



**CASO MARCOS S.A.**

## INTRODUCCIÓN

El caso MARCOS SA está diseñado para facilitar la comprensión del proceso actual de exportación por vía marítima. Este caso simula un caso real y describe todos los procesos y actores que en él participan.

Además, MARCOS SA presenta a eContainers y describe cómo se realizaría la exportación a través de éste. El caso muestra cómo se ven afectados los distintos procesos y actores y explica los beneficios que eContainers aporta a su usuario.

Finalmente, en los anexos del caso se describen uno a uno y en detalle los distintos actores, conceptos y documentos que se citan a lo largo del caso, así como otros que pueden resultar de utilidad.

## MARCOS SA

MARCOS SA es una empresa familiar dedicada al diseño y la fabricación de marcos para fotografías. La característica principal de éstos es la calidad de las materias utilizadas en su fabricación (madera, metal,...) y sobretodo el original diseño que poseen. La empresa está dirigida por Juan Pérez, y tiene una pequeña oficina en Barcelona donde sus hijos realizan los diseños de los marcos. Además poseen una pequeña fábrica-taller donde se fabrican de modo estandarizado determinados marcos y donde veinte artesanos realizan otro tipo de marcos de la mejor calidad hechos a mano. Adicionalmente, la empresa posee una pequeña tienda en el barrio gótico de Barcelona donde expone y vende sus creaciones al público catalán.

Los productos de MARCOS SA se pueden clasificar en tres tipos: marcos básicos, originales y hechos a mano. Los marcos básicos, así como los originales, son fabricados de modo estandarizado en la fábrica. Los marcos básicos son los típicos marcos sencillos y lisos hechos de madera y/o metal, mientras que los originales presentan diseños curiosos. Los marcos originales están clasificados en varias colecciones, como por ejemplo la colección Gaudí (con diseños inspirados en Gaudí y Barcelona) o la colección Mundo Salvaje (con diseños inspirados en el mundo animal). Finalmente, los marcos hechos a mano son realizados por los artesanos y poseen una gran originalidad y exclusividad, pues cada marco es único en sí mismo.

La empresa MARCOS SA, a parte de vender sus productos a través de su tienda, los distribuye a tiendas de decoración varias en todo el territorio español. Su promoción se realiza a través de su tienda, que posee gran encanto, y de múltiples revistas de decoración.

El Sr. Pérez ha decidido acudir este año a Expohogar, un evento organizado en la Fira de Barcelona a finales de octubre, donde se dan muestra los productos más innovadores y originales, en los campos del diseño y la creatividad vinculados al hogar, objetos de regalo y complementos.

## HI-TECH SA

HI-TECH SA es una empresa tecnológica japonesa establecida en Tokyo. Ésta se dedica a la programación y venta de varios programas informáticos y tiene

seiscientos trabajadores. Su gerente, el señor Chin Pun, es un amante de la decoración, y, ya que debe ir a Barcelona por cuestiones de negocio, aprovechará su visita para asistir a Expohogar e impregnarse de las últimas tendencias en el mundo de la decoración.

### **EN EXPOHOGAR...**

Una vez en el evento, el señor Pun queda maravillado por las creaciones de MARCOS SA, y en particular por una de ellas, los marcos originales inspirados en Gaudí.

Ya que éste año la empresa HI-TECH SA está celebrando sus diez años de existencia, el señor Pun cree que podría ser una muy buena idea regalar a los trabajadores de la empresa un marco de la colección Gaudí, pues, como ya es bien sabido, en Japón se aprecia enormemente a este arquitecto.

Es por ello que decide comprar a MARCOS SA seiscientos marcos de dicha colección. Adicionalmente, decide adquirir un marco de los realizados a mano para regalar a su esposa y cinco marcos de la línea de original para regalar a unos amigos.

Así pues, el señor Pérez toma nota del pedido y le comunica al señor Pun que MARCOS SA se pondrá en contacto con él próximamente para entrar más a fondo en los detalles de la venta.

Hay que considerar que MARCOS SA tiene poca experiencia en cuanto a exportaciones se refiere. Tan sólo había exportado un par de veces con anterioridad marcos básicos a Boston, donde unos amigos habían montado una cadena de tiendas de decoración.

### **INICIO EXPORTACIÓN**

Como podemos ver, se va a iniciar un proceso de exportación en el cual MARCOS SA (el vendedor-exportador) va a vender varios tipos de marco (la mercancía) a un comprador situado en otro país (HI-TECH SA en Japón).

En primer lugar, MARCOS SA deberá redactar una factura comercial a enviar a HI-TECH SA. Dicha factura servirá tanto de contrato de compra-venta como de forma de cobro, y deberá incluir el precio de la mercancía y las condiciones en que se

efectuará la venta (incoterms). Los incoterms son las normas oficiales de la Cámara de Comercio Internacional para las compraventas internacionales y definen las obligaciones del comprador y del vendedor-exportador.

Por tanto, con el objetivo de redactar la factura, MARCOS SA se pone en contacto con HI-TECH SA para pedir los datos de la empresa y la forma de pago, y repasar y confirmar el pedido de los distintos marcos, el precio de éstos y establecer bajo que incoterm se efectuará la venta.

En este caso acuerdan realizarlo bajo condiciones CIF, lo cual implica que MARCOS SA pagará por llevar la mercadería hasta el puerto de destino (Tokyo), pagará el flete (el precio pagado por el transporte internacional de las mercaderías en el buque) y además un seguro que cubre los marcos transportados.

Ahora MARCOS SA posee todos los datos necesarios para redactar la factura excepto el precio del flete y los datos acerca de la fecha de salida del buque y el transit time (cuanto tiempo tarda el buque desde el puerto de origen (Barcelona) al de destino (Tokyo)).

En este instante MARCOS SA llamará a dos o tres transitarios para consultar los precios y las próximas salidas de buques, así como los transit times, y seleccionará el que mejor le convenga (normalmente el más económico). El transitario es aquella empresa que se encargará de coordinar el transporte de las mercancías desde el origen hasta el destino.

Así pues MARCOS SA llama en primer lugar a TU CONTENEDOR SA, el transitario con el que ya había trabajado con anterioridad, y le comenta que está interesado en exportar 5.9m<sup>3</sup> de marcos desde Barcelona a Tokyo.

Normalmente, si el volumen de mercancía exportado es reducido y no supera los 15m<sup>3</sup>, no se envía un contenedor completo sino lo que se conoce como grupaje. En un grupaje, se agrupan mercancías de varios vendedores-exportadores en un mismo contenedor. La empresa encargada de vender m<sup>3</sup> de un contenedor y agrupar en los contenedores todas las mercancías que capta de los distintos vendedores-exportadores es el consolidador. Éste tiene sus propios acuerdos con las navieras (poseedoras de buques) o con los consignatarios (representantes de las navieras en los puertos) y por tanto puede proporcionar información acerca de los precios de los fletes, las próximas salidas de los buques y los transit times.

