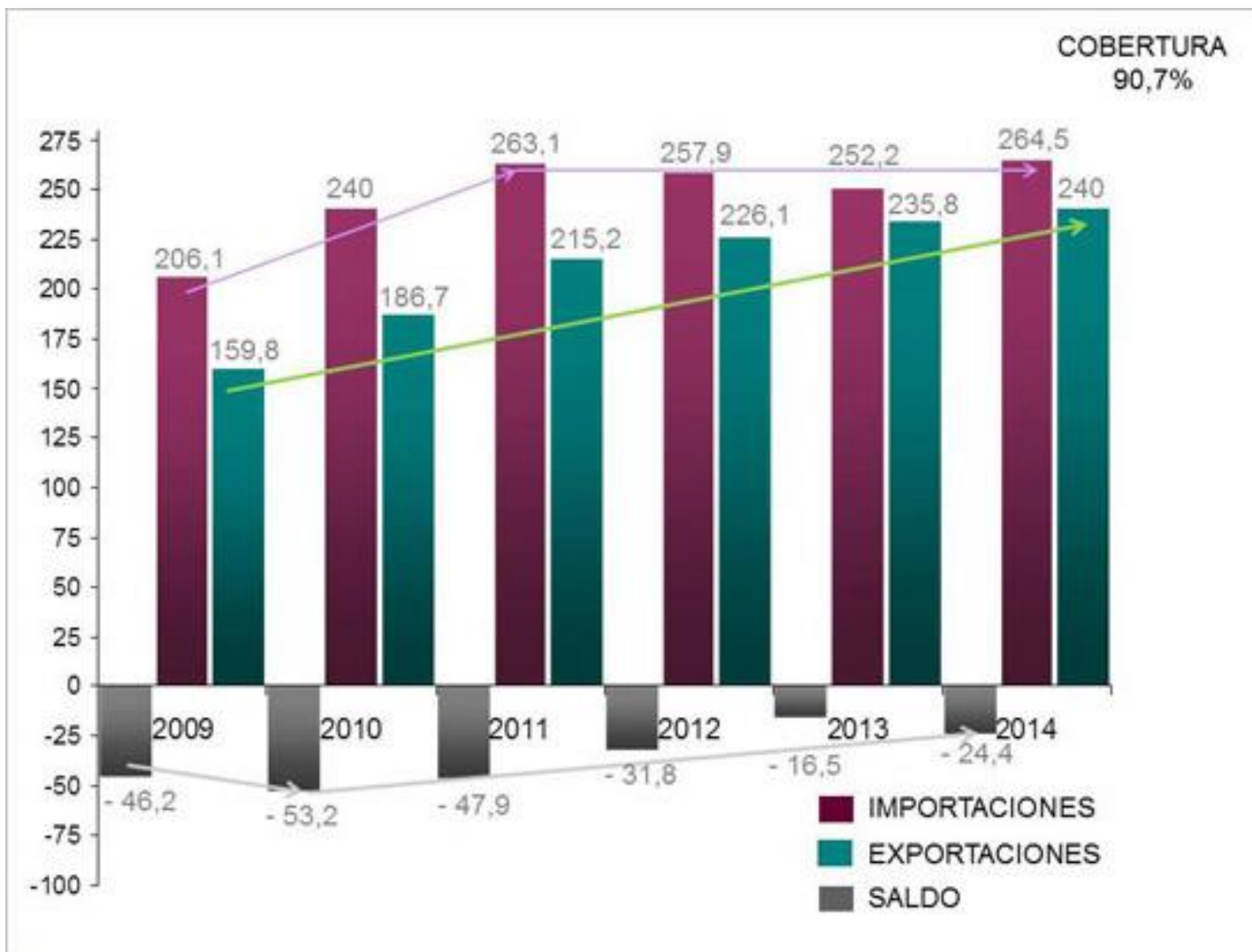
	Valor ene/ago 2015	Valor ene/ago 2014	Puesto ene/ago 2014	Variación
9. Marruecos	3.869,07	3.855,38	9	0,4%
10. Turquía	3.357,02	3.123,22	10	7,5%
11. Polonia	3.078,54	2.538,24	12	21,3%
12. China	2.911,88	2.700,17	11	7,8%
13. México	2.882,11	2.353,87	15	22,4%
14. Suiza	2.552,20	2.398,06	14	6,4%
15. Arabia Saudí	2.231,10	1.551,97	19	43,8%
16. Argelia	2.113,66	2.459,57	13	-14,1%

Destino del 6,86% de las exportaciones

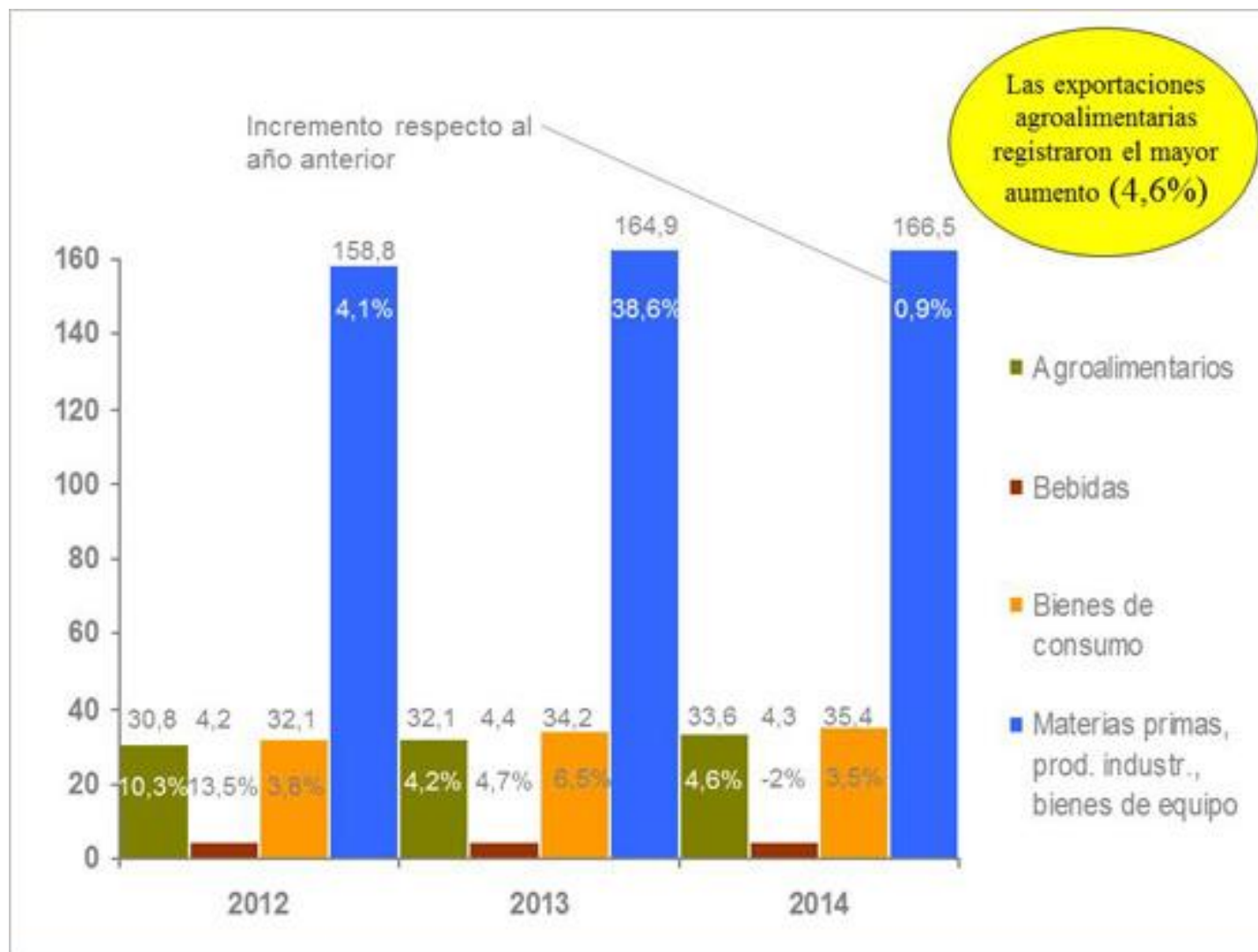
	Valor ene/ago 2015	Valor ene/ago 2014	Puesto ene/ago 2014	Variación
17. Brasil	1.955,80	2.065,35	16	-5,3%
18. Japón	1.630,59	1.733,66	18	-5,9%
19. Suecia	1.444,21	1.349,46	20	7,0%
20. Grecia	1.306,76	1.169,56	23	11,7%
21. Austria	1.297,96	1.337,20	21	-2,9%
22. República Checa	1.290,16	1.130,71	24	14,1%
23. Emiratos Árabes Unidos	1.191,16	1.021,75	25	16,6%
24. Australia	1.188,68	982,89	26	20,9%

Datos en millones de euros. Fuente: Bases de datos ICEX

Evolución de la balanza del comercio (2009-2014)



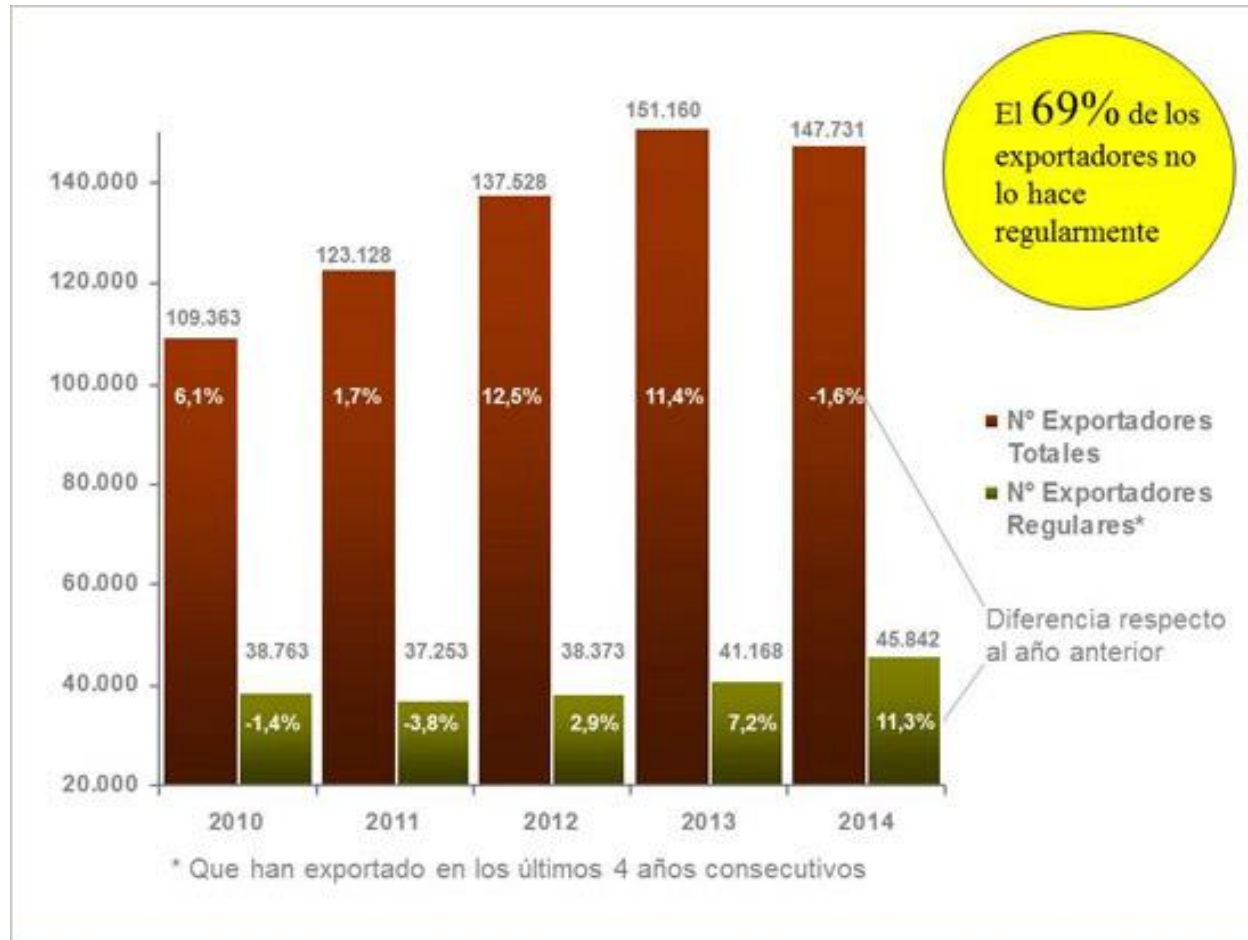
Distribución de las exportaciones por sectores (2012-2014)



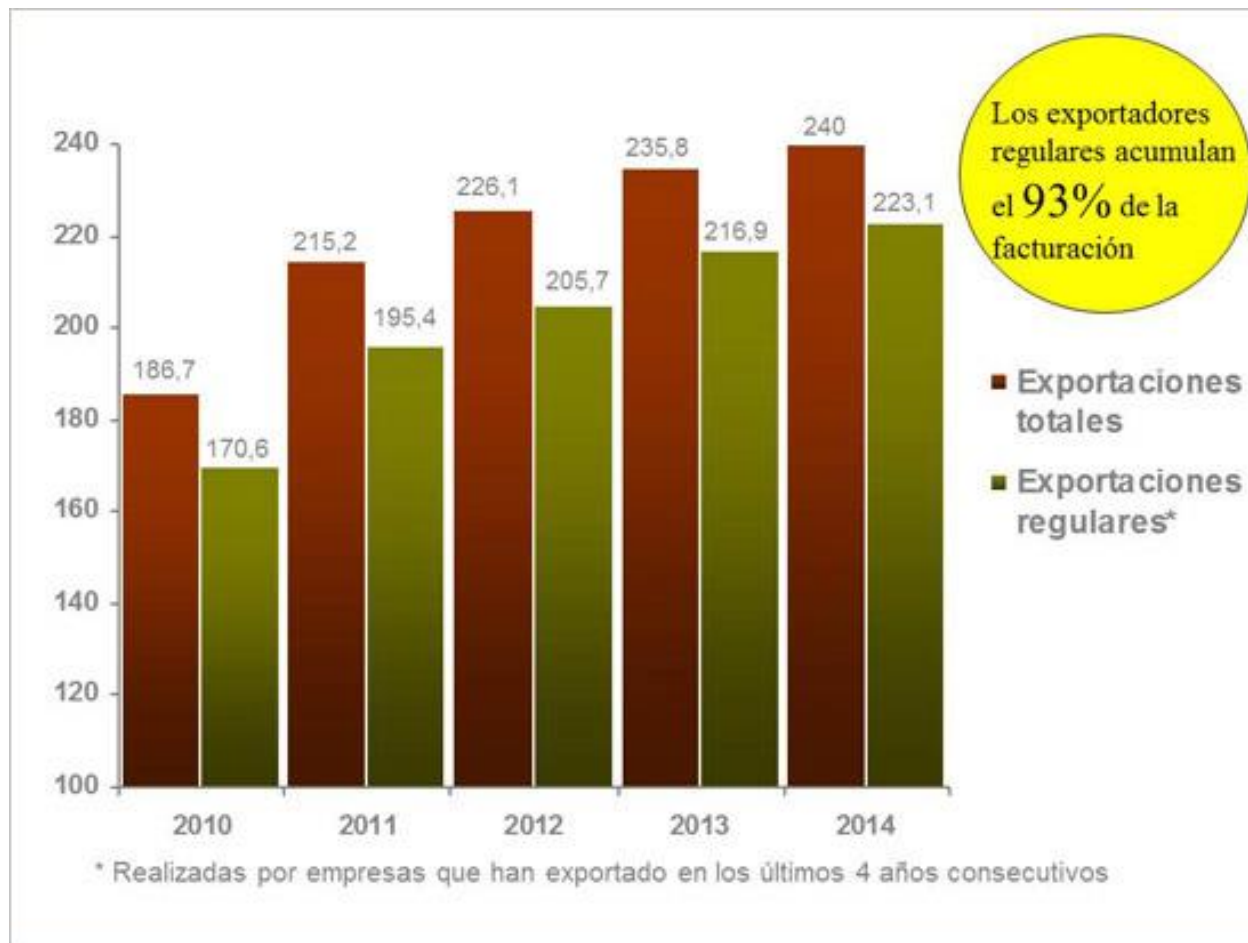
Principales sectores de exportación (2014)



