



# **GRADO EN COMERCIO**

## **TRABAJO DE FIN DE GRADO**

### **“PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE CARNE DE CERDO A AUSTRALIA”**

**DANIEL GÓMEZ RAMOS**

**FACULTAD DE COMERCIO**

**VALLADOLID, A 15 DE JUNIO DE 2022**



# **UNIVERSIDAD DE VALLADOLID GRADO EN COMERCIO**

**CURSO ACADÉMICO 2021/2022**

## **TRABAJO FIN DE GRADO**

**“PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE  
CARNE DE CERDO A AUSTRALIA”**

**Trabajo presentado por: Daniel Gómez Ramos**

**Tutor: José Antonio Salvador Insúa**

**FACULTAD DE COMERCIO**

Valladolid, a 15 de junio de 2022

# **ÍNDICE**

## Contenido

1. INTRODUCCIÓN.....	9
2. SITUACIÓN ECONÓMICA, GEOGRÁFICA, POLÍTICA Y SOCIAL.....	10
2.1. SITUACIÓN POLÍTICA.....	10
2.2. ANÁLISIS GEOGRÁFICO.....	11
2.3. ANÁLISIS ECONÓMICO.....	14
2.4. ANÁLISIS DEMOGRÁFICO Y SOCIAL.....	16
3. NORMATIVA LEGAL Y ACUERDOS .....	16
3.1. RELACIONES ECONÓMICAS MULTILATERALES.....	16
3.2. ACUERDOS BILATERALES CON TERCEROS PAÍSES.....	17
4. REQUISITOS Y BARRERAS DE ENTRADA.....	18
4.1. BARRERAS DE ENTRADA.....	18
5. ESTRATEGIAS DE PRECIOS INTERNACIONALES .....	22
5.1. DEFINICIÓN DE PRECIOS SEGÚN LA COMPETENCIA (PRICING).....	22
5.2. FIJACIÓN DE PRECIOS SEGÚN LOS COSTES DE LA EMPRESA (COSTING).....	23
5.3. FIJACIÓN DE PRECIOS SEGÚN EL VALOR.....	23
6. MEDIOS DE PAGO INTERNACIONAL.....	24
6.1. PAGO POR ADELANTADO .....	25
6.2. CARTA DE CRÉDITO .....	25
6.3. REMESA DOCUMENTARIA.....	26
6.4. CUENTA ABIERTA .....	27
6.5. CONSIGNACIÓN .....	28
7. AYUDAS Y SUBVENCIONES PARA EMPRESAS EXPORTADORAS.....	28
7.1. NORMATIVA.....	29
7.2. INFORMACIÓN SOBRE LA SOLICITUD ANUAL DE LA SUBVENCIÓN.....	30
8. EL MERCADO DE LA CARNE DE CERDO EN AUSTRALIA.....	34
9. EXPORTACIONES DE CARNE DE CERDO DE ESPAÑA A AUSTRALIA.....	36
10. DEMANDA .....	37
10.1. INFORMACIÓN DE CONSUMO.....	37
10.2. HÁBITOS DE CONSUMO .....	38
11. PRECIOS.....	40

11.1.	<b>COSTES DE PRODUCCIÓN LOCAL</b> .....	40
11.2.	<b>EVOLUCIÓN DE PRECIOS.</b> .....	42
11.3.	<b>COSTES ASOCIADOS AL MERCADO AUSTRALIANO</b> .....	42
11.4.	<b>OPERACIONES PARA LA EXPORTACIÓN</b> .....	45
11.5.	<b>ASPECTOS DEL PRECIO</b> .....	47
11.6.	<b>MÉTODO DE COBRO</b> .....	48
12.	<b>CANALES DE DISTRIBUCIÓN</b> .....	48
12.1.	<b>CANALES HABITUALES DE DISTRIBUCIÓN</b> .....	48
12.2.	<b>PRINCIPALES DISTRIBUIDORES DEL SECTOR</b> .....	49
12.3.	<b>PRINCIPALES PUERTOS Y AEROPUERTOS</b> .....	50
12.4.	<b>LOGÍSTICA Y DISTRIBUCIÓN</b> .....	51
13.	<b>ANÁLISIS DE RIESGOS</b> .....	51
13.1.	<b>RIESGOS INTERNOS DEL PROYECTO</b> .....	51
13.2.	<b>RIESGOS EXTERNOS DEL PROYECTO</b> .....	52
13.3.	<b>PLANES DE CONTINGENCIAS.</b> .....	53
13.4.	<b>SEGUROS</b> .....	55
13.5.	<b>ANÁLISIS DINÁMICO DE LAS FUERZAS DEL SECTOR DE ACTIVIDAD (PORTER)</b> .....	55
14.	<b>PERCEPCIÓN DEL PRODUCTO ESPAÑOL.</b> .....	58
15.	<b>CONCLUSIONES</b> .....	58
16.	<b>ANEXOS</b> .....	61
16.1.	<b>REQUISITOS Y BARRERAS DE ENTRADA</b> .....	61
	<b>Bibliografía</b> .....	64