Por tanto, TU CONTENEDOR SA llama a varios consolidadores (2 o 3) preguntando si tienen disponibles 5.9 m3 en un contenedor para llevar desde Barcelona a Tokyo. Además pregunta por el precio, el transit time y las próximas salidas de los buques. Normalmente el transitario seleccionará el que mejor precio ofrezca. Una vez ya dispone de los datos, TU CONTENEDOR SA hace una oferta a MARCOS SA: le comunica un precio (precio ofrecido por el consolidador + ganancia transitario), transit time y las próximas salidas.

MARCOS SA llamará a otro par de transitarios para conocer sus ofertas. Cómo TU CONTENEDOR SA es el transitario que ofrece el mejor precio y además ya habían trabajado con él en el pasado y no tuvieron ningún problema, MARCOS SA se decide por él.

MARCOS SA le dirá a TU CONTENEDOR SA en qué día de salida estaría interesado y cuando podrían pasar a recoger la mercancía por su almacén. TU CONTENEDOR SA llama de nuevo al consolidador escogido, en este caso, AGRUPA M3 SA, y le reserva el espacio así como le comunica que día se le entregarán las mercancías. AGRUPA M3 le confirmará a TU CONTENEDOR SA los anteriores datos y TU CONTENEDOR SA a su vez confirmará la salida, el día de recogida y la reserva del espacio a MARCOS SA. Además, TU CONTENEDOR SA llamará a una empresa transportista, RECOGIDAS SA, para que pase a recoger la mercancía por el almacén del cliente y se la entregue al consolidador.

En el siguiente esquema se puede visualizar todo el proceso:



Ahora MARCOS SA ya dispone del precio del flete y la fecha de envío y puede enviar a HI-TECH SA la factura comercial con el importe final. Como se puede ver, esto resulta muy ineficiente para las empresas, pues se requiere de mucho tiempo para poder redactar la factura comercial y poderla enviar al comprador.

**Factura:**

**MARCOS S.A.**



MARCOS S.A.  
 C/TALLERS 20, 4º  
 08001 BARCELONA  
 Phone: 93 223 21 23/Fax: 93 456 23 12  
 VAT Reg. Nr. ES 12345678

HI-TECH S.A.  
 2-25 OMORIMINAMI  
 TOKYO  
 ATT. SR. CHIN PUN  
 Phone: 04-5220-5720  
 Fax: 04-5220-4215

FACTURA INVOICE	FECHA FAC. INVOICE DATE
FV 70034	01/02/2007

CONDICIONES DE PAGO  
 PAYMENT CONDITIONS **Bank Transfer at 75 Days, Invoice date**

FECHA DE SALIDA  
 SHIPPING DATE **WEEK 04/2007**

CONDICION DE ENTREGA  
 DELIVERY CONDITION **CIF Tokyo, JAPAN**

Nº ALBARÁN  
 DELIVERY NOTE Nº **270038**

ITEM	CONCEPTO DESCRIPTION	CANTIDAD QUANTITY	MT	PRECIO UNIT. UNIT. PRICE	EUR	IMPORTE TOTAL TOTAL AMOUNT
RI-001 48020	MARCOS DE METAL Y MADERA	5,9	MT	82,5	EUR	50000 €
TRM	Freight CIF TOKYO	1,00	UT	531,42	EUR	531,42 €
Purchase Order Nº OCM07-1486						
Origin of the Goods: SPAIN						

**VALOR TOTAL CIF Tokyo, Japan** EUR **50531,42**

PESO NETO NET WEIGHT	5,9	MT	PESO BRUTO GROSS WEIGHT	7,1	MT	CANTIDAD DE BULTOS BULKS QUANTITY	1	PALLET
-------------------------	-----	----	----------------------------	-----	----	--------------------------------------	---	--------

Además, TU CONTENEDOR SA contratará un seguro ya que el envío se realiza bajo condiciones CIF.

**Certificado de Seguro:**

**FSA ASEGURADORA**

**CERTIFICADO DE SEGUROS** CERTIFICATE OF INSURANCE **N.º: 04151**  
**PÓLIZA N.º** Policy No. **ES17002903** **ORIGINAL**

Con sujeción a las Condiciones de la Póliza arriba indicada, aplicables al presente caso,  
 FSA ASEGURADORA, asegura a In consideration of the conditions of the above-mentioned Floating Policy applicable hereto,  
 FSA ASEGURADORA does hereby insure to: **MARCOS S.A. A12345678**  
 el valor de the value of: **50000 €**

sobre el valor de las mercancías que se detallan a continuación, cargadas o a cargar sobre buque –a indicar– y/o otro medio de transporte, en el viaje on the value of the property described hereinafter, either loaded or to be loaded on vessel –to be indicated– and/or other conveyance, during the travel: **V/ ROME EXPRESS**

Descripción de la mercancía (incluyendo N.º bultos, Marcas o N.º expediente) Description of the cargo (Including No. of packages, Mark or No. of file)	Valor Value
MARCOS 1 PALLET MARCOS DE METAL Y MADERA	50000 €

**CONDICIONES DE SEGURO** INSURANCE CONDITIONS:  
 VIAJE DESDE: BARCELONA  
 HASTA: TOKYO  
 VAPOR ROME EXPRESS

**EN CASO DE AVERÍA DIRIGIRSE A** IN CASE OF DAMAGE REPORT TO:  
**FSA ASEGURADORA**  
**AVENIDA MADRID 75**  
**08028 BARCELONA**  
**TELÉFONO: 93 522 67 37**  
**FAX: 93 522 87 87**

Toda indemnización por daño o pérdida se liquidará de acuerdo con las condiciones de la póliza al poseedor del Original del Certificado de Seguro y de los documentos justificativos del siniestro.	All indemnity for loss or damage will be paid in accordance with the conditions of the general policy to the holder of the original insurance certificate and the substantiating claim document.
Antes de hacerse cargo de una mercancía que presente señales evidentes de estar averiada, deberá solicitar de la empresa porteadora el reconocimiento oficial de la avería, de la cual levantará la correspondiente acta, junto con el Comisario de Averías, y/o el Agente de la Compañía, indicado en esta aplicación, ya que sin este requisito no será atendida ninguna reclamación.	Before accepting any shipment on which there are evident traces of damage, the insured must apply from the carrier an official acknowledgment of the damage of which the carrier will draw up and execute an affidavit in the presence of the Surveyor and/or Agent of the Company named in this certificate. Without this requirement no claim will be heard.