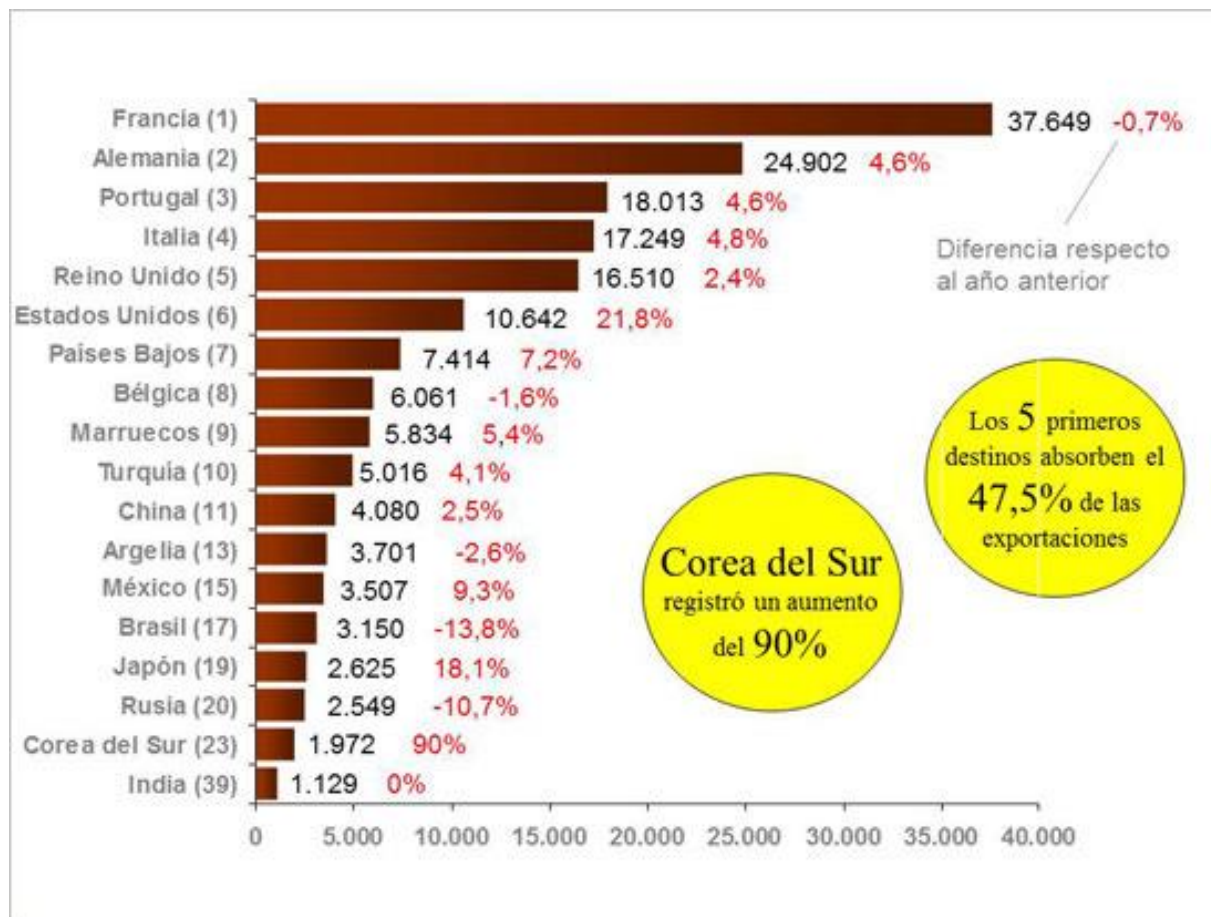
Número de empresas exportadoras (2010-2014)



Exportaciones totales y regulares (2010-2014)



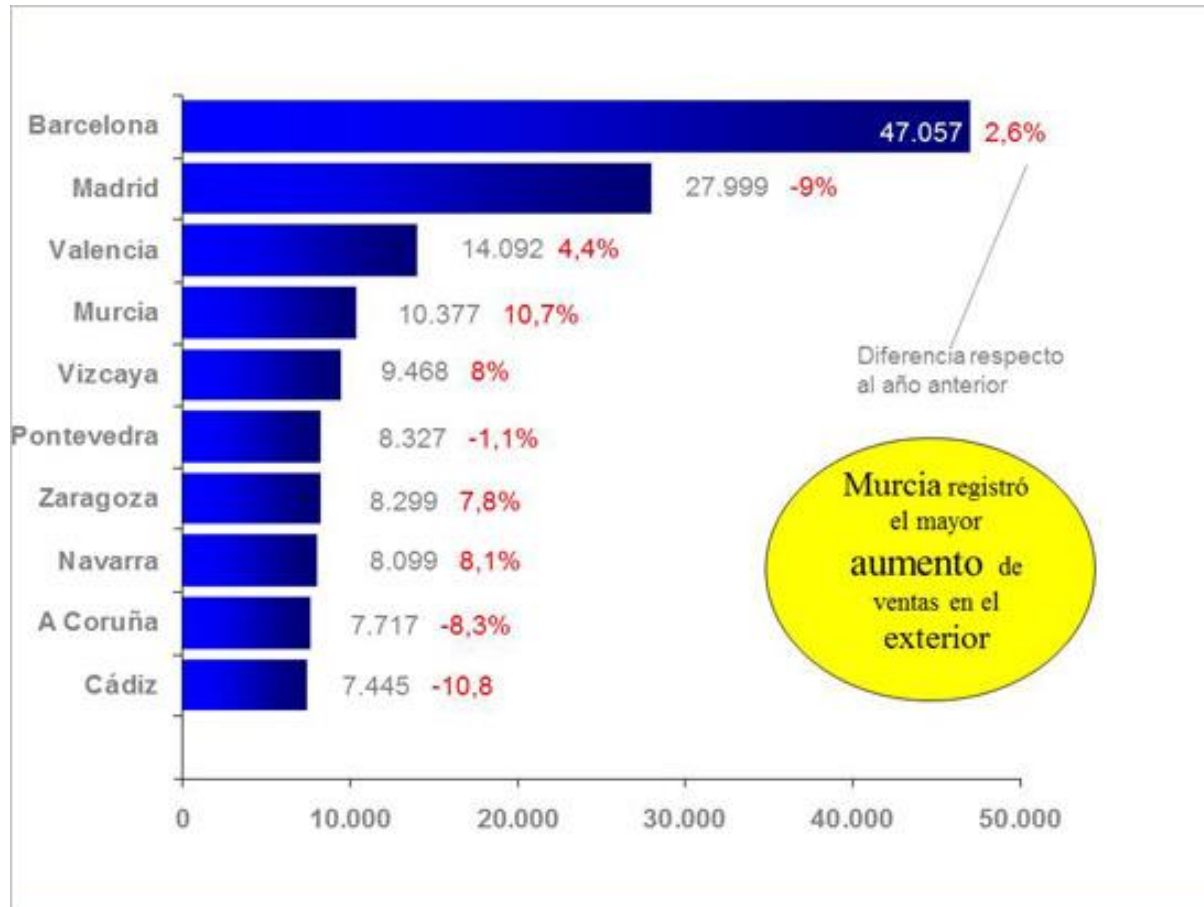
Principales destinos de exportación (2014)



DATOS EN MILLONES DE EUROS.

Fuente: Bases de datos del ICEX

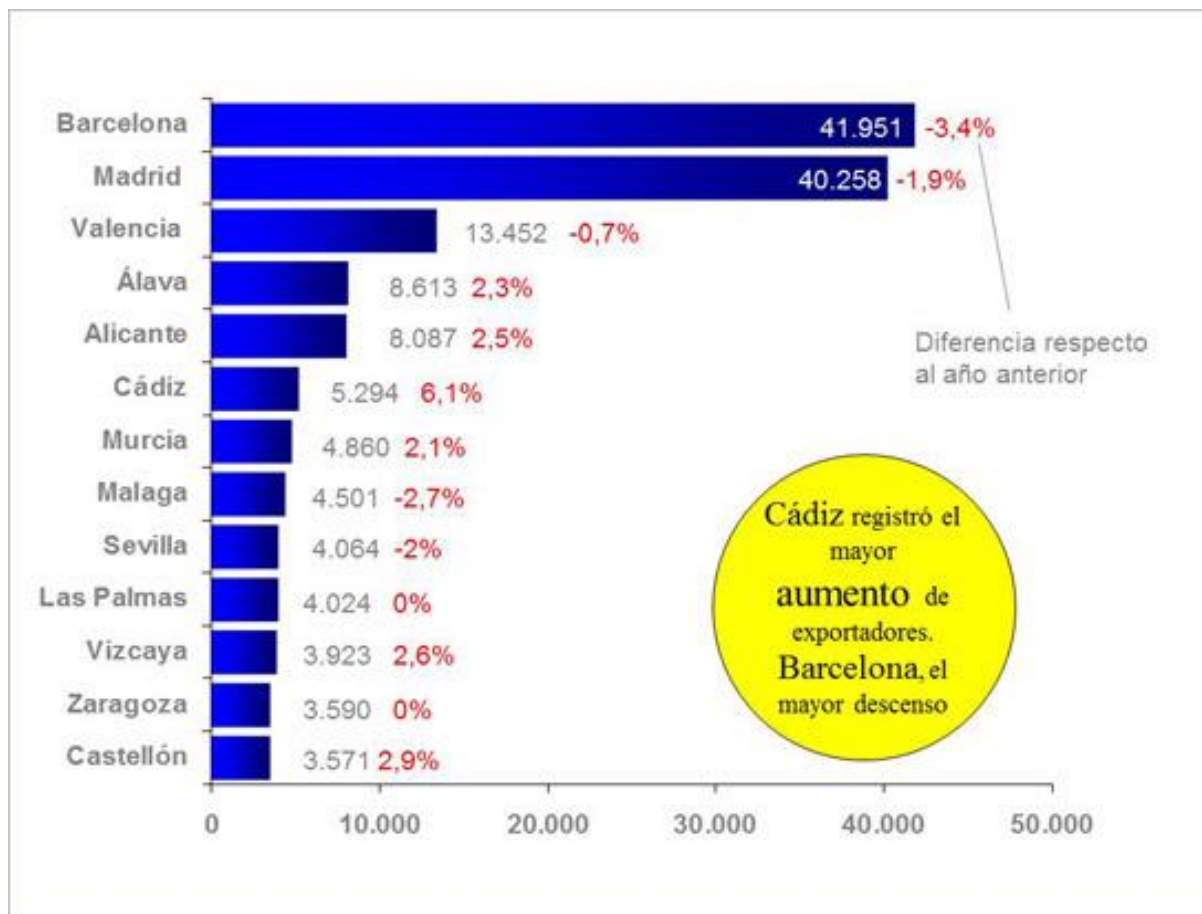
Principales provincias exportadoras por volumen de ventas (2014)



DATOS EN MILLONES DE EUROS.

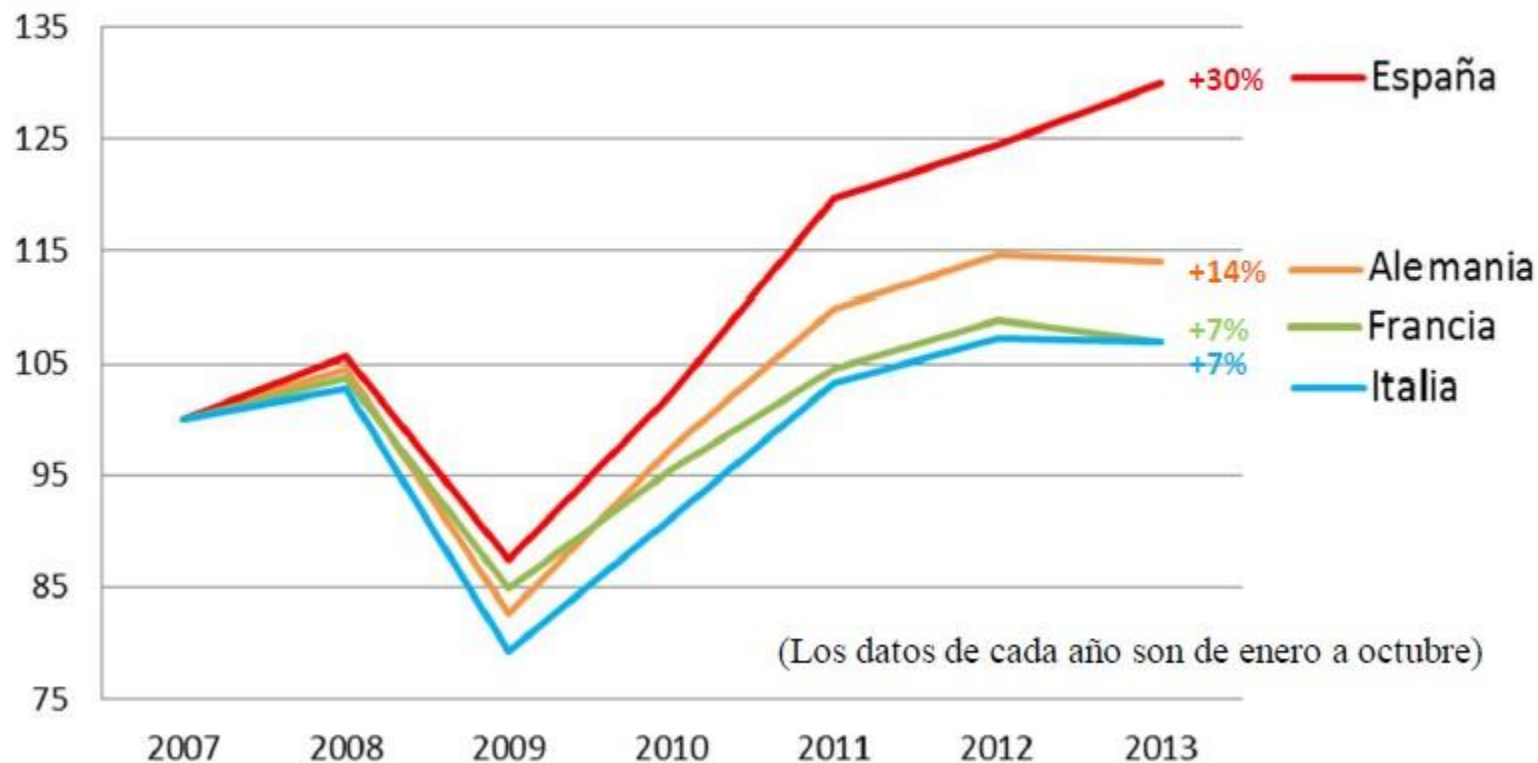
Fuente: Bases de datos del ICEX

Principales provincias exportadoras por número de empresas (2014)