## **ÍNDICE DE ILUSTRACIONES**

<b><i>Ilustración 1 Mapa de Australia</i></b> .....	12
<b><i>Ilustración 2 Países a los que Australia exporta carne de cerdo</i></b> .....	35
<b><i>Ilustración 3 Países de los que Australia importa carne de cerdo</i></b> .....	36
<b><i>Ilustración 4 Prioridades de consumidores</i></b> .....	39
<b><i>Ilustración 5 Factores influyentes en la decisión de compra</i></b> .....	39
<b><i>Ilustración 6 Contenedor refrigerador</i></b> .....	43
<b><i>Ilustración 7 Pallet</i></b> .....	45
<b><i>Ilustración 8 Caja de cartón</i></b> .....	45
<b><i>Ilustración 9 Total transporte</i></b> .....	46
<b><i>Ilustración 10 Puertos y aeropuertos más importantes con sus principales rutas</i></b> .....	51

## **ÍNDICE DE TABLAS**

<i>Tabla 1 PIB de Australia en los últimos 10 años</i> .....	14
<i>Tabla 2 Ventajas y desventajas del prepago</i> .....	25
<i>Tabla 3 Ventajas y desventajas de la carta de crédito</i> .....	26
<i>Tabla 4 Ventajas y desventajas de la remesa documentaria</i> .....	27
<i>Tabla 5 Ventajas y desventajas de la cuenta abierta</i> .....	27
<i>Tabla 6 Ventajas y desventajas de la consignación</i> .....	28
<i>Tabla 7 Exportación de jamón curado desde España a Australia</i> .....	36
<i>Tabla 8 Volumen de ventas de carne (Millones de toneladas)</i> .....	38
<i>Tabla 9 Volumen de ventas de carne de cerdo (Millones de toneladas)</i> .....	38
<i>Tabla 10 Evolución de los precios de la carne de cerdo</i> .....	42
<i>Tabla 11 Total costes del producto final una vez en Australia</i> .....	46
<i>Tabla 12 Gastos y precios EXW, FOB y CIF</i> .....	47
<i>Tabla 13 Riesgos externos y sus acciones correctivas</i> .....	53
<i>Tabla 14 Fuerzas de Porter en el sector de la actividad de la carne de cerdo</i> .....	56

## **ÍNDICE DE GRÁFICOS**

<b>Gráfico 1 PIB de Australia en los últimos 10 años .....</b>	<b>15</b>
<b>Gráfico 2 Población de Australia.....</b>	<b>16</b>
<b>Gráfico 3 Exportaciones de jamón desde España a Australia en los últimos 10 años.....</b>	<b>37</b>
<b>Gráfico 4 Preferencias del consumidor.....</b>	<b>40</b>
<b>Gráfico 5 Relación entre el precio de la carne de cerdo y el pienso.....</b>	<b>41</b>
<b>Gráfico 6 Relación entre la producción y el precio de la carne de cerdo.....</b>	<b>42</b>
<b>Gráfico 7 Evolución del tipo de cambio de euro a dólar australiano 2017-2022.....</b>	<b>44</b>
<b>Gráfico 8 Cuota de mercado de los distintos supermercados.....</b>	<b>50</b>

**PARTE 1:**

**PUNTOS A TENER EN CUENTA PARA ESTABLECER UN NEGOCIO EN AUSTRALIA.**



## 1. INTRODUCCIÓN.

Hasta el siglo XX Australia no existía como país propiamente dicho, era un conjunto de estados independientes y colonias. En 1901 se constituyó un referéndum en el cual participaron todos esos estados y decidieron formar una federación y escoger una bandera (sigue siendo la actual).

Australia se fue formando como nación en el siglo XX mediante una federación de estados con una Constitución autónoma.

En 1927 se presenta oficialmente su Parlamento, en Canberra, la capital que se comenzó a construir en 1913.

En la Primera Guerra Mundial y aliados con los ingleses los australianos participaron con su propio ejército, y también en la Segunda donde recibieron varios ataques de los japoneses.

En 1949 Sir Robert Gordon Menzies, líder del partido liberal, gobernó Australia hasta 1966. Este llevó a cabo una política conservadora.

Entre 1972 y 1975 gobernó el partido laborista, el cuál se llevó el triunfo en las elecciones y formaron varios gobiernos. E.G. Whitlam impulsó una reforma en política interior y de mayor independencia con respecto a EEUU en cuanto a la política exterior.

Entre 1975 y 1983 se instauró una política prooccidental y conservadora que fue aplicada por Malcolm Fraser.

Más tarde, entre 1983 y 1991 hubo una crisis económica que fue abordada por Robert Hawke, para finalmente Paul Keating relanzar la economía hasta el 1996 mientras cuestionaba las relaciones con Gran Bretaña.

Después de 13 años con los laboristas al frente, en el 1996 triunfó en las elecciones la coalición del Partido Liberal con el Partido Nacional. Esta coalición fue dirigida por John Howard, que impulsó un plan de austeridad y asumió la jefatura de Gobierno.

Australia fue una antigua colonia inglesa y a día de hoy mantiene como cabeza de Estado a la soberana de Inglaterra, después de que en 1999 no saliera adelante el intento de convertir a Australia de