Y para que conste donde convenga, se extiende el presente certificado And for the record, this certificate is issued at Insured's request,  
 en Barcelona el día 9 de Febrero de 2007

EL ASEGURADO  
 MARCOS S.A.

POR LA COMPAÑÍA (FOR THE COMPANY):  
 FSA ASEGURADORA

Finalmente, TU CONTENEDOR SA se pondrá en contacto con un agente de aduanas, que es persona facultada para realizar ante la Aduana los trámites del despacho aduanero de la mercancía: presentar documentos, solicitar inspecciones, abonar aranceles e impuestos. En este caso contactan con un agente de aduanas perteneciente a la empresa SOYAGENTE SA. TU CONTENEDOR SA recogerá mediante servicio de mensajería la factura comercial, el packing list (documento que realiza el vendedor-exportador indicando la descripción de todas las mercancías a exportar, y las dimensiones y peso de los bultos) y la autorización de despacho firmada por MARCOS SA (ésta autoriza al agente de aduanas a realizar el despacho de aduanas, que justifica que la mercancía se ha vendido fuera de España). Entonces TUCONTEDEDOR SA enviará dichos documentos al agente de aduanas y le facilitará toda la información necesaria para hacer el DUA (el documento oficial para regularizar la salida legal de las mercancías al exterior y necesario para realizar el despacho aduanero).

A continuación se muestran el DUA, Packing List y la autorización de despacho.



**Packing List:**

**MARCOS S.A.**



MARCOS S.A.  
 C/TALLERS 20, 4º  
 08001 BARCELONA  
 Phone: 93 223 21 23/Fax: 93 456 23 12

HI-TECH S.A.  
 2-25 OMORIMINAMI  
 TOKYO  
 ATT. SR. CHIN PUN  
 Phone: 04-5220-5720  
 Fax: 04-5220-4215

LISTA DE EMPAQUE PACKING LIST	FECHA DATE
FV 70034	01/02/2007

Nº PEDIDO COMPRA  
 P.ORDER No. **OCM07-1486**

Nº ALBARÁN  
 DELIVERY NOTE NUMBER **270038**

CONCEPTO DESCRIPTION	PALET PALLET	PESO NETO NET WEIGHT	KGS	PESO BRUTO GROSS WEIGHT	KGS
MARCOS DE METAL Y MADERA	1	2000	KGS	2030	KGS
Origin of the Goods: SPAIN					

PESO NETO NET WEIGHT	2000	KGS
-------------------------	------	-----

PESO BRUTO GROSS WEIGHT	2030	KGS
----------------------------	------	-----

CANTIDAD DE BULTOS BULKS QUANTITY	1	PALLET
--------------------------------------	---	--------

MARCOS S.A.

**Autorización de despacho:**

**AUTORIZACIÓN DE DESPACHO Y REPRESENTACION POR OPERACIÓN**

ADUANA:  
Nº REGISTRO:

EMPRESA: MARCOS S.A.  
NIF/CIF: A12345678  
DOMICILIO FISCAL: TALLERS 20 BARCELONA, BARCELONA

El que suscribe D/Dña. JUAN PEREZ GONZALEZ con DNI 29384652S en condición de DIRECTOR GENERAL de la empresa citada, ante esa Administración de Aduanas comparece y

**MANIFIESTA:**

Que de acuerdo con lo establecido en el Art. 5 del Código Aduanero (Reglamento CEE 2913/92) Art. 46 de la Ley General Tributaria (Ley 58/2003) Arts. 8 y 16 de la O.M. 11838 de 9 de junio de 2000 (BOE 24) y el Art. 45 de las Ordenanzas de Aduanas, por el presente documento otorga poder de representación tan amplio como en derecho sea necesario para que SOYAGENTE S.A.

le represente ostentando la modalidad de representación directa e indirecta (según proceda) para la presentación y tramitación de toda clase de documentos, actos y formalidades en los que intervenga por cuenta nuestra y la realización de todas nuestras operaciones aduaneras que hayan de efectuarse ante esa administración, incluida la representación, a todos los efectos, en los expedientes sancionadores que pudieren incoarse, cualquiera que sea el régimen comercial y aduanero que en cada caso resulte procedente, hasta la total finalización de los correspondientes expedientes administrativos, incluso iniciando o continuando las posibles reclamaciones por disconformidad en la clasificación arancelaria, liquidación de derechos o impuestos, nuevas liquidaciones, o cobros de las cantidades ingresadas indebidamente por cualquier concepto.

De conformidad con lo establecido en el Art. 199 del Reglamento de la CEE 2454/93, nos subrogamos en los compromisos que de dicha representación se deriven respecto de la exactitud de las indicaciones, la autenticidad y la veracidad de los documentos e informaciones suministradas al agente y el cumplimiento de las obligaciones que de ello pudieren derivarse.

Asimismo, a los efectos de lo previsto en el R.D. 296/1998 de 27 de febrero, y de la Ley 9/1998 de 21 de abril, declaramos formalmente que esta empresa, en su condición de sujeto pasivo, tiene derecho a la deducción total del Impuesto de Valor Añadido, que grava la importación.

La presente autorización se establece con carácter general y surtirá efecto en tanto en cuanto no sea revocada.

En BARCELONA a 7 de Febrero de 2007

Nota: Esta autorización se suscribe a efectos exclusivos del despacho de 1 bultos de Marcos de metal y madera.

Una vez realizado el despacho, el agente de aduanas entregará una copia del DUA al consolidador (y éste lo hará llegar a la naviera para que se le autorice la salida del contenedor). Además, entregará a TU CONTENEDOR SA otra copia del DUA, que éste reenviará a MARCOS SA. El otro documento que TU CONTENEDOR SA devolverá al cliente es el Bill of Lading (B/L), que le habrá sido enviado por el consolidador (aunque si no se trabaja con un consolidador, los encargados de realizarlo son la naviera o el consignatario). El Bill of Lading (B/L) o documento de transporte cumple tres funciones. En primer lugar, constituye el recibo de las mercancías por parte de la naviera confirmando que las mercancías se han cargado en buen estado en el barco. Además es el contrato de transporte en el que se especifican las obligaciones de las partes. Finalmente constituye el título de propiedad de la mercancía, título transmisible que permite a su tenedor exigir la entrega de la misma.

A continuación podemos visualizar dicho documento.