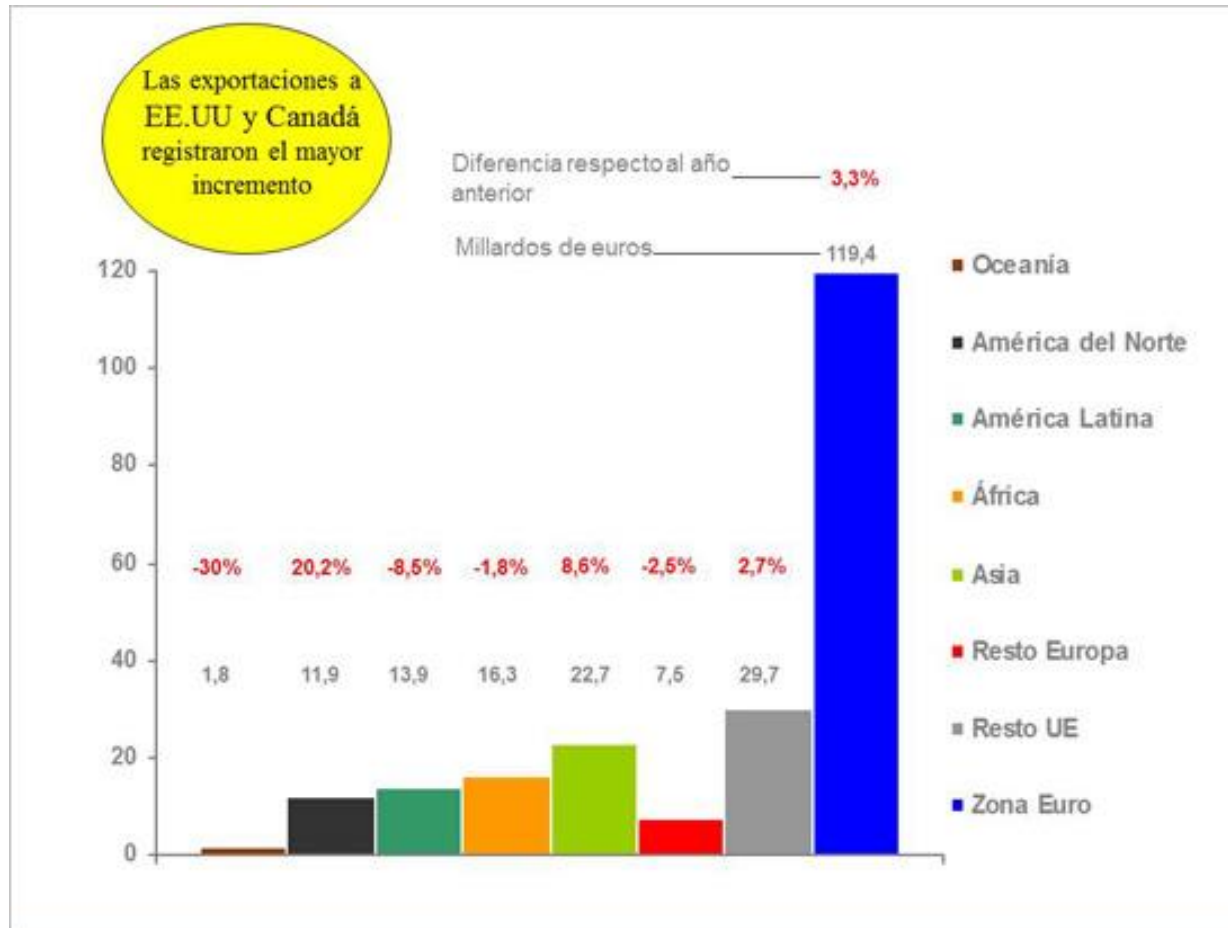


EXPORTACIONES DESDE INICIO CRISIS (ENE-OCT)

2007=100

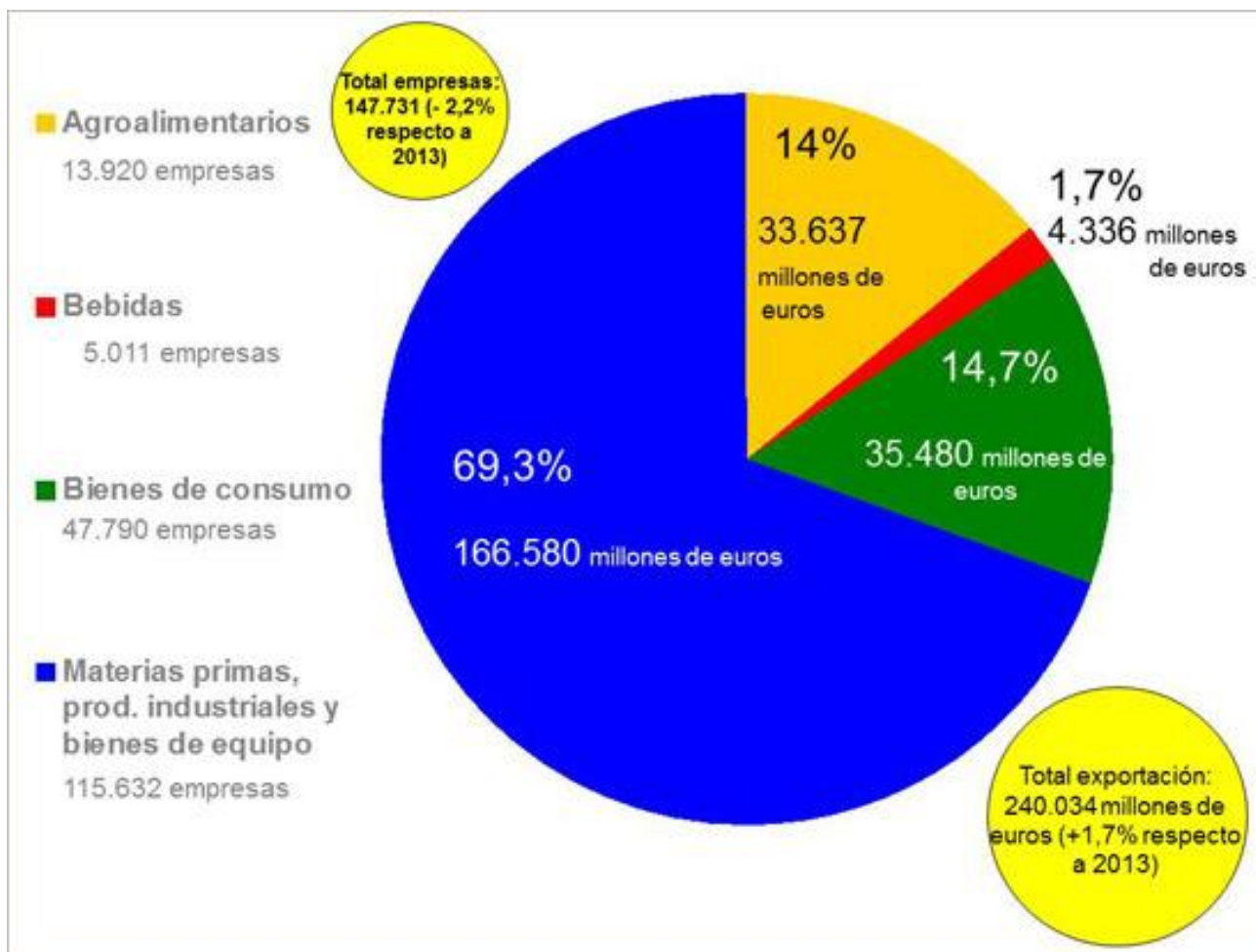


Distribución geográfica de las exportaciones (2014)

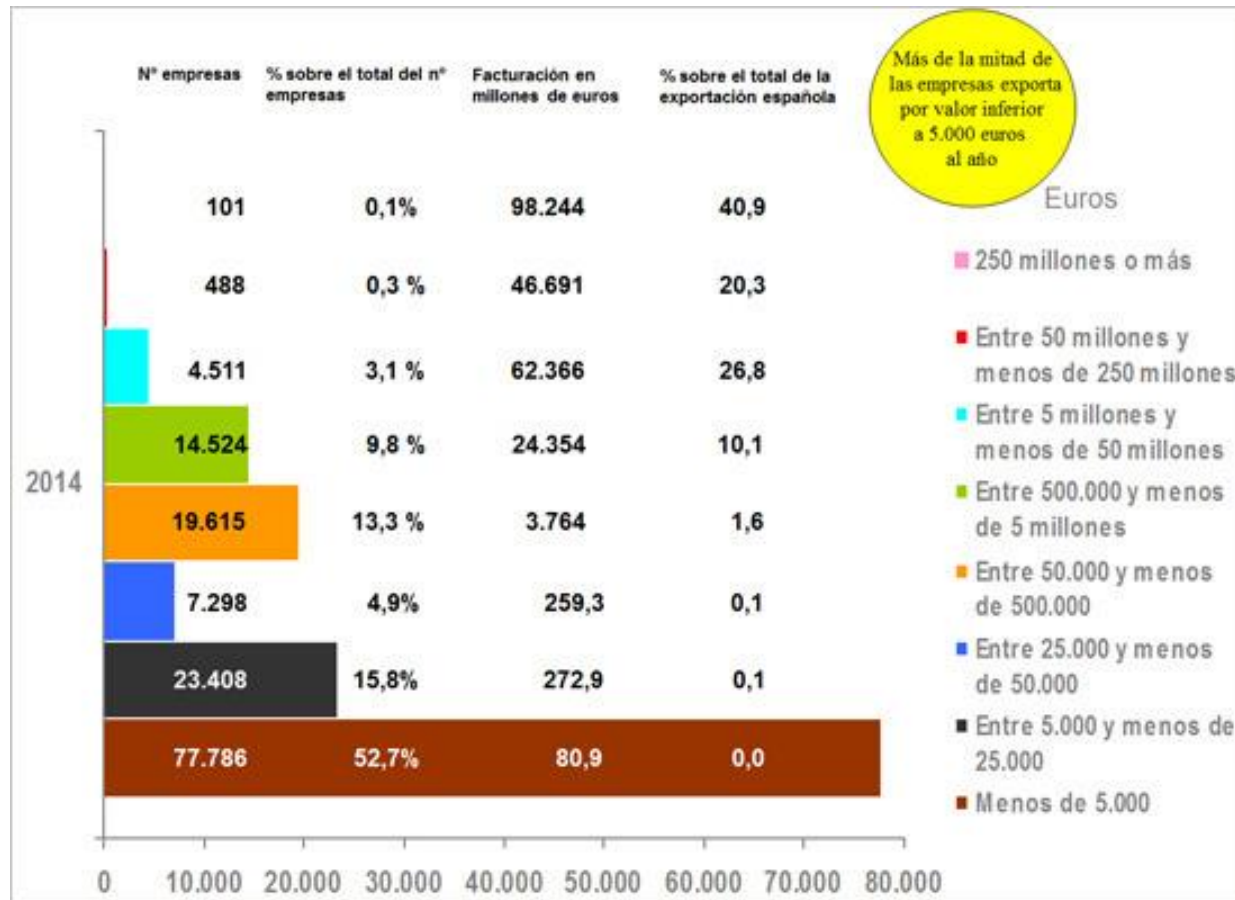


Millardos de €, ICEX

Cuotas de exportación por sectores (2014)

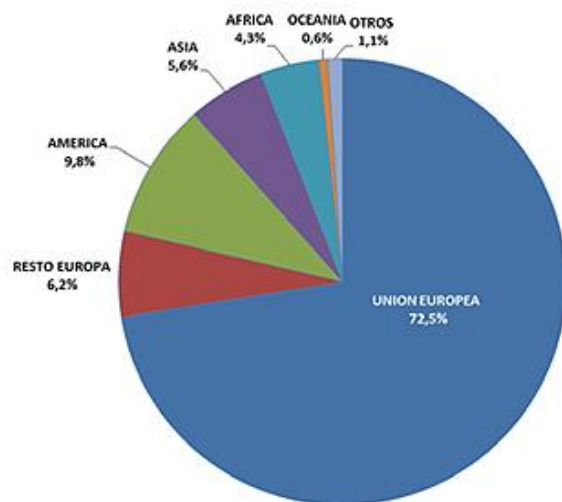


Número de empresas exportadoras por tramos de facturación (2014)

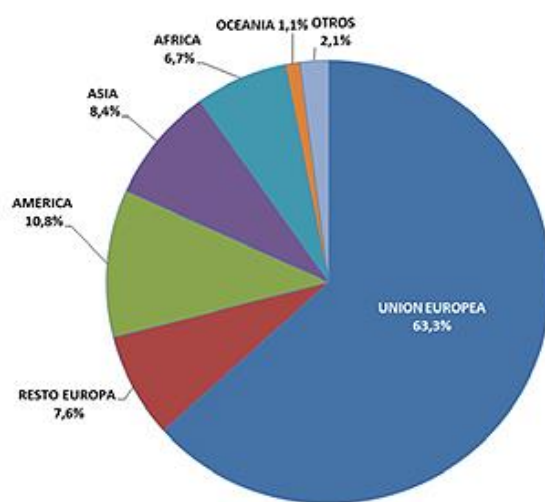


Exportaciones, 2014 % PIB variación respecto a 2013

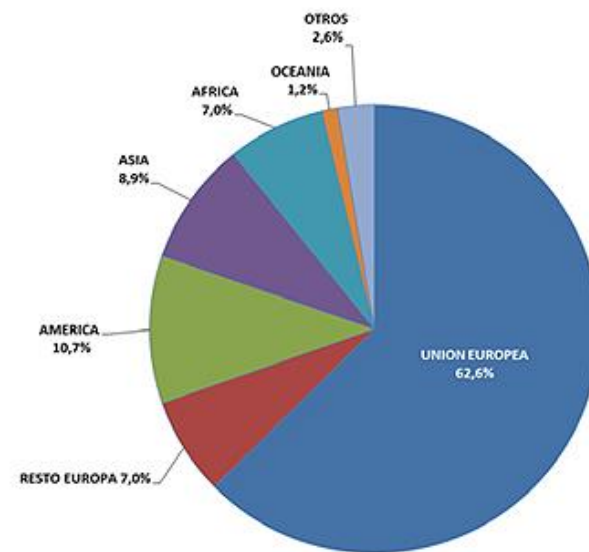
Países	Fecha	Exportaciones	Exportaciones % PIB	Var.
España	2014	244.534,0 M.€	23,49%	0,37
Alemania	2014	1.134.809,0 M.€	38,92%	0,17
Reino Unido	2014	380.761,0 M.€	17,13%	- 3,06
Francia	2014	438.532,0 M.€	20,56%	- 0,10
Italia	2014	397.996,0 M.€	24,66%	0,38
Portugal	2014	48.177,0 M.€	27,78%	0,02
Estados Unidos	2014	1.221.826,8 M.€	9,32%	- 0,10



2005



2012



2013

NÚMERO DE EMPRESAS EXPORTADORAS ESPAÑOLAS POR PRINCIPALES COMUNIDADES AUTÓNOMAS

Don Exportación

www.donexportacion.com



CONECTIVIDAD GLOBAL DE ESPAÑA: EL DÉFICIT DEL COMERCIO DE MERCANCÍAS

El verdadero problema de las exportaciones españolas parece ser la forma, fallos Estratégicos y de gestión de las empresas, y no solo de fallos públicos o de mercado.

Los parámetros de medida son:

- ✓ Salida al mar,
- ✓ El tamaño del país
- ✓ El nivel de ingreso promedio, PIB per Cápita
- ✓ El grado de similitud lingüística con el resto del mundo

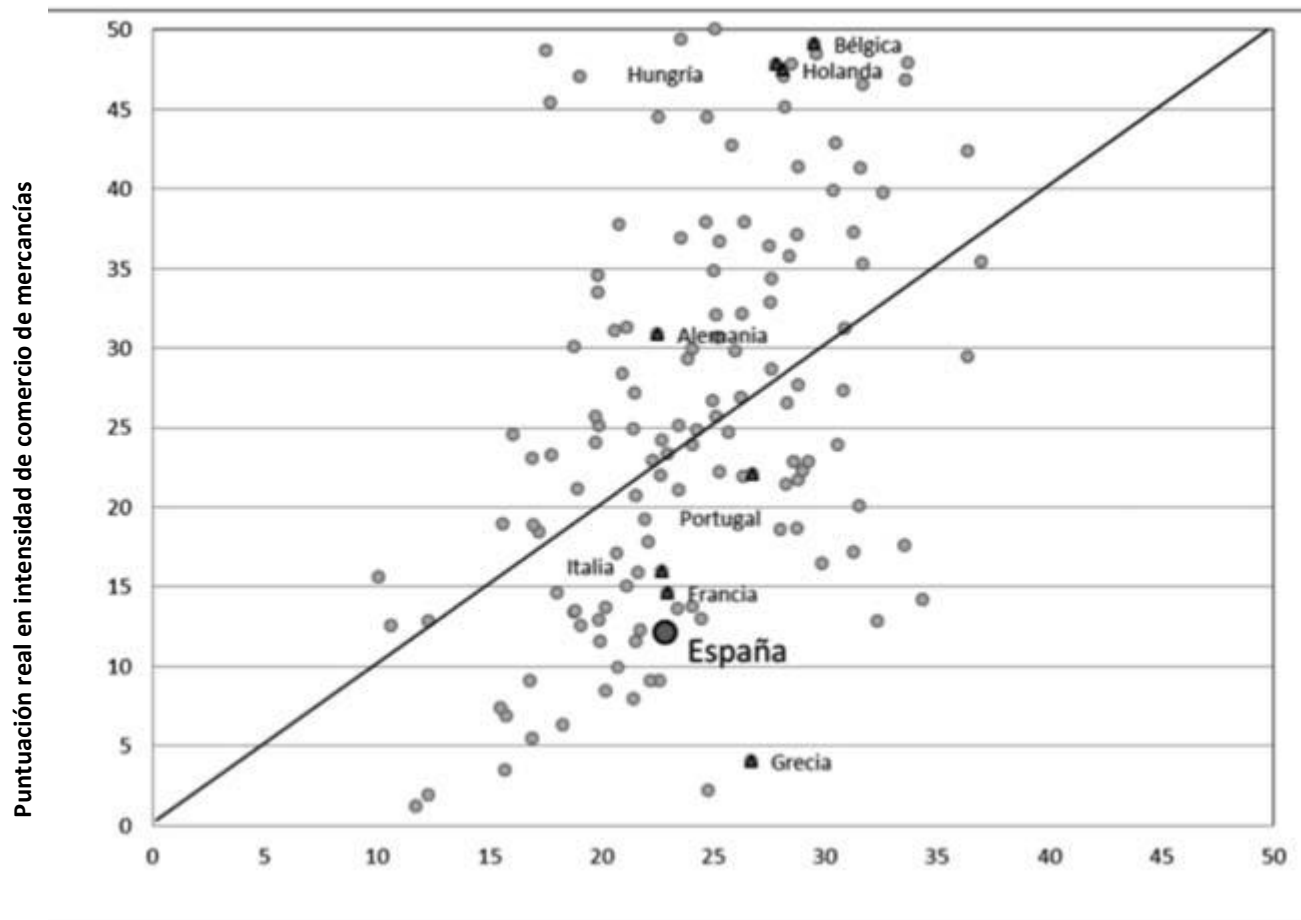
$$\textit{Profundidad}_{it} = \beta_0 + \beta_1 \textit{lejanía}_{it} + \beta_2 \textit{sin salida al mar}_{it} + \beta_3 \log(\textit{pob}_{it}) + \beta_4 \log(\textit{PIB pc}_{it}) + \beta_5 \textit{lengua común}_{it} + \varepsilon_{it}$$

España obtiene 22 puntos, y debería tener 33 según las predicciones de conectividad problema, esencial gestión de la internacionalización en modo y forma que adoptan las empresas.

Enlace al apéndice online

<http://www.ghemawat.com/cage/default.aspx>

PANKAJ GHEMAWAT, TAMARA DE LA MATA (*)
IESE Bussines School



Puntuación estimada en intensidad de comercio de mercancías según características estructurales

El apéndice *online* A proporciona más detalles sobre las definiciones de variables, fuentes de datos y estimaciones obtenidas. Lo que se presenta aquí son los diagramas de dispersión de las intensidades de comercio de los países en comparación con los niveles implícitos en la ecuación.

El potencial exportador

- ✓ Capacidad del producto Valores del 1 al 4 según encuesta
- ✓ Capacidad financiera y productiva Valores del 1 al 4 según encuesta
- ✓ Capacidad comercial Valores del 1 al 4 según encuesta
- ✓ Capacidad gerencial Valores del 1 al 4 según encuesta

Fórmula tipo: máximo valor 4=100%.

$$ICE = (CP * (XX\%)0, 40) + (ECP * (XX\%)0, 25) + (CC * (XX\%)0, 20) + (CG * (XX\%)0, 15)$$

- ✓ ICE = Indicador de Capacidad Exportadora
- ✓ CP = Capacidad del producto = Calidad + Precio + Diseño+ necesidad del mercado, competitividad , si es internacional...
- ✓ ECP = La empresa y su capacidad productiva
- ✓ CC = La capacidad comercial, conocimiento de la fuerza de venta
- ✓ CG = La capacidad gerencial o de los directivos

Capacidad gerencial

VALOR = 1	VALOR = 2	VALOR = 3	VALOR = 4
Sin compromiso claro del equipo directivo con la exportación. No comparte el proyecto con el resto del personal.	El nivel de compromiso del equipo gerencial bajo. No comparte el proyecto con el personal.	El nivel de compromiso del equipo gerencial es mediano y comparte con el personal solamente algunos aspectos.	El equipo gerencial tiene compromiso alto y comparte proyectos con el personal.
No conoce el alcance de las alianzas. Tiene miedo a la competencia.	No quiere alianzas. Miedo a la competencia.	Disposición limitada entrar en alianzas para mercados foráneos.	Disposición de aliarse para entrar en mercados internacionales

Ejemplo de cálculo

$$ICE = (CP \times 0,40) + (ECP \times 0,25) + (CC \times 0,20) + (CG \times 0,15)$$

Capacidad baja de exportación: por debajo de 2 puntos

Capacidad media de exportación: entre 2 y 2,65 puntos

Capacidad alta de exportación: por encima de 2,65 puntos

Exportación

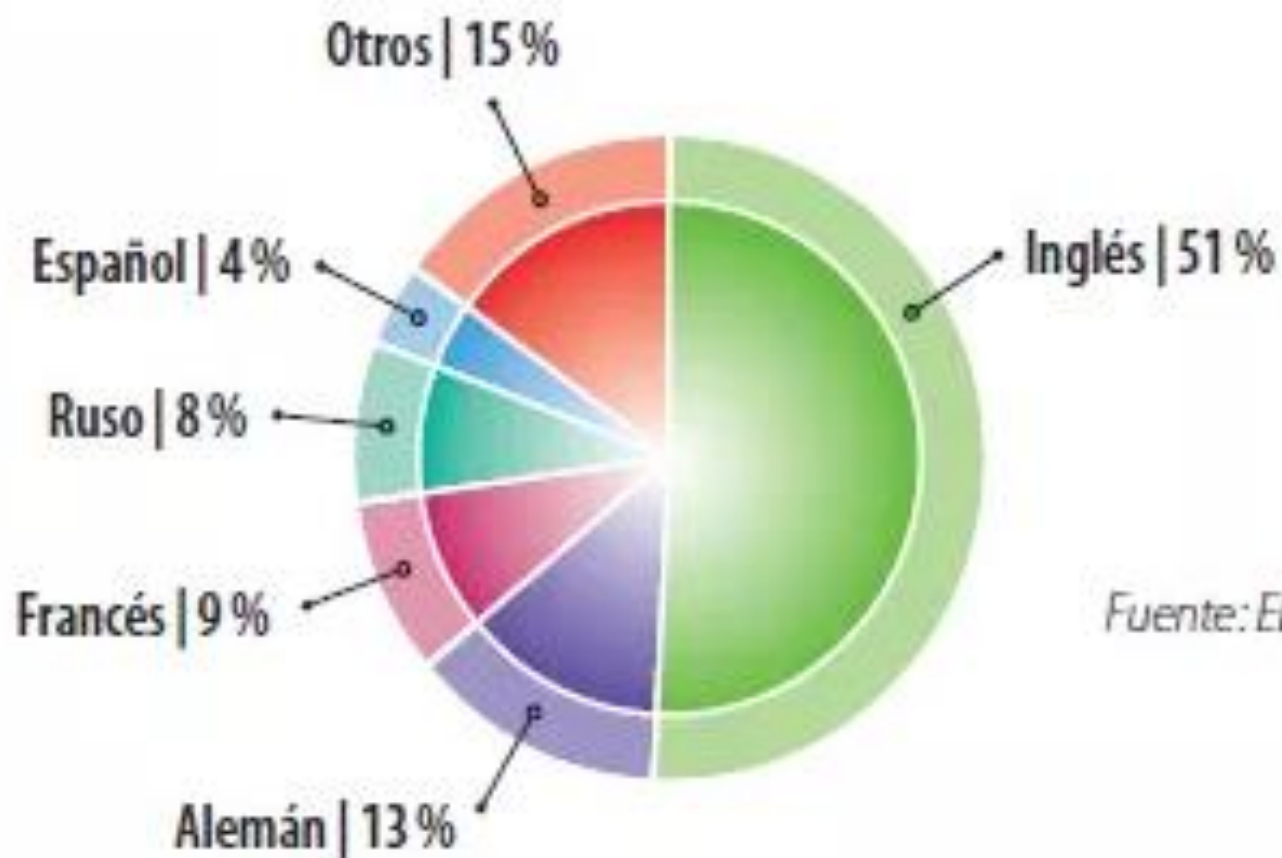


Innovación para la internacionalización

Una metodología que subsana la barrera esencial para acceder al mercado internacional, es ir más allá de la información poco útil, o basarse en la información suministrada por los organismos oficiales para abordar esta tarea.

- La innovación para acceder al mercado exterior debe centrarse en nuevo procedimiento o otras maneras de búsqueda del importador idóneo.
- Centrarse en la experiencia propia/consultoría para obtener la información útil y necesaria para penetrar en el mercado objetivo.
- el 90% de la información útil y necesaria para la exportación de un producto en el mercado objetivo específico, no existe en la red, o una oficina estatal en el exterior que corresponden a su caso 100%.
- La información ficha /país, debe tomarse como orientativa /tendencia de mercado.

Idiomas usados por las PYME en el sector de la exportación



Fuente: ELAN, 2006.

Tamaño de la empresa, productividad, exportación

El mayor tamaño de la empresa suele traducirse en mayor productividad y por tanto como factor esencial para la exportación regular.

La incidencia del tamaño de la empresa sobre la intensidad exportadora (proporción que suponen las ventas en el exterior sobre las totales de la empresa) son negativos

Las empresas más pequeñas no crecen exportando porque su nivel de productividad necesario para afrontar con garantías de éxito la internacionalización no sería rentable.

Monreal-Pérez et al., 2011.

Las empresas de carácter familiar, no suelen exportar debido a la resistencia al cambio de los líderes familiares y/o la falta de recursos financieros.

Fernández y Nieto (2006)

L/C, Carta de Crédito Documentario

Es un contrato bancario en virtud del cual, un banco (**banco emisor**), obrando a petición de un cliente (**ordenante**) y, de conformidad con sus instrucciones, se obliga a efectuar un pago a un tercero (**beneficiario**) o, autoriza a otro banco (**banco pagador**) , a efectuar dicho pago, contra presentación de los documentos exigidos, **dentro del tiempo límite** especificando, siempre y cuando se hayan cumplido los términos y condiciones del crédito.

***Banco reembolsador cuando recibe orden de pago de otro banco asignado por el emisor**, es el b. confirmador, l/c... es un tercer banco que confirma el pago.

UCP 600 son reglas bancarias para que versan sobre los términos y métodos de verificación de las LC aceptables, como abreviaturas...

Tipos de Cartas de Crédito, L/C

Carta de Crédito

Irrevocable: Lo convenido en la Carta de Crédito solo podrá modificarse con el consentimiento de ambas partes.

Confirmado: Significa que el banco notificador, asume el compromiso de pago, adicional al banco emisor de la Carta de Crédito.

A la vista: *at sight*, Esto significa que el pago se efectuará una vez que el exportador negocie los documentos de embarque en el banco comercial país origen.

Carta de Crédito a Plazo

Similar a la anterior, pero se establece un plazo para el pago a partir de la fecha de embarque.

Carta de Crédito Revolving (Rotativo)

Es un crédito que puede utilizarse por un importe que permanece constante, las veces que establezca el importador o el banco del mismo. Una vez negociado, automáticamente o por aviso del emisor de haber recibido documentos conformes, se renueva para otro embarque y así sucesivamente.

Tipos de Cartas de Crédito, L/C

Carta de Crédito Stand By

Un crédito Stand-by es usado como aval de ejecución documentaria sujeto a las reglas uniformes de comercio de la ICC. Cubre el incumplimiento o falta de pago de un contrato por parte del ordenante del Stand-by.

Carta de Crédito Back to Back

Es una herramienta financiera por el cual un cliente puede solicitar a su banco abrir un instrumento de pago hacia un tercero, tomando como garantía otro instrumento de pago recibido a su favor. Habitualmente se usa con cartas de crédito no transferibles, en operaciones de cuenta y orden, etc.

Carta de Crédito con Cláusula Roja (Red Clause)

Permite al exportador disponer total o parcialmente del importe del crédito antes de embarcar y presentar los documentos de embarque requeridos. Es un tipo de financiación del importador al exportador.

PUNTOS A TENER ENCUENTA:

Las cartas crédito irrevocables: no se puede anular un negocio hasta el vencimiento de la misma.

- **Las L/C confirmadas:** Sirven para re-asegurar el pago al exportador , suele ser un tercer banco que confirma el pago, es avalador del banco emisor. Las comisiones suelen ser altas > 1800€ que carga el banco al exportador descontando las del importe del crédito.
- Es preferible que los créditos documentarios **sean confirmados y** negociados en el país del exportador. De otro modo, se pierde el control de los documentos de embarque y por ende de la mercadería. (Si se desconfía del importador)
- Negociar disponer de suficientes días para presentar los documentos, salvo cuando el tiempo de transporte (transit time) es corto. En ese caso es preferible negociar con copias y enviar los originales directamente al cliente.
- **La demora en presentar documentos** (incluso dentro de la validez del crédito) es considerada **discrepancia** "documentos demorados, suele ser 100€/discrepancia
- **Presentar documentos o embarcar con L/C vencida, implica discrepancias y riesgo comercial**

Las Cartas de Crédito, L/C

Regulan

- ✓ Las condiciones de entrega de mercancía
- ✓ Distribuyen el riesgo
- ✓ Distribuyen los costes
- ✓ Distribución de documentos

No regulan

- ✓ Forma de pago y precio
- ✓ Transmisión de propiedad de mercancía
- ✓ Las consecuencias del incumplimiento del contrato

No excluyen la aplicación de cualquier otro tipo de regulación que complete la formalización de ese contrato.