**Bill of Lading (B/L):**

**AGRUPA M3 S.A.**

SHIPPER/EXPORTER (2) (COMPLETE NAME AND ADDRESS) MARCOS S.A. C/TALLERS 20, 4º 08001 BARCELONA Phone: 93 223 21 23/Fax: 93 456 23 12		DOCUMENT NO.(5) R7101191V	Page 1 of 1
CONSIGNEE (3) (COMPLETE NAME AND ADDRESS) NOT NEGOTIABLE UNLESS CONSIGNED TO ORDER HI-TECH S.A. 2-25 OMORIMINAMI TOKYO ATT. SR. CHIN PUN		EXPORT REFERENCE (6)	
NOTIFY PARTY (4) (COMPLETE NAME AND ADDRESS) HI-TECH S.A. 2-25 OMORIMINAMI TOKYO ATT. SR. CHIN PUN		FORWARDING AGENT REFERENCES(7)	
PLACE OF RECEIPT(12) BARCELONA		POINT AND COUNTRY OF ORIGIN (8) BARCELONA	
VESSEL (13)FLAG ROME EXPRESS/51	PORT OF LOADING (14) BARCELONA	DOCUMENT PRESENTATION(9)	
PORT OF DISCHARGE (15) TOKYO	PLACE OF DELIVERY (16) TOKYO	INTERNAL REFERENCE (10) File Ref: 20170210	

PARTICULARS FURNISHED BY SHIPPER				
MARKS AND NUMBERS	NO. OF PKGS	DESCRIPTION OF PACKAGES AND GOODS	GROSS WEIGHT	MEASUREMENT
MARCOS	1 PALLET	MARCOS DE METAL Y MADERA	2000 KG	5,9 CBM

Container No/Seal No  
INKU2528766 / 350759

CFS/CFS  
Shipped on Board: 11/02/2007  
**ORIGINAL**  
Freight Prepaid

FOR EXCESS AD VALOREM VALUE SEE CLAUSE 19 ON REVERSE SIDE CHARGES, INCL. FREIGHT	RECEIVED the goods or the containers, vans, trailers, pallets units or other packages said to contain goods herein mentioned, in apparent good order and condition, except as otherwise indicated, to be transported, delivered or transhipped as provided herein. All of the provisions written, printed or stamped on either side hereof are part of this bill of lading contract. IN WITNESS WHEREOF, the Master or agent of said vessel has signed
	THREE (3) ORIGINAL bills of lading, all of the same tenor and date, one of which being accomplished, the others to stand void.  BY <u>p.p Conterm Consolidation Services</u>  Dated <u>BARCELONA 11/02/2007</u> B/L NO <u>R7101191V</u>

## PROCESO DE EXPORTACIÓN CON eContainers

Recientemente se ha puesto en funcionamiento eContainers, el primer sitio web que permite realizar una exportación de modo rápido, sencillo y económico a través de Internet.

A continuación vamos a ver cómo hubiera sido el proceso de exportación de MARCOS SA si lo hubiera realizado a través de eContainers.

MARCOS SA se dirigiría a la página web [www.econtainers.es](http://www.econtainers.es) y en primer lugar introduciría el puerto de origen (Barcelona) y el puerto de destino (Tokyo), así como indicaría si se trata del envío de un contenedor completo (si supera los 15m3) o de un grupaje (el caso de MARCOS SA).

The screenshot shows the eContainers website interface. The top navigation bar includes links for "Quiénes somos", "Servicios", "Contacto", "Partners", and "FAQ". The main content area features a search form titled "Buscador de Rutas" with dropdown menus for "Barcelona", "Japón", and "Tokyo". Below these are radio buttons for "Contenedor completo" and "Grupaje" (selected), and a "Buscar" button. A red circle highlights the search form. To the right, there is a "Usuarios Registrados" section with fields for "email" and "clave", and buttons for "Entrar", "Registro", "Nuevo Usuario", and "Recuperar Clave". The central banner reads "Envíos de Contenedores y Grupaje a cualquier puerto". At the bottom, there is a copyright notice: "© 2006 eContainers ExportContainer S.L. | Política de Uso".

A continuación MARCOS SA visualizará varias opciones (unas tres o cuatro) en las que se muestran las próximas salidas de buques con destino a Tokyo, el transit time, y el precio de un m3 o tonelada (1 m3 equivale a una tonelada). Además, se mostrará si el trayecto es directo o no. Así pues, MARCOS SA escogerá la opción que más le convenga.

Barcelona - Tokyo (Grupaje)

Salida	Tránsito	Tn / m³	Comentarios
<input checked="" type="radio"/> 18/02/2007	30 días	13,46 €	directo
<input type="radio"/> 25/02/2007	30 días	13,46 €	directo
<input type="radio"/> 19/02/2007	32 días	25,25 €	directo
<input type="radio"/> 26/02/2007	32 días	25,25 €	directo

Continuar

Si no encuentra el servicio que desea puede ponerse en contacto con nosotros y obtener más información a través de nuestro [Formulario de Atención al Cliente](#)

El precio, las salidas y el transit time son las variables más valoradas por el cliente a la hora de escoger un servicio de transporte marítimo. Datos como por ejemplo a qué consolidador se contrata el servicio o qué naviera se encargará de realizar el transporte son menos relevantes, pues se presupone que todos ofrecen una calidad de servicio similar.

A continuación, MARCOS SA deberá describir la mercancía que va a exportar, en este caso, marcos de metal y madera. Deberá certificar que la mercancía que envía no es peligrosa ni está sujeta a restricciones (que no son productos inflamables como la gasolina ni perecederos como la fruta) y deberá indicar el peso, el volumen y el número de bultos. Hay que destacar que la web posee una herramienta para ayudar al cliente a calcular el volumen de sus mercancías. Además, el cliente tendrá la opción de contratar un seguro para las mercancías, en el caso de que el envío se realice bajo condiciones CIF. Una vez realizados estos pasos, MARCOS SA podrá visualizar el desglose provisional de los distintos importes a pagar.

## Datos sobre la mercancía

De Barcelona (bcn) a Tokyo (tyo) salida 18/02/2007 llegada 20/03/2007

### Descripción Genérica de la mercancía

Marcos de metal y madera

Certifico que la mercancía ni es peligrosa (IMO, ADR, etc.)  
ni sujeta a restricciones (animales vivos, productos perecederos, etc.)