Incoterms: *International Commercial terms*, términos internacionales de comercio

Clasificación

Reglas para
cualquier modo o
modos de transporte

EXW (En Fabrica)
FCA (Libre Transportista)
CPT (Transporte Pagado Hasta)
CIP (Transporte y Seguro Pagado Hasta)
DAT (Entregada en Terminal)
DAP (Entregada en Lugar)
DDP (Entregada Derechos Pagados)

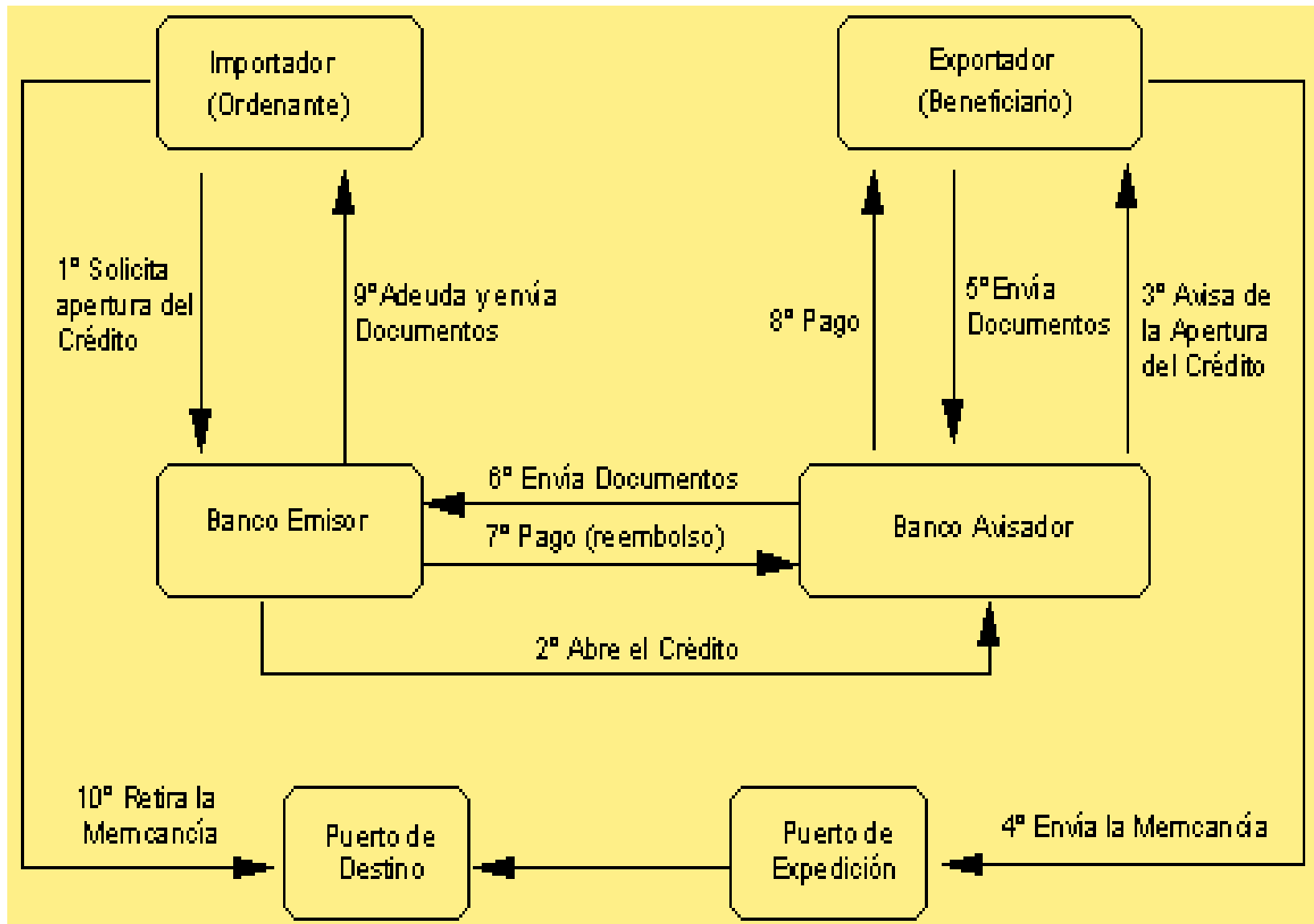
Reglas para transporte
marítimo y vías
navegables interiores

FAS (Libre a un lado del barco)
FOB (Libre a Bordo)
CFR (Costo y Flete)
CIF (Costo, Seguro y Flete)



Incoterms® 2010
by the International Chamber of Commerce (ICC)

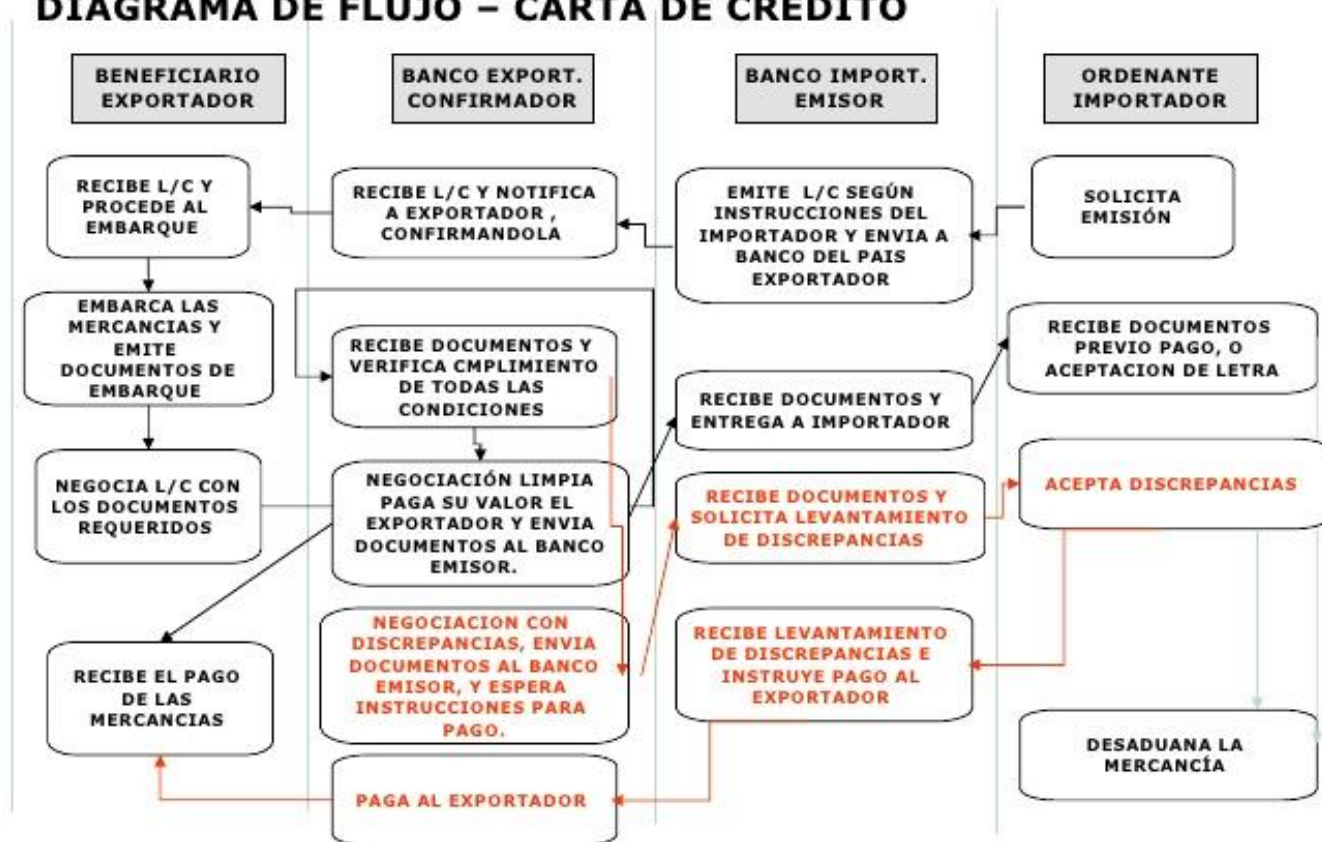
Secuencia bancaria del L/C sin confirmar



Secuencia Bancaria de la operación L/C

CARTAS DE CREDITO

DIAGRAMA DE FLUJO – CARTA DE CREDITO



Puntos clave en la L/C que
debemos prestar más
atención

Item	Inglés	Español	Comentarios
40A	Form of DC	Forma del crédito documentario	Habitualmente son IRREVOCABLES.
20	DC nbr	Número del crédito documentario	A veces se solicita que este número figure en documento de embarque
31C	Date of issue	Fecha de emisión	Importante a los fines de cumplimiento o "default" por parte del cliente
31D	Expiry date and place	Fecha y lugar de vencimiento	Es importante el lugar de vencimiento, pues si vence en el exterior, los plazos para presentación de documentos se acortan en un plazo no determinado
50	Applicant	Solicitante	Quien abre la L/C

Item	Inglés	Español	Comentarios
59	Beneficiary	Beneficiario	Quien recibe la L/C
32B	Currency and amount (CCY/AMT)	Moneda e importe	Valor total del crédito y moneda (habitualmente U\$S o €)
39B	PCT (%) amount tolerance	Importe de crédito máximo o % de tolerancia	Define el valor máximo o porcentual en mas o menos a ser utilizado (ej: not exceeding o 10/10 - 10 % mas o menos). Se utiliza especialmente para cargas cuyo volumen no puede ser definido con certeza al momento del cierre del negocio (ej: graneles).

Item	Inglés	Español	Comentarios
41D	Available with/by	Entidad/modalidad - disponible con/por	Se refiere al modo de disponer de los fondos y a través de que banco (Ej: X by negotiation, o yourselves by acceptance - yourselves se refiere a banco receptor - por negociación o aceptación: en el primer caso son a vista - cash y en el segundo a plazo - aceptación de letras)
42C	Draft at	Condiciones para librar letras	EJ: xx days after shipment date o si no hay letras: at sight o at sight for full invoice value, etc.
42D	Drawee	Librado / Girado	Habitualmente es: yourselves (el banco a quien dirigen la LC) o "confirmed bank" (banco que confirma el crédito)
44A	Loading - dispatch at/from	Cargar o entregar	Lugar o puerto o país de carga

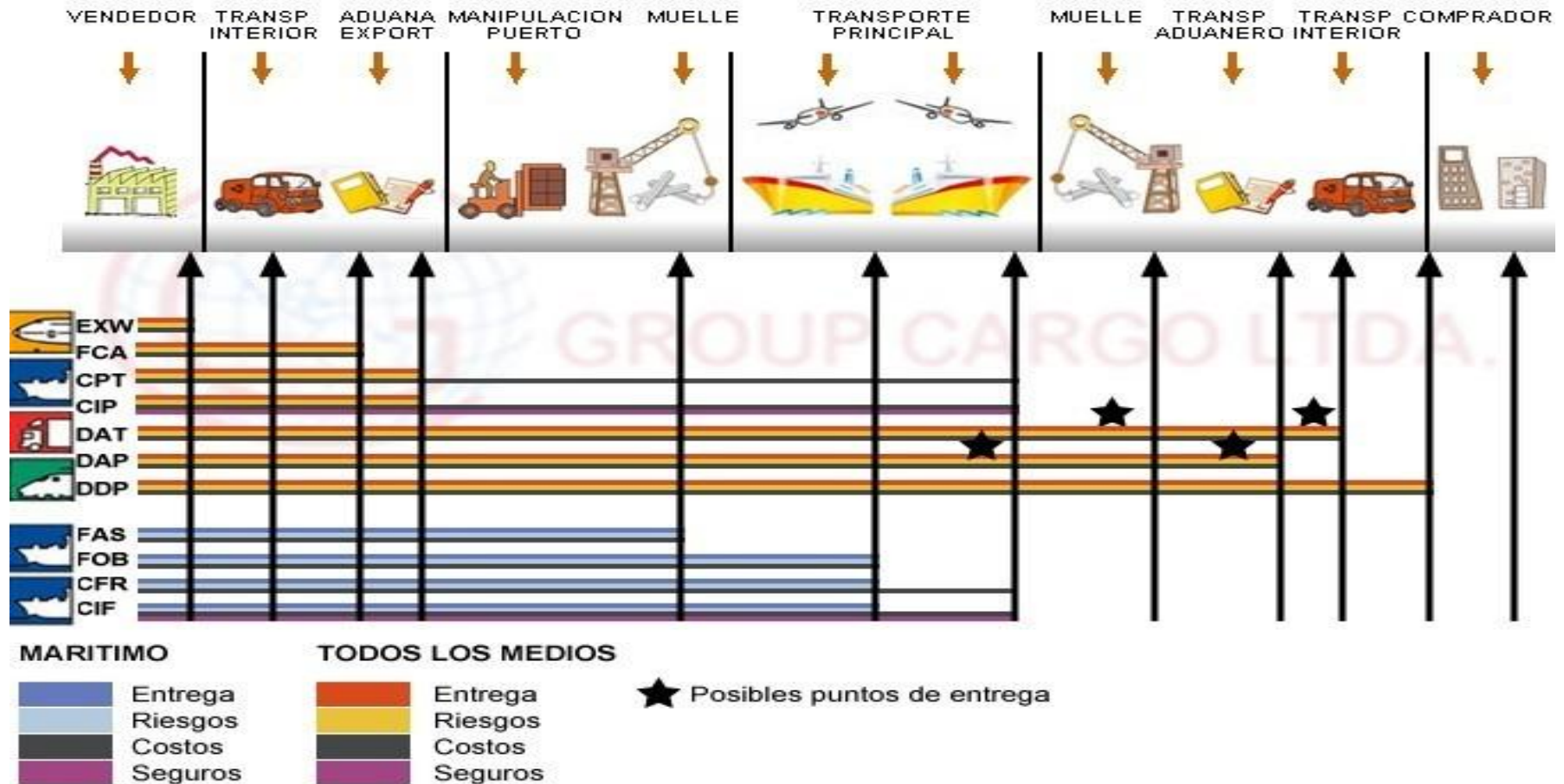
Item	Inglés	Español	Comentarios
43P	Partial shipment	Embarques parciales	Autoriza (allowed) o no (not allowed) a entregar parcialmente la carga
43T	Transhipment	Transbordos	Idem anterior (allowed or not allowed)
44A	Loading - dispatch at/from	Cargar o entregar	Lugar o puerto o país de carga
44B	For transportation to	Para transportar a	Lugar o puerto o país de entrega
44C	Latest date of shipment	Última fecha de carga	Fecha máxima que debe aparecer en el conocimiento de embarque B/L
45^a	Goods or Descriptions of goods	Descripción bienes o servicios	Detalle completo de la mercadería, el cual hay que reproducir LITERALMENTE, y donde a veces aparece el Incoterm de venta (Ej: CFR Port Aqaba- Jordan)

Item	Inglés	Español	Comentarios
46A	Documents required	Documento s requeridos	Detalle de los documentos necesarios y cantidad de ellos para cobrar el crédito.
47A	Additional conditions	Condiciones adicionales u otras condiciones	Son muy importantes, pues habitualmente definen si se puede negociar con copias, si aceptan enmiendas, si está dentro de las condiciones de la ICC, seguros, envío de documentos, máximos valores de fletes, declaraciones, datos a agregar en los documentos, etc.
71B	Details of charges	Gastos o detalle de gastos	Define que gastos paga cada parte. Lo común es: all banking charges outside Argentina are for applicant account, pero mejor es: all banking charges are for applicant account. Este item puede ser de mucha importancia si interviene un tercer banco.
48	Period for presentation	Período de presentación	Define el tiempo que dispone el beneficiario para presentar docs luego del embarque. Habitualmente el plazo es de 9 a 21 días. Luego se consideran documentos "demorados".

Item	Inglés	Español	Comentarios
49	Confirmation instructions	Instrucciones de confirmación	Es confirmada o no confirmada. Confirmada= Comisión Bancaria elevada
53A	Reimbursement bank / reimb bk	Banco que reembolsa	Es el banco de donde provienen los fondos.
78	Info to presenting bank	Instrucciones del banco que paga/reembolsa	Son instrucciones del banco emisor al receptor, dando detalles de envíos de datos., información al respecto, etc.
72	Bank to bank info	Info de banco a banco	Se refiere a como cobrar sus comisiones, dar aviso al exportador de la llegada del crédito, etc.

La logística

Es el proceso de planificación, implementación y control del flujo eficaz y eficiente de bienes, servicios e información para satisfacer los requerimientos de los clientes.



Traficación del transporte marítimo

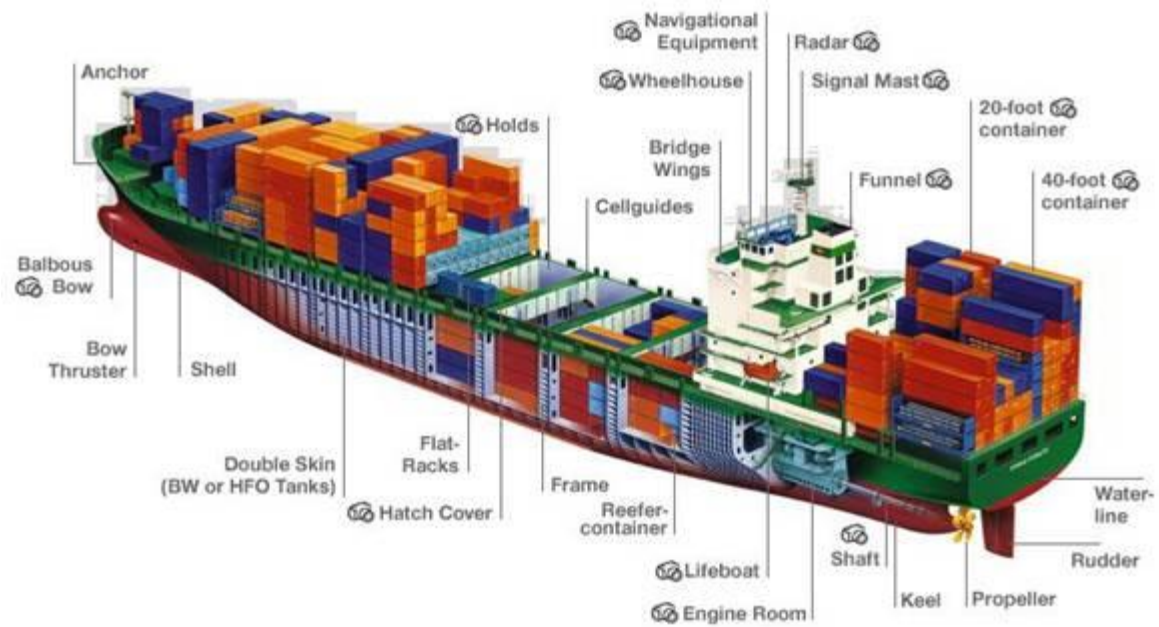
- Recargo por precio combustible
- Recargo portuario
- Recargo por manejo de carga en puerto destino
- Elaboración del manifiesto de carga
- Otro recargos por mercaderías especiales

Para el cálculo de coste aplican regla volumen o peso

Factor **E**stiba = **V**olumen/**P**eso : m³/tm aplicando el factor mayor, ejemplo mercancía 30 m³ y peso 15 tm : 30v/15 tm=2 al ser **FE > 1**, por tanto aplica el precio por volumen.

Transporte aéreo

Aplican la tarifa al número mayor resultante al comparar
Peso Bruto vs Peso Volumétrico de la caja



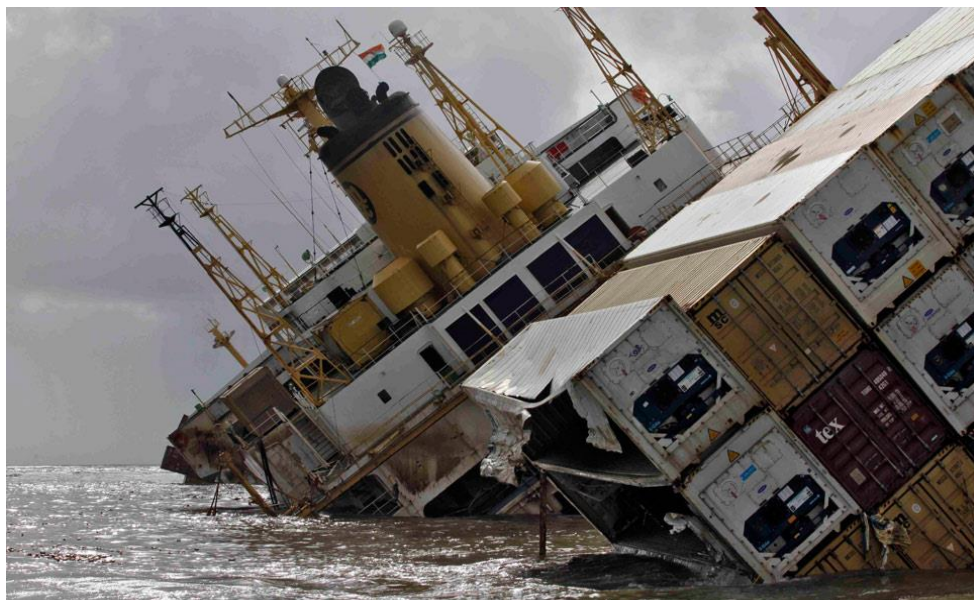
La prima de la póliza del transporte marítimo, suele hacerse sobre un porcentaje del 110% del valor CIF de la mercancía.

El coste de la prima del seguro suele rondar sobre 0,46% del 110% del valor CIF (valor de mercancía + flete)

Ejemplo: valor mercancía 50.000€

$50.000 \times 110\% = 55000$

$55.000 \times 0,0046 = 253€$ la prima del seguro



Seguro FPA (Franco de Avería Particular) del 110% del valor



A veces, el traslado de la mercancía causa daños a la mercancía

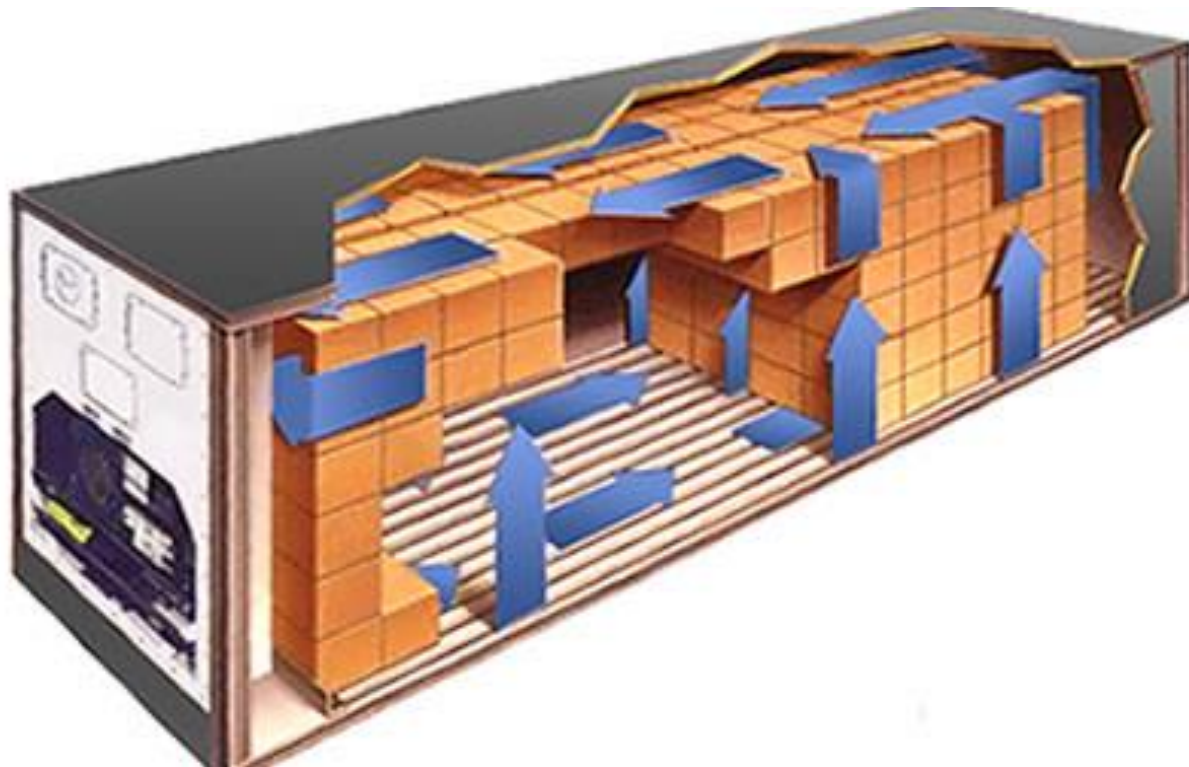


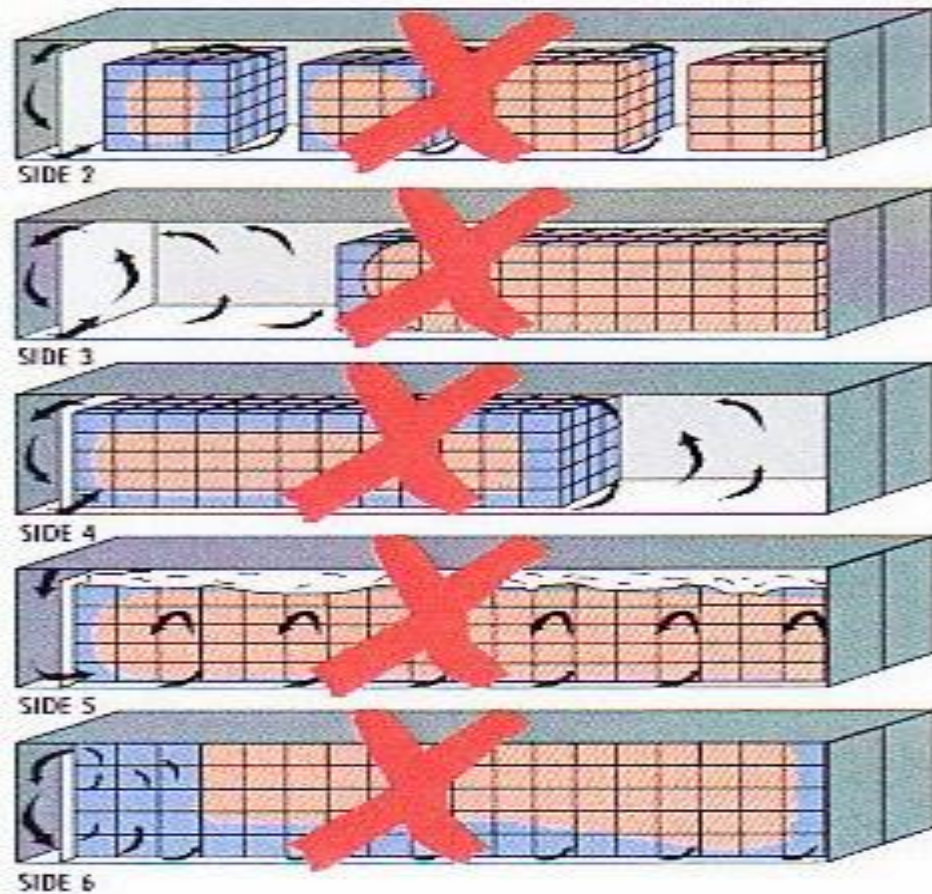
REEFER CONTAINERS:

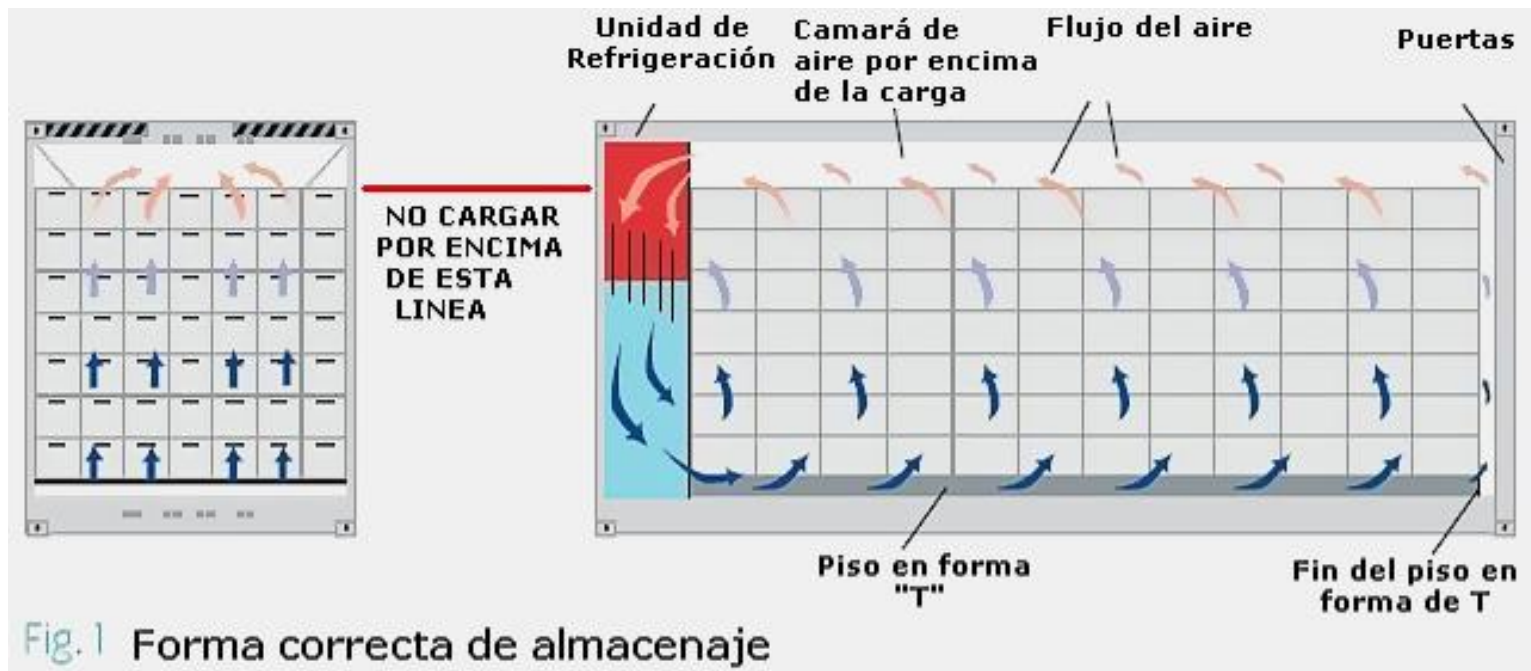
Reefer 20'							
inside length	inside width	inside height	door width	door height	capacity	tare weight	maxi cargo
17'8"	7'5"	7'5"	7'5"	7'3"	1,000CuFt	7,040lbs	45,760lbs
5.425m	2.275m	2.260m	2.258m	2.216m	28.3CBM	3,200Kg	20,800Kg
Reefer 40'							
inside length	inside width	inside height	door width	door height	capacity	tare weight	maxi cargo
37'8"	7'5"	7'2"	7'5"	7'0"	2,040CuFt	10,780lbs	56,276lbs
11.493m	2.270m	2.197m	2.282m	2.155m	57.8CBM	4,900Kg	25,580Kg
Reefer High Cube 40'							
inside length	inside width	inside height	door width	door height	capacity	tare weight	maxi cargo
37'11"	7'6"	8'2"	7'6"	8'0"	2,344CuFt	9,900lbs	57,761lbs
11.557m	2.294m	2.500m	2.294m	2.440m	66.6CBM	4,500Kg	25,980Kg