Peso  Kg. Volumen  m<sup>3</sup> [i](#) N° de bultos  [i](#)

[¿Cómo puedo calcular el volumen?](#)

- Mercancía no asegurada  
 Asegurar la mercancía [i](#)

Flete	79,41 € 5,90 m <sup>3</sup>
BAF	79,95 €
CAF	1
Gastos por m <sup>3</sup>	53,69 € 5,90 m <sup>3</sup>
Gastos por Partida	31,35 €
Despacho de Aduanas	25,00 €
<b>Total 270,42€</b>	

\* Tarifa portuaria T3 incluida

\* Transporte terrestre en el siguiente paso

Como sería la primera vez que MARCOS SA utiliza el servicio, éste debería registrarse para continuar con el proceso:

- Soy un usuario registrado y mi e-mail y contraseña es:  
 Quiero crear una nueva cuenta de acceso

#### Datos de Acceso

e-mail

Contraseña

#### Datos de la empresa

Razón Social

NIF

Dirección  N°

Piso/Puerta

Resto Dirección

Cód. postal

Municipio

Provincia

Pais

Teléfono  Fax

#### Persona de Contacto

Nombre

Apellidos

[Continuar](#)

A continuación deberá indicar:

- Dirección de recogida de la mercancía: la dirección de la fábrica-taller de la empresa.
- Datos del destinatario (consignee): HI-TECH SA
- Dirección de notificación una vez la mercancía llegue a Tokyo (notify): datos de HI-TECH SA
- Datos para la recogida de la documentación de MARCOS SA (factura comercial, packing list y autorización de despacho firmada y sellada, que habrá podido descargar de la web): dirección de la oficina de MARCOS SA.

Además, se le mostrará el desglose de los costes (los mostrados anteriormente más el coste del transporte de las mercancías desde la fábrica-taller de MARCOS SA al almacén del consolidador escogido).

**Recogida, Destino y Documentación**

De **Barcelona (bcn)** a **Tokyo (tyo)** salida **18/02/2007** llegada **20/03/2007**  
Grupaje ~2000 Kg Mercancía asegurada por valor de 50000 €

**Datos de Recogida**

Fecha de Recogida: 16 Febrero 2007 Hora 09 00  
CALLE MESTRE JUAN CORRALES 25 08950 ESPLUGUES DE LLOBREGAT Transporte terrestre: 9 Km

[Modificar](#) [Agregar](#)

**Datos de la Empresa**

MARCOS S.A.  
CIF/NIF: A12345678  
TALLERS 20  
08001 BARCELONA

**Datos del Expedidor**

El expedidor es MARCOS S.A.  
 Especificar otro expedidor  
 Envío con carta de crédito  
 Bill of Lading (B/L) Express  3 copias del Bill of Lading (B/L) en Papel (+30€)

Observaciones o datos a incluir en el B/L

Numero de Factura Comercial  
Numero de la carta de crédito (si)

**Datos del Destinatario/Consignee**

A la orden de

2-25 Omoriminami TOKYO

[Modificar](#) [Agregar](#)


**Dirección de notificación**

2-25 Omoriminami TOKYO

[Modificar](#) [Agregar](#)

---

**Documentación**

 Se le recogerán en la siguiente dirección los originales de la factura, packing list y **autorización de despacho firmada y sellada**:

MARCOS S.A.  
TALLERS 20 4 08001 BARCELONA

Especificar otra dirección de recogida de la documentación

Autorización de Despacho [Ver](#) [Imprimir](#)

---

**Desglose de Costes**

Flete	79,41 € 5,90 m³	
BAF	79,95 €	
CAF	1	
Gastos por m³	53,69 € 5,90 m³	
Gastos por Partida	31,35 €	
Despacho de Aduanas	25,00 €	
Seguro	200,00 €	
Transporte terrestre	61,00 € 2000 Kg x 9 Km	<b>Total 531,42€</b>

He leído, entiendo y acepto las [condiciones del transporte](#)

[Continuar](#)

En el siguiente paso, MARCOS SA podrá visualizar la factura y proceder al pago, ya sea mediante cargo en cuenta (se realiza una vez el consolidador/consignatario/naviera confirma los datos de la reserva y el transporte) o pago con tarjeta de crédito (inmediato).

## Confirmación y Pago

 Imprimir  Atrás

### Factura Pro-forma

Nº de servicio 1000326

De Barcelona (bcn) a Tokyo (tyo) salida 18/02/2007 llegada 20/03/2007

Grupaje ~2000 Kg Mercancía asegurada por valor de 50000 €

Marcos de metal y madera

#### Dirección de recogida de la mercancía



CALLE MESTRE JUAN CORRALES 25  
08950 ESPLUGUES DE LLOBREGAT

El día 17 de Febrero de 2007 a las 09:00

#### Dirección de Recogida de la Documentación



MARCOS S.A.  
4 08001 BARCELONA

#### Destinatario/Consignee



A la orden de HITECH S.A.  
2-25 Omoriminami  
TOKYO

#### Notificar a



HITECH S.A.  
2-25 Omoriminami  
TOKYO

#### Expedidor



MARCOS S.A. ()  
TALLERS 20  
08001 BARCELONA

#### Datos de Facturación



MARCOS S.A. (A12345678)  
TALLERS 20  
08001 BARCELONA

#### Forma de Pago

Total: 531,42€

Cargar en la cuenta



[Agregar](#)

Pagar con tarjeta de crédito



eContainers ExportContainer S.L.  
Avinguda de Les Drassanes 6-8 Planta 18 (Edifici Colón)  
08001 Barcelona España  
C.I.F. B-64230535

[Confirmar](#)

## FUNCIONAMIENTO DE eContainers

Como hemos podido ver, eContainers realiza la función del transitario en el proceso de exportación, es decir, sustituye a TU CONTENEDOR S.A.

En primer lugar las navieras, consignatarios y consolidadores con los que eContainers trabaja rellenan periódicamente una tabla estándar que envían por email a eContainers indicando la información relativa a las salidas de buques, transit times y precios. Entonces, eContainers introduce dicha información en su base de datos.

Cuando el vendedor-exportador introduce los datos en la página web, eContainers los almacena y, con éstos y con los documentos físicos que se recogerá del cliente, eContainers podrá realizar todos los trámites necesarios para realizar la exportación.

Una vez el vendedor-exportador (MARCOS SA) ha finalizado el proceso a través de la web, eContainers envía un email al consolidador (o a la naviera o al consignatario, si este fuera el caso) indicando:

- Los datos de la reserva que conforman las instrucciones de embarque (borrador del B/L).

El consolidador redactará el B/L original una vez la mercancía sea cargada en el buque y mandará el original a eContainers (éste se lo reenviará por mensajería al cliente).

- Las instrucciones de recogida de la mercancía en el lugar indicado por el cliente para ser transportadas hasta el consolidador.

En el proceso tradicional (cuando se trabajaba con TU CONTENEDOR SA y no existe eContainers), el transitario debe contactar con un transportista para que realice dicho transporte. En cambio, eContainers ha llegado a un acuerdo con las Navieras/Consignatarias/Consolidadores con los que trabaja para que ellos mismos se encarguen de realizar el transporte. Por tanto, tan sólo hay que indicarles las instrucciones de recogida (dirección, hora de recogida, etc.).

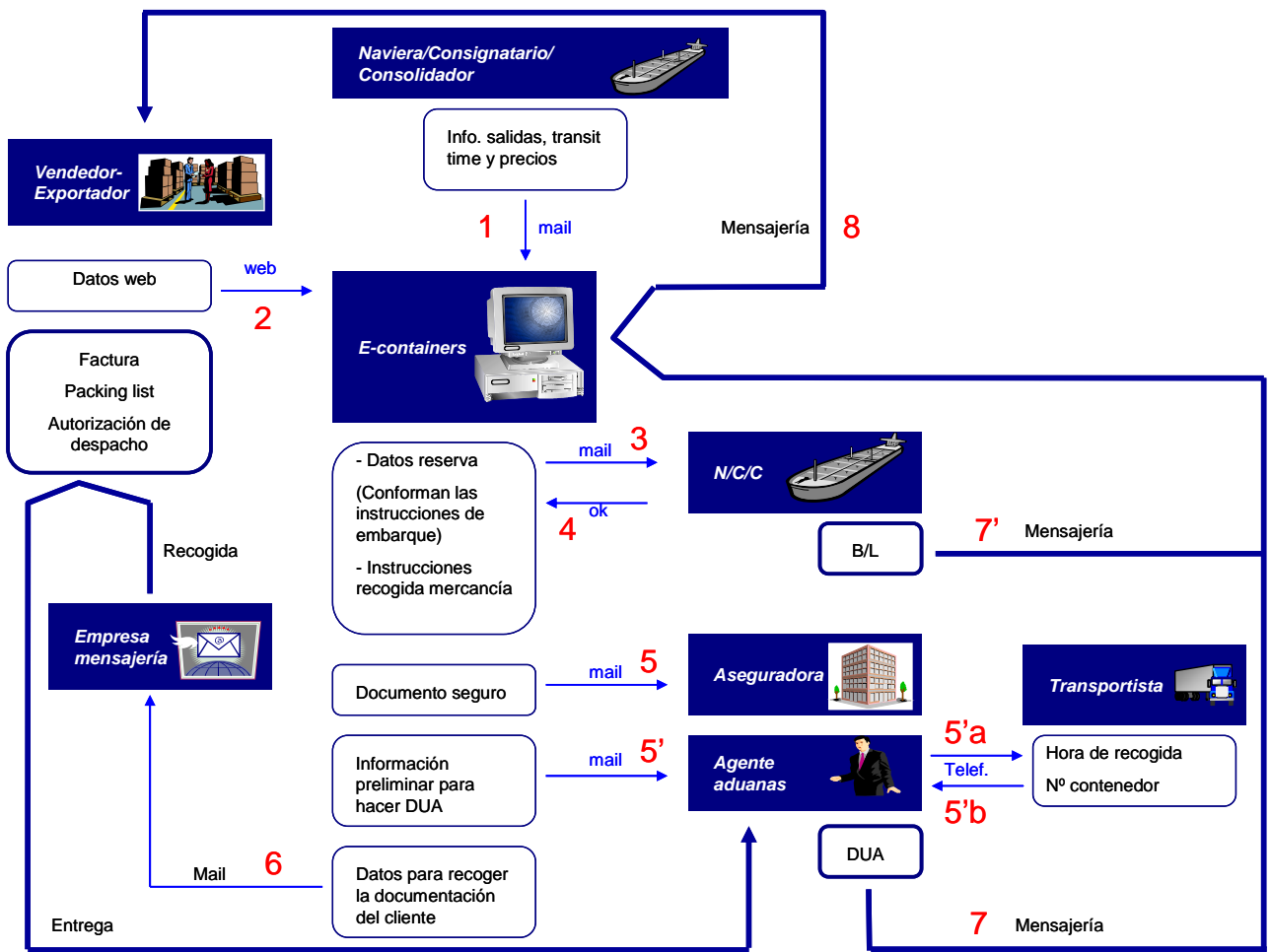
A continuación el consolidador/ consignatario/ naviera confirmará la reserva del espacio y el transporte, o bien comentará las posibles incidencias por email: por ejemplo, que no existe espacio disponible en el buque escogido o que no se puede recoger la mercancía a la hora indicada por el cliente. Hay que tener en cuenta que

las probabilidades de que no exista espacio disponible son mínimas (aprox. un 2%) y que, en el caso de que surgiera algún problema con los horarios de recogida, bastaría con llamar al cliente para llegar a un acuerdo.

A continuación, eContainers enviará por email a la empresa aseguradora el documento del seguro relleno con los datos facilitados por el cliente. eContainers tan sólo debe informar de los datos del cliente para que el viaje quede asegurado.

Además, eContainers enviará por email al agente de aduanas la información preliminar para que pueda hacer el DUA y le indicará también la hora de recogida de la mercancía al cliente, para que realice el despacho unas horas después de la hora de recogida. Además, eContainers contactará con la empresa de mensajería con la que trabaja para que recoja los documentos al cliente (factura, packing list y autorización de despacho firmada y sellada) y se los entregue al agente de aduanas (serán necesarios para cumplimentar el DUA y realizar el despacho de exportación). Una vez el agente de aduanas disponga de toda esta información, deberá llamar al transportista para preguntarle por el número de contenedor que contiene la mercancía (ya que lo necesita para cumplimentar el DUA). Cuando finalice el proceso, el agente de aduanas mandará por mensajería el DUA original a eContainers y éste lo reenviará al cliente.

A continuación podemos visualizar todo el proceso en el siguiente esquema:



## ¿QUÉ OCURRE CON LA MERCANCÍA DURANTE EL PROCESO DE EXPORTACIÓN?

El vendedor-exportador es el encargado de embalar la mercancía antes de que el transportista se la recoja. El transportista irá a recoger los paquetes al almacén del cliente y los transportará al almacén del consolidador, donde él mismo cargará cada contenedor con mercancía de varios vendedores-exportadores.

En el caso de tratarse de un contenedor completo, el transportista recogerá un contenedor vacío del puerto e irá a la fábrica del cliente, y lo llenará con las mercancías. Este contenedor será trasladado hasta el puerto y posteriormente será cargado en el buque.

Una vez los contenedores están listos y los todos los trámites aduaneros han finalizado, éstos son cargados al buque.

Cuando el buque llega a su destino, los contenedores son descargados. En el caso de contenedor completo, éste es transportado al lugar indicado por el comprador. Si se trata de un grupaje, al llegar al puerto de destino se sacan las distintas mercancías del contenedor y cada una se transporta a su correspondiente comprador.