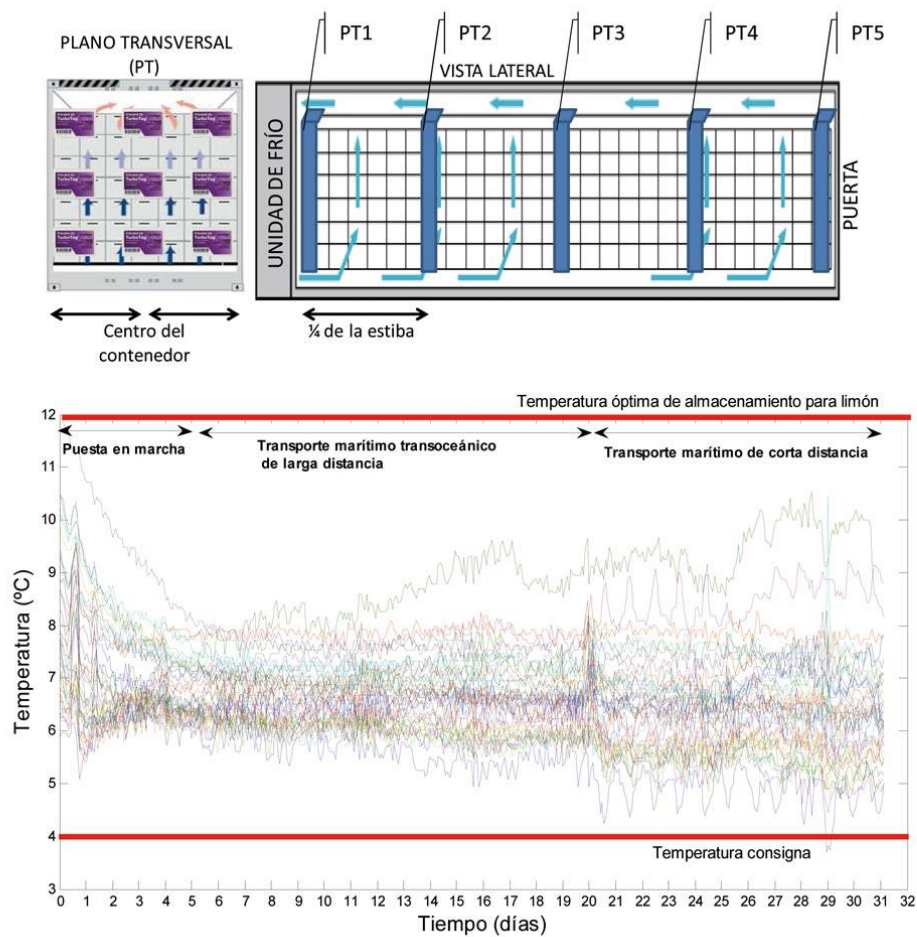


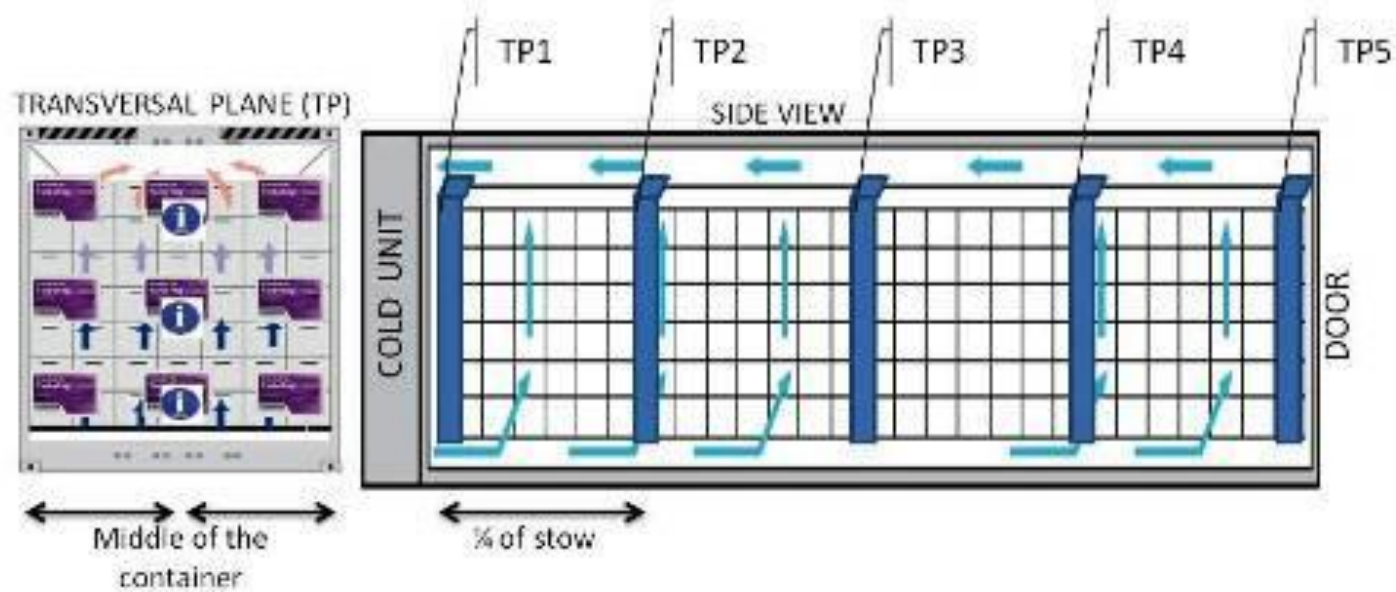
Contenedor 40' HC Reefer



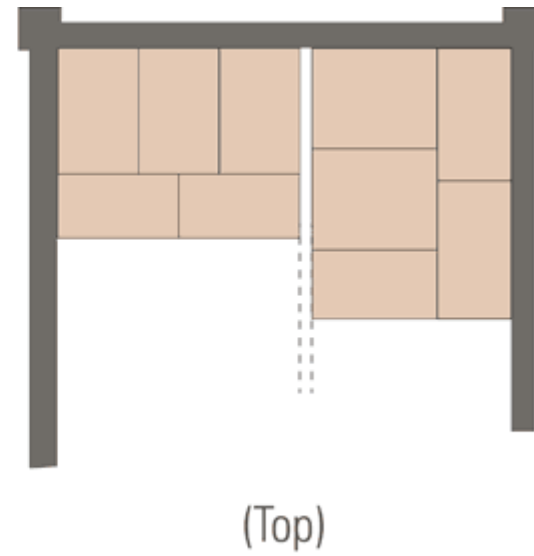
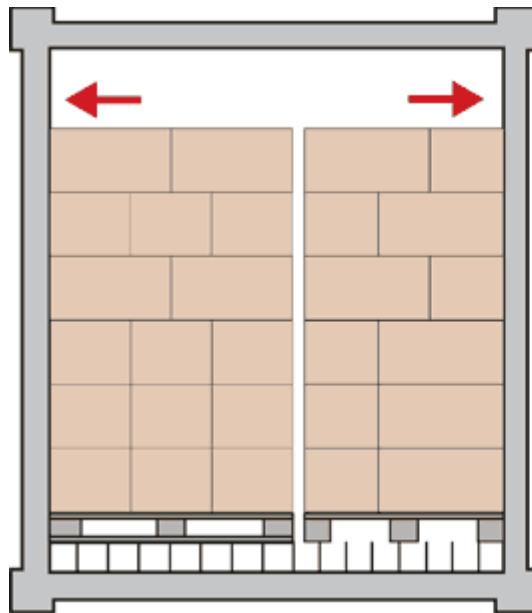








Esquema de la colocación de los sensores en el contenedor.



Errores en el proceso de exportación

- Personal sin formación sobre el procedimiento de revisión de los documentos
Pues, puede que cometen errores que causen retraso .
- Si, contrata a un transitorio negligente y no hace el seguro, puede causar la devolución de la mercancía.
- Si, se equivoca en la redacción de l B/L, puede que mande la mercancía a otro puerto.
- Si no coloca bien la mercancía, puede que llegue en mal estado, y se rechaza en puerto
- Si, las cajas se mueven en el contenedor FCL y no están bien sujetos, causa rotura en algunos que son motivo de rechazo en aduanas destino y la quema de la mercancía si es producto ultra congelado.
- Si, no entrega el certificado euro 1 para países con trato preferente de la CEE, aunque no lo pidan, causa retraso en la entrega de la mercancía y penalizaciones en el puerto hasta su entrega.(avisar al importador si no lo pide antes de abrir la L/C.
- Reexportar mercancía de varios orígenes sin disponer de certificados origen todos los productos exportados y reexportar. Ejemplo: quesos de varios orígenes.

Errores en el proceso de exportación

- Retraso en la entrega de documentos al expirarse el tiempo marcado según la L/C. pone en peligro toda la operación
- Si llega la mercancía y los documentos no se han entregado, causa un retraso en los almacenes del puerto destino y penalización diaria que llega a 270 €/día a partir del 6º día en el puerto.
- Si, hay notificación de discrepancias en las cláusulas de la L/C, causa retraso en la entrega de documentos, por tanto, penalización en corregir la discrepancia+ días de retraso en la entrega de documentación
- Si, la inspección de las autoridades sanitarias en puerto destino, detectan errores en etiquetaje, retienen la mercancía en el puerto, causan penalizaciones de 270 €/día + re etiquetar mercancía, previo documentos certificado de al empresa fabricante reconociendo el error y su corrección
Proceso que retrasa la retirada de la mercancía más de 12 días adicionales.
- Si, se cancela la carta de crédito al expirarse los tiempos de entrega de documentación o la mercancía. Se anula La L/C, y por tanto, peligra la entrega de mercancía.
- Si, envía la documentación anulando la LC, corres el riesgo de no cobrar y por tanto mayores problemas devolución de la mercancía.

Errores en el proceso de exportación

- Una traducción errónea en la etiqueta, o que falte algún dato obligatorio como fechas de producción y caducidad y país origen y listado de correcto de composición, si contiene o no Gluten, o no especificar el margen de grasa si es producto cárnico, causa devolución de la mercancía, Marruecos, grasa entre 17 y 21% arancel 20%, si es superior o inferior el arancel es del 100%.
- Si, no revisa las condiciones de las cláusulas de crédito entregadas por el banco notificador y las da por buenas si reparase de algún error por omisión por parte del banco notificador importador .
- La comisión del banco confirmador suele rondar los 1800 \$, las paga el exportador si pide del importador L/C con pago confirmado.
- Cada discrepancia en L/C tiene comisión bancaria da al menos 60€ + 5 días para habilitarla por parte del banco emisor.

Errores en el proceso de exportación

- ✓ Desconocimiento de la cultura real de negocio en el mercado destino
- ✓ Falta de rigor en la preparación de documentos
- ✓ Dimensionar de forma incorrecta la capacidad de producción
- ✓ Retraso en preparar la documentación hasta que expire el tiempo que figura en la L/C
- ✓ Desconocimiento de las cláusulas de las L/C que conllevan a discrepancias que provocan costes económico adicionales.
- ✓ Confiar 100% en el conocimiento del importador de la legislación de su país
- ✓ No desarrollar plan marketing conjunto con el importador
- ✓ Proceso de fabricación rígido frente a cambio de envase y formato o receta.
- ✓ Desafiar al cliente en vez de cooperar con él
- ✓ Personal no instruido en los procedimientos para resolver conflictos o incidencias con el cliente
- ✓ No preparar correctamente la asistencia a las ferias

Errores en el proceso de exportación

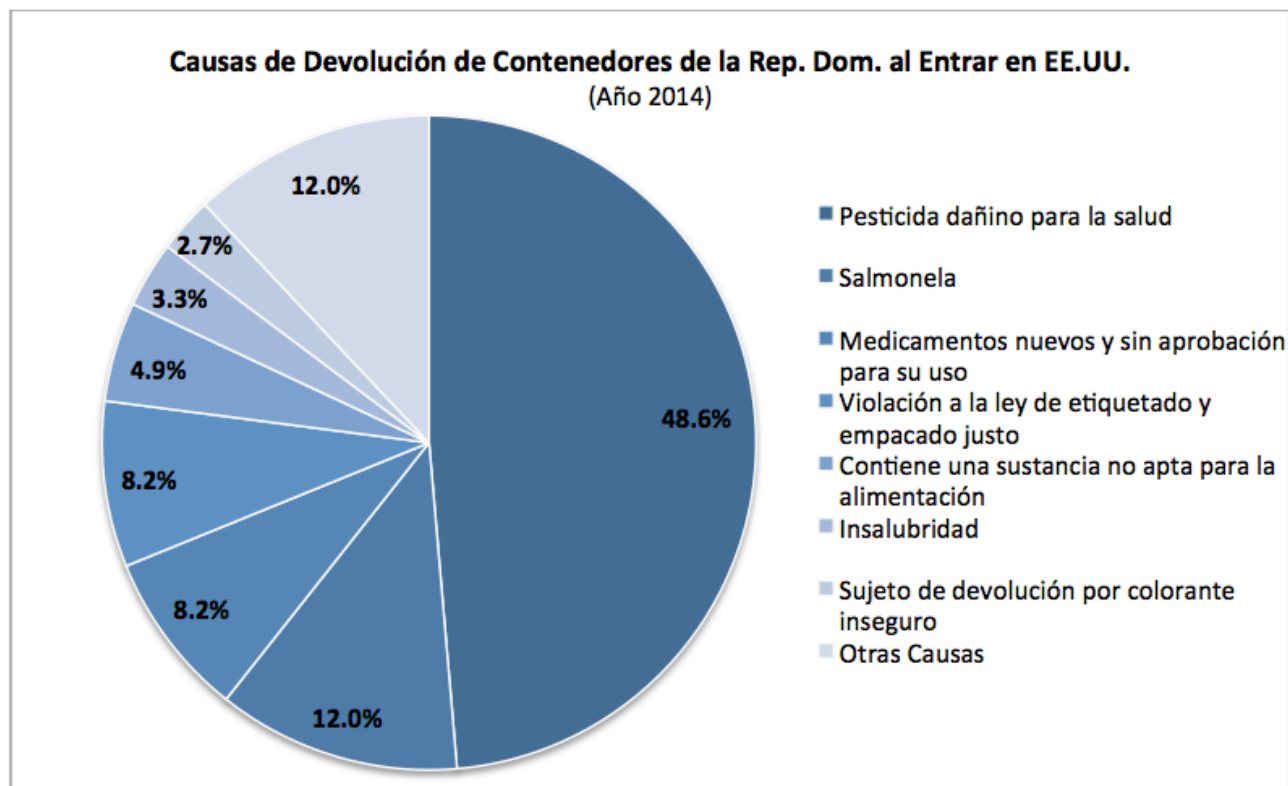
- Tener en cuenta los días festivos de los bancos y la administración del país destino. Ejemplo: el fin de semana en Oriente Medio & Norte de África, excepto Marruecos son: viernes y sábado y Europa, sábado y domingo

Días reales de trabajo serán,

Lunes, martes, miércoles , y ½ día del jueves.

Devoluciones en puerto destino, motivos fitosanitarios.

Casos: Autoridades portuarias de USA Spain. 2009-2015



Fuente: *Imports Refusal Report* de la Food and Drugs Administration (FDA) de Estados Unidos (Administración de Medicamentos y Alimentos).

http://www.accessdata.fda.gov/cms_ia/importalert_23.html

(Note: This import alert represents the Agency's current guidance to FDA field personnel regarding the manufacturer(s) and/or products(s) at issue. It does not create or confer any rights for or on any person, and does not operate to bind FDA or the public).

Import Alert # 16-119

Published Date: 07/21/2015

Type: DWPE

Import Alert Name:

"Detention Without Physical Examination Of Fish And Fishery Products For Importer And Foreign Processor (Manuf) Combinations

Aexxxx, HeXXX

Date Published : 09/10/2009

XXXXXXXXXXXX29 , Vigo, SPAIN

16 A V - 42 Swordfish

Date Published: 11/03/2009

Desc: Fresh vacuum packed swordfish

Notes: 5/4/2006 Importer; Arrowac Fisheries Inc. Seattle; WAFEI 1000152792 Arrowac Fisheries Inc. Bellingham; WAFEI 3019635

16 A - - 04 Bass, Salt or Brackish Water (Stripe Bass, white Perch, Black Bass, Etc.)

Date Published: 11/03/2009

Desc: Frozen sea bass or Patagonian toothfish

Notes: 5/4/2006 Importer; Arrowac Fisheries Inc. Seattle; WAFEI# 1000152792 Arrowac Fisheries Inc. Bellingham; WAFEI 3019635

16 A - - 36 Smelt

Date Published: 11/03/2009

Desc: Fresh smelt

Notes: 5/4/2006 Importer; Arrowac Fisheries Inc. Seattle; WA FEI# 1000152792 Arrowac Fisheries Inc. Bellingham; WA FEI# 3019635

Note: This import alert represents the Agency's current guidance to FDA field personnel regarding the manufacturer(s) and/or products(s) at issue. It does not create or confer any rights for or on any person, and does not operate to bind FDA or the public).

Import Alert # 16-119

Published Date: 07/21/2015

Type: DWPE

Import Alert Name:

"Detention Without Physical Examination Of Fish And Fishery Products For Importer And Foreign Processor (Manuf) Combinations

Conservas XXXX S.A.

Date Published : 12/02/2012

XXXXXXXX, 15 , Ondarroa, SPAIN

16 A - - 01 Anchovy

Date Published: 12/02/2012

Desc:Anchovy in Oil

Notes:Importer; Delicias de Espana FEI #3004348983

Corpa Productos Del Mar

Date Published : 09/10/2009

XXXXXX, 2 No. 8 , Lasarte-Oria, SPAIN

16 A - V 32 Salmon (Humpback, Silver, King, Sockeye, Etc.)

Date Published: 09/10/2009

Notes:Vacuum packed salmon 11/5/2003 Importer: Domestic Cheese Co., Inc. San Francisco, CA FEI# 2910638

16 A - - 01 Anchovy

Date Published: 09/10/2009

Notes:11/5/2003 Importer: Domestic Cheese Co., Inc. San Francisco, CA FEI# 2910638

XXXXXXXXXXS. L.

Date Published : 06/27/2013

Calle XXXXXX39 , Apartado 1XXX , Vigo, Pontevedra SPAIN

16 A - - 33 Sardines (Brisling, Sprats, Pilchards, Etc.)

Date Published: 06/27/2013

Desc:Canned baby sardines in oils

Notes:U.S. Importer -- Delicias de Espana; FEI #3004348983

http://www.accessdata.fda.gov/cms_ia/importalert_23.html

Recomendaciones para evitar errores en el proceso de exportación

- ✓ Iniciar la exportación sin un plan B de retorno de la mercancía y sus consecuencias.
- ✓ No enfocarse importador y exportador en el cliente final
- ✓ No revisar si el producto contiene estabilizantes o colorantes prohibidos en el país destino
- ✓ Falta de preparación previa cuando se asistencia a las ferias
- ✓ Enfoque de venta cortoplacista, y querer ganar dinero en el primer envío de mercancía.
- ✓ Caso Hochland, no permite mandar el certificado de origen por tanto bloquea la exportación, o sea se necesita siempre el certificado de origen.
- ✓ Errores en las fases del seguimiento de la adecuación del envase y los documentos.
- ✓ Errores en la paridad €vs \$

Errores logísticos

- No informar a tiempo al operador logístico que el despacho de la mercancía llegó al puerto por desorganización de los operarios encargados, por lo cual se debe contratar al personal capaz de atender este proceso.
- No realizar la revisión previa a los documentos de rigor como los requeridos por las sociedades de intermediación aduanera.
- Enviar las mercancías a otros destinos, problema que suele ocurrir cuando se hace un mal procesamiento de la guía o BL (documento por el cual son transportadas las mercancías).

Errores logísticos

- Incumplimiento de los transportadores en la hora de entrega o recibo de la mercancía, error que suele ocurrir por una mala elección de la empresa que se encarga del transporte.
- No contar con un sistema de seguridad externa e interna que atienda las necesidades del negocio para evitar el robo de mercancías en las bodegas de almacenamiento.
- Contar con información inexacta de los inventarios de la mercancía almacenada y tener una inconsistencia entre el sistema y la mercancía física.

Protocolo de actuación en el proceso de comunicación con el importador antes de formalizar L/C.

- Añadir costes adicionales de la adaptación del producto tanto en diseño como envase
- Verificar formato de unidad producto/peso estándar en el mercado destino
- Consultar la paridad € vs \$ USA
- Preparar el coste CIF, CRf, FOB,...
- Acordar precio y términos y forma de pago, envase final (habiendo calculado el coste real), etiqueta, traducción, calidad del producto, aditivos, su porcentaje grasa, material de envase.
- Informar sobre la institución existente de certificación Halal para alimentos
- Asegurarse que el cliente tenga la licencia de importador
- Pedirle que mande el listado de la documentación necesaria y su formato y formas exigibles, y si debe ser sellado por la embajada ...
- Pedir borrador de las cláusulas que el importador desea incorporar en la carta de crédito (acordar todos los puntos referidos a comisiones, el tipo o años exigibles que tenga el barco y condiciones de transbordo si/no, todo con respuesta firmada y sellada por el responsable asignado por el importador)

Cuando formalice L/C

Elaborar etiqueta enviarla y esperar su aprobación firmada y sellada por parte del importador.

Solicitar que abran la carta de crédito con los términos acordados anteriormente.
Recordar limitar mediante el contrato que todo gasto o comisión bancaria quién la paga, tiempos de entrega de los documentos y la fecha de carga

Confirmar aceptación y/o proceder a la corrección. Y envío de formato final y recibir confirmación de validez.

Esperar recibir notificación de banco receptor

Enviar una proforma o contrato que refleje el acuerdo

Fecha de proforma

Datos de ambas empresas

Descripción del producto: pero total, peso unidad de venta, numero de cajas, y... descripción detallada completa de la mercancía a entregar +/- 10%.

Forma pago, transferencia, cobranza parte por anticipado y resto a la entrega de documentos, CIF, CRF, FOB Exwork...

Datos bancario de la cuenta, IBAN...

Cuando formalice L/C

En general, los documentos necesarios y número de copias y originales de cada
Son caso los mismos en todos los países, a excepción de productos especiales

- ✓ Factura.
- ✓ Certificado de origen.
- ✓ proforma B/L.
- ✓ Packing List.
- ✓ Certificado sanitario.
- ✓ Otros certificados exigible como radiación.
- ✓ Certificado Euro 1 si procede.

Trabajo interno

Contratar transitorio, Elaborar la documentación, cámara de comercio para certificado de origen, la institución local para certificación Halal de alimentos...

Revisar la etiqueta que figure en cada envase y caja de forma correcta

Revisar todo y enviar fotos de producto acabado y el embalaje correspondiente.

Proceder al envío y entrega de documentos al banco acorde con los términos y forma procedente del banco notificador.

Coste de producción adicionales para el mercado exterior y costes a tener en cuenta

Al coste de fabricación del producto hay sumar los costes de exportación

- ✓ Nuevo diseño, traducción, e incluso formato si es posible.
- ✓ Nuevo envase individual, diseño, traducción e impresión/bobina.
- ✓ Aranceles si procede e impuestos.
- ✓ Gastos de gestión bancaria y comisiones de I/c. *
- ✓ Gastos derivados de preparar la documentación y certificados necesarios y su legalización para la exportación. cámara de comercio, consulado, inspección de las autoridades sanitarias país origen, certificado halal/lotes.*
- ✓ Aduanas, impuestos, transporte, fob, crf, cif...
- ✓ Puede que la fabricación para el mercado exterior requiera de parada y e inicio de la cadena de producción.
- ✓ Puede que exista cambio de composición del producto para adecuarlo al mercado del país destino.
- ✓ Tener en cuenta la paridad € -usa \$.
- ✓ Algunos de costes no se deben cargar a una única venta al importador.

Registro de Devolución Mensual de IVA

El artículo 116. Uno de la Ley 37/1992 indica lo siguiente:

“Los sujetos pasivos podrán optar por solicitar la devolución del saldo a su favor existente al término de cada período de liquidación conforme a las condiciones, términos, requisitos y procedimiento que se establezcan reglamentariamente.

El período de liquidación de los sujetos pasivos que opten por este procedimiento coincidirá con el mes natural, con independencia de su volumen de operaciones.”

El artículo 30 del Real Decreto 1624/1992 indica que para poder ejercitar el derecho a la devolución, los sujetos pasivos deben estar inscritos en el **“Registro de Devolución Mensual”** gestionado por la por la Agencia Estatal de Administración Tributaria, dado que de otro modo sólo podrán solicitar la devolución del saldo que tengan a su favor al término del último período de liquidación de cada año natural.

Etiquetaje de productos para la exportación

Elementos de la etiqueta

- Marca registrada .
- Nombre y dirección del fabricante .
- Denominación del producto y naturaleza del mismo .
- Contenido neto .
- Número de registro en la secretaría de salud.
- Composición del producto (ingredientes).
- Código de barras.
- Aditivos (calidad y cantidad).
- Fecha de fabricación y caducidad.
- Campaña de conciencia ecológica.



ETIQUETADO, MARCADO Y CODIFICACION

ETIQUETA

La función de la etiqueta va mucho más allá de comunicar la identidad de una marca o información esencial acerca del producto. En las etiquetas puede estar registrado los códigos de lote, fechas de caducidad, códigos de barras, información nutricional, condiciones de uso o manejo, almacenamiento, entre otros. Éstas pueden estar en uno o varios idiomas a la vez.

Nutritional Facts	
Datos De Nutrición	
Serving Size/ tamaño por Ración 8 Oz (236 mL)	
Servings per Container / Raciones por Envase 2	
Amount Per Serving/Cantidad por Ración	
Calories / Calorías 150	
% Daily Value* / % Valor Diario*	
Total Fat / Grasa Total 0g	0%
Sodium / Sodio 0g	0%
Total Carb. / Carb. Total 40g	13%
Dietary Fiber 2g	8%
Sugars/ Azúcares 30g	
Protein/ Proteínas 0g	0%
Potassium/ Potasio	2%
*percent Daily Values are based on a 2,000 calorie diet	
*Los Porcentajes de Valores Diarios están basados en una dieta de 2,000 calorías	
INGREDIENTS: WATER, TAMARIND, SUGAR, XANTHAN GUM / AGUA, TAMARINDO, AZÚCAR, XANTHAN (GOMA NATURAL)	

Funcionalidad:

- ✓ Fomentar las compras (promociones).
- ✓ Ofrece al producto garantía de inviolabilidad.
- ✓ Protegen el producto de la luz.
- ✓ Multifuncionales (cupones, recetas).
- ✓ Imagen de la empresa

TRAZABILIDAD

COMERCIALIZACION Y VENTA

Fuerza ventas debe haber provisto pedidos que soporten flujo de producción. Si el producto es para exportación, deben cumplirse las normas que en materia de calidad, embalaje y transporte, el país de destino exija.

marca

producte

ingredients

BURGUER MEAT VACUNO

envàs

Envasado en atmósfera protectora

BURGER VACUNO 6 UNIDADES. Preparado de carne. Ingredientes: Carne vacuno (78%), agua, proteína soja, sal, almidón de patata fibra vegetal, especias, antioxidantes (E-331, E-301), aroma, conservante: sulfito sódico y colorante E-120



L/ 113024

Fecha caducidad: 07.02.13

Peso Neto 0,480kg

Conservar entre 0 y 4°C

CAPRABO S.A. CIÉNCIES, 135 08008 L'HOSPITALET - BARCELONA

Cocinar completamente antes de su consumo

lot

punt verd

cocció

elaborador

conservació

pes

data caducitat





71102 OVINO MAYOR 6 CORTES

FROZEN OVINE 6 WAY CUT

خروف مجمد 6 قطع

Batch: Production date: 14092 02/04/2014 تاريخ الانتاج

Expiration date: 24/09/2015 تاريخ انتهاء الصلاحية

Net Weight: 20,00 الوزن الصافي

Store at -18 °C تخزين في -18 درجة مئوية

Halal Reg. No.: IH-211/1.2.1/ZA/4

Halal Customer Line: +34957634071

ORIGIN: SPAIN

Animal slaughtered
conforming Islamic Law



0 0 6 8 4 3 7 0 0 8 8 5 8 3 4 2 5 9 2 7

VIANDE D' OVINE DECOUPÉ EN 6

HALAL

خروف مجمد إن 6 قطع

EXPORTATEUR المصدر

IMPORTATEUR المستورد

("COMPANY NAME")

("COMPANY ADDRESS")
ALGERIA

12 inch

IQF GREEN PEAS

البازلاء الخضراء

Manufactured & Exported by:

xxxxxxx

xxxxxxx

Imported by:

المصنعة والمصدرة من قبل:

xxxxxxx

xxxxxxx

مستورد من طرف:

PRODUCT OF INDIA

منتج هندي

Net wt:1 Kg x 10 bags

الوزن الصافي: 1 كيلو جرام 10 كيسًا

Production Date: 15/06/2014

تاريخ الإنتاج: 2014/06/15

Expiry Date: 14/06/2016

تاريخ الإنتهاء: 2016/06/14

Batch no:

رقم البضاعة:

Storage Instructions:

Keep frozen at -18°C/-0.4°F or below.

Do not re-freeze once thawed.

تعليمات التخزين:

يحفظ مجمدًا في درجة حرارة -18°C/درجة مئوية/أو أقل
لا تقم بإعادة تجميده مرة أخرى بمجرد إذابته

Se permite
el material
polietileno
PEBD





Etiqueta fácil de
despegar no se
permite

Pregunta: ¿A qué aspectos de las etiquetas prestas más atención?



Contents: 10 Kg nett

Salted Herring

فسيخ أصلي من المحيط الأطلسي هولندا

الوزن الصافي ١٠ كيلو غرام

تاريخ الإنتاج: ٢٠١١/٠١/١٥

تاريخ الإنتهاء: ١٢ شهر من تاريخ الإنتاج

المحتوى: سمك الهرينك، ملح ١٢٪ أكثر نسبة

المفضل ان يحفظ في مكان بارد

بين ٠ الى ٤ درجة C°

بيطريه NL ٦٠٢٢ EG :Nr

انتاج: هولندا. رقم المادة P ٤٠

امتياز شركة عريبريا الأسبانية. العامودي

& دحدح

Latin name: Clupea Harengus
Caught in the Notheast Atlantic
(FAO 27)

Nett weight: 10 kg

KEEP COOL: +0°/ +4°C

Date of Production: 01/15/2011

Expired data: 12 monthes from
production data

Ingredients: Herring, Salt

Prod. Code: P40

Veterinairy Nr: NL 6022 EG

Product of The Netherlands







خالٍ من الشوك والجلد جاهز للطبخ

Doux et savoureux

لذيذ الطعم

Filets de Panga

شرائح سمك البنغا



Poids net: 800g
الوزن الصافي: ٨٠٠ غرام

Merlu Surgelé

CONSERVATION

TEMPÉRATURE	TEMPÉ	DURÉE
REFRIGÉRATION	4°C	24 heures
CONGÉLATION	-18°C	12 mois
REFRIGÉRATION	4°C	24 heures

Une fois décongelé, le produit doit être consommé en 24 heures. NE PAS RECONGÉLER À NOUVEAU.

PRÉPARATION



Préchauffez votre four à 220°C et enfournez pendant 25 minutes dans un plat avec un peu d'huile.

Suivre les instructions de cuisson indiquées sur l'emballage.

À la poêle : Faire cuire de merlu encore congelé dans de l'eau bouillante légèrement salée pendant 15 minutes.

Par ailleurs, il est possible de cuire le poisson à la vapeur ou au micro-ondes.

Ingédients : Merlu Blanc (Merluccius hubbsi).
Solein Merlu

FRIPUR

Av. Gral Rondeau 2260
Montevideo - Uruguay
Tel : (598) 2924-5821
Fax : (598) 2924-3149
E-mail : informes@fripur.com.uy
Origine : Uruguay
N° Agrément : C-04

Date de Production / Lot:
06 06 2014

06 06 2014

A consommer de préférence avant fin:

18 mois de la date de production

PRÉPARATION



Au four traditionnel : Préchauffez votre four à 220°C et enfournez pendant 25 minutes dans un plat avec un peu d'huile.

Suivre les instructions de cuisson indiquées sur l'emballage.

À la poêle : Faire cuire de merlu encore congelé dans de l'eau bouillante légèrement salée pendant 15 minutes.

Ingédients : Merlu Blanc (Merluccius hubbsi).
Solein Merlu

Exportateur :

FRIPUR

Av. Gral Rondeau 2260
Montevideo - Uruguay
Tel : (598) 2924-5821
Fax : (598) 2924-3149
E-mail : informes@fripur.com.uy
Origine : Uruguay
N° Agrément : C-04

Importé par :

Marijane Holding

Marijane Holding

Le principal fournisseur de produits de la mer en Uruguay.
Le principal fournisseur de produits de la mer en Uruguay.
Le principal fournisseur de produits de la mer en Uruguay.

Date de Production / Lot:
05 09 13

05 09 13

A consommer de préférence avant fin:
03 2015

03 2015





Conocer el importe arancelario de cualquier producto/país

<http://madb.europa.eu>

Web The Market Access Database (MADB) gives information to companies exporting from the EU about import conditions in third country markets

Protocolo de actuación entre exportador-Importador, con instrucciones para realizar, modificar, cambiar y/o sustituir cualquier acción

El importador manda instrucciones ,
requerimiento , a realizar relacionados con
documentos y/o producto acabado



Exportador, recibe instrucciones , 1º verifica su
validez, 2º negocia y procede a implementarlas



Una vez implementada la petición, manda un
email al importador para que valide la acción.



Importador debe esperar recibir una respuesta
por escrito del importador confirmando, si la
acción recibida es aceptada.



Importador confirma por escrito la validez
acción finalizada

Modelo de intercambio de información

Forma eficiente de comunicación escrita en el proceso de Exportación/
Importación

Ejemplo de un email con instrucciones más eficiente.

1. Set the temperature on the label as follows: (-18 ° C)
2. Modify the production date in the following format: MM / DD / YY
3. On the label, to bold expression does not contain gluten.
4. Please send the certificate of origin.
5. Please send us Phytosanitary certificate.

Forma no es recomendado enviar un email así:

Por favor poner la T a -18, cambia la fecha mes día año, poner no contiene gluten y enviar copias del certificado de origen y el fitosanitario.



Gracias