### BENEFICIOS DE eContainers

#### ***Inconvenientes del proceso actual para el vendedor-exportador***

El proceso actual de exportación, en el cual el vendedor-exportador contrata a un transitario para gestionar la exportación, presenta varios inconvenientes.

En primer lugar el vendedor-exportador no puede enviar la factura comercial al comprador hasta que conoce el precio del flete (es decir, no puede comunicar al comprador el importe total final que deberá pagar). Hay que recordar que para saber estos datos, el comprador-exportador ha consultado ofertas a varios transitarios, y cada transitario ha consultado precios, fechas y salidas con varios

consolidadores/consignatarios/navieras, hasta proponer una oferta el cliente, el cuál debe aceptar, para que el transitario proceda a la reserva del espacio y le confirme de nuevo que la reserva ha sido efectuada. Todo este proceso ha requerido de gran tiempo y esfuerzo por parte del vendedor-exportador y del transitario.

Además, otro inconveniente con el que se encuentra el vendedor-exportador es la poca transparencia en la información. Cada transitario consultado no va a informar al vendedor-exportador de todos los precios y salidas, sino que sólo le comunicará aquellos que más le convienen. Lo que el transitario normalmente hará es consultar a varios consolidadores/consignatarios/navieras y quedarse con aquél que ofrece un precio más económico. De éste modo, el transitario puede incrementar dicho precio y comunicar al vendedor-exportador dicho precio superior para obtener una mayor ganancia (aunque sin sobrepasar los precios más caros ofrecidos por las navieras para no resultar excesivamente caro y poder competir con las otras ofertas de los otros transitarios). Por tanto, el vendedor-exportador no tiene acceso a los precios y datos relativos a fechas de salida y transit time de las navieras/consolidadores/consignatarios y tan sólo dispone de la oferta que cada transitario ha realizado. Esto implica un coste superior para el vendedor-exportador.

### ***Beneficios para el vendedor-exportador con eContainers***

Al realizar la exportación a través de eContainers el vendedor-exportador obtiene grandes ventajas.

En primer lugar, el proceso es muy **rápido y sencillo**, y es **accesible 24h** al día durante toda la semana. Esto permite al cliente redactar la factura comercial con gran rapidez y ahorrar mucho tiempo en consultas y esperas de confirmaciones.

Además, el cliente puede visualizar **varias ofertas** de varios proveedores, y ver las diferencias existentes en cuánto a precios y transit times, escogiendo inmediatamente aquella que más le convenga. De este modo, existe una **mayor transparencia** en la información y los precios no resultan tan elevados.

Otro beneficio adicional es que el cliente puede repetir envíos reduciendo al mínimo el tiempo necesario para volver a contratarlos, ya que eContainers guarda los datos de anteriores transacciones.

Además, se **evitan errores** durante todo el proceso de exportación (sobretudo datos incorrectos que deben ser incorporados a documentos como el DUA o el B/L) que causan demoras e inconvenientes al vendedor-exportador. Con eContainers toda la información necesaria es introducida por el cliente y éste se cuidará de que todo sea correcto, pues él es el principal interesado en que la exportación se realice correctamente.

En resumen, eContainers permite al vendedor-exportador ahorrar tiempo, **reducir costes** y acceder en todo momento a la información relativa al proceso de exportación, de un modo fácil y sencillo.

### ***Beneficios para transitarios con eContainers***

eContainers puede resultar de gran utilidad también para aquellos transitarios sin sede en el puerto de carga. Como hemos visto, la organización del proceso de exportación resulta muy costosa en tiempo y esfuerzo para el transitario. Con eContainers la empresa transitaria podrá contratar la exportación de un modo rápido y sencillo.

# ANEXOS

## ANEXO 1: ACTORES

A continuación se describen los distintos actores que participan en el proceso de exportación, indicando además de qué documentos son responsables.

### *Principales actores*

- **Vendedor-exportador:** persona que vende mercancías a un comprador situado en otro país.  
*Documentos: Factura, Packing-list*
  
- **Transitario:** empresa encargada de coordinar el transporte de las mercancías desde el origen hasta el destino. Interactúa con todos los agentes que en algún momento tienen relación con la propiedad y manipulación de la mercancía.
  
- **Agente aduanas:** persona facultada para realizar ante la Aduana, por cuenta de terceros, los trámites del despacho aduanero de la mercancía: presentar documentos, solicitar inspecciones, abonar aranceles e impuestos.  
*Documentos: DUA, Autorización de Despacho.*
  
- **Naviera:** Compañía que opera con buques cedidos por armadores (el **armador** es el propietario del buque, y puede operar con su buque o cederlo a la naviera para que lo haga).  
*Documento: Bill of Lading (B/L) (también puede ser realizado por el consignatario)*
  
- **Consignatario de buques:** representante de la naviera en un puerto determinado. Realización por cuenta del armador o naviera de las gestiones administrativas durante la estancia del buque en el puerto y funciones relacionadas con la mercancía que el buque transporta y su documentación.

### **Funciones:**

- Captan cargas para las navieras o armadores que representan.
- Cobran fletes.
- Coordinan las cargas y descargas de buques (vía estibadores).
- Realizan los trámites administrativos oportunos ante las autoridades portuarias y aduaneras.
- Reciben comisiones de las navieras o armadores en función de las cargas que obtienen para ellos.
- Emiten y firman el B/L.

*Documento: Bill of Lading(B/L) (también puede ser realizado por la naviera).*

- **Consolidador:** intermediario que vende m<sup>3</sup> de un contenedor con destino a un puerto concreto y agrupa en contenedores todas las mercancías que capta de los distintos vendedores-exportadores. Toda empresa que tenga un envío pequeño deberá trabajar con él.
- **Transportista:** encargado de transportar el contenedor desde el lugar especificado por el vendedor-exportador al puerto de origen.
- **Aseguradora:** asegura las mercancías que se exportan. Se requiere en los envíos CIF.

*Documento: certificado de seguro.*

### **Otros actores**

- **Aduana:** Vigila la entrada y salida de productos, y cobra derechos e impuestos respecto al tráfico de mercancías. También es la responsable de realizar inspecciones físicas de la mercancía, aunque normalmente con un trámite administrativo basta. Su interlocutor en el despacho aduanero es el agente de aduanas.
- **Autoridad portuaria:** se encarga de la gestión y explotación del puerto.
- **Capitanía marítima:** vela por la seguridad en el puerto.
- **Empresa estibadora:** se encarga de cargar y descargar los barcos.

## ANEXO 2: CONCEPTOS

A continuación se describen varios conceptos relacionados con el proceso de exportación.

- **Tamaño del contenedor:**
  - o 20 pies (Cablen aprox. 30 m<sup>3</sup>)
  - o 40 pies (Cablen aprox. 60 m<sup>3</sup>)
  - o High cube (Cablen aprox. 66 m<sup>3</sup>)
  
- **TEU** (20 feet equivalent unit): unidad equivalente a 20 pies.
  
- **Tipos de contenedor:**
  - o **FCL (Full Container Load) o contenedor completo:** contenedor completo con mercancía de un único cargador.
  - o **LCL (Less Container Load) o grupaje:** contenedor con mercancía de varios vendedores-exportadores.
  
- **Incoterms:**

Son las normas oficiales de la Cámara de Comercio Internacional para las compraventas internacionales. Definen las obligaciones del comprador y del vendedor-exportador.

Existen **cuatro categorías:**

- o **Término "E":** El vendedor-exportador se limita a poner las mercancías a disposición del comprador en sus propios locales (EXW)
- o **Términos "F":** El vendedor-exportador se le encarga que entregue las mercancías a un transportista designado por el comprador (FCA, FAS, FOB)
- o **Términos "C":** El vendedor-exportador ha de contratar el transporte, pero sin asumir el riesgo de pérdida o daño de las mercancías ni los costes adicionales debidos a hechos acaecidos después de la carga y despacho (CFR, CIF, CPT y CIP)
- o **Términos "D":** El vendedor-exportador ha de soportar todos los gastos y riesgos necesarios para llevar las mercancías al lugar de destino (DAF, DES, DEQ, DDU, DDP).

eContainers va gestionar envíos CFR y CIF:

- o **CFR (Cost and Freight - Coste y Flete).** La abreviatura va seguida del nombre del puerto de destino. El precio comprende la mercadería puesta en puerto de destino, con flete pagado pero sin seguro.

- **CIF (Cost, Insurance & Freight - Coste, Seguro y Flete).** La abreviatura va seguida del nombre del puerto de destino. El precio incluye la mercadería puesta en puerto de destino con flete pagado y seguro cubierto. El vendedor-exportador contrata el seguro y paga la prima correspondiente (sólo está obligado a conseguir un seguro con cobertura mínima).
- **Flete:** precio pagado a la Naviera/Consignatario/Consolidador por transportar una carga determinada a un puerto pactado.
- **TARIC** (Tarifa Integrada Comunitaria): es el nombre dado al Arancel Comunitario Integrado, y recoge en un documento la totalidad de las medidas arancelarias aplicables y en vigor en el territorio aduanero de la Comunidad. El agente de aduanas requiere del Taric para rellenar el DUA.
- **Transit time** (o tiempo de tránsito): tiempo que tarda el buque desde que sale del puerto de origen hasta que llega al puerto de destino.
- **Carta de crédito o crédito documentario:** es el medio de pago que ofrece un mayor nivel de seguridad en las ventas internacionales, asegurando al vendedor-exportador el cobro de su operación. Se establece un acuerdo entre los bancos del vendedor-exportador y del comprador, de modo que cuando el banco del vendedor-exportador presente al banco del comprador la documentación acreditativa de que la mercancía ha sido enviada de manera convenida, el banco del comprador deberá proceder al pago de la operación. Con la carta de crédito el vendedor-exportador se protege de que el comprador no le pague una vez enviada ya la mercancía.
- **Despacho aduanero:** Consiste en la tramitación aduanera para la exportación de mercancías por parte de un agente de aduanas.
- **Partida arancelaria:** Unidades en que se divide la Nomenclatura del Sistema Armonizado. Consiste en la descripción detallada de un producto con el objeto de hacer más fácil la identificación y procesamiento aduanero. Una vez clasificada la mercancía con su respectiva partida arancelaria podemos determinar el IVA y/o aranceles que le son aplicables.

## ANEXO 3: DOCUMENTOS

A continuación se describen varios documentos requeridos durante un proceso de exportación:

- **Factura comercial:** documento emitido por el vendedor-exportador, según su propio modelo y que recoge el precio de la mercancía y las condiciones en que se efectuará la venta. La factura comercial sirve de contrato de venta y de forma de cobro, debe ir firmada e indicar el Incoterm en el que se vende la mercancía. Es recomendable hacer numerosos ejemplares de la factura comercial.

### Contenido mínimo:

- Identificación del vendedor-exportador y del comprador
- Descripción de la mercancía (características, unidades, complementos, etc.)
- Importe de la venta, con desglose entre los distintos componentes de la misma
- Forma de pago requerida
- Fecha de envío de la mercancía, medio de transporte y lugar de destino

- **Bill of Lading (B/L o Documento de transporte)=conocimiento de embarque**

### Constituye:

- El recibo de las mercancías por parte de la naviera confirmando que las mercancías se han cargado en buen estado en el barco.
- El contrato de transporte en el que se especifican las obligaciones de las partes.
- El título de propiedad de la mercancía, título transmisible que permite a su tenedor exigir la entrega de la misma.

### Elementos:

- Partes contratantes (naviera o armador, consignatario de buques, vendedor-exportador (shipper) y destinatario de la mercancía (consignee)).
- Nombre del buque.
- Número de viaje.
- Puerto de carga.
- Puerto de descarga.
- Descripción genérica de las mercancías a transportar.
- Numeración de contenedores (si la mercancía va containerizada).
- Peso bruto y volumen de la mercancía.
- Flete pagado o por pagar: indicación si el flete es pagadero en origen (prepaid) o en destino (collect).

- Lugar y fecha de emisión del documento (puerto de carga y momento en que se efectúa la carga).
  - Número de originales del B/L emitidos por el consignatario de buques.
- 
- **Certificado de seguro:** en él se describen los riesgos que cubre la póliza, determinando quién es el beneficiario en caso de indemnización. El coste del seguro puede ser por cuenta del vendedor-exportador o del comprador, dependiendo de lo acordado entre las partes. En nuestro caso, cuando se contraten transportes en condiciones CIF, incluiremos el certificado de seguro.
  
  - **DUA** (Documento Único Administrativo): documento oficial para regularizar la salida legal de las mercancías al exterior. Mensaje enviado electrónicamente (EDI) por los agentes de aduanas a la Aduana que certifica la entrada o salida del país de la mercancía.
  
  - **Packing list o lista de contenidos:** documento que realiza el vendedor-exportador indicando la descripción de todas las mercancías a exportar, y las dimensiones y peso de los bultos. Acompaña a la factura comercial.
  
  - **Autorización de despacho:** documento que autoriza al Agente de Aduanas a presentar ante la Aduana las declaraciones de exportación o importación (DUA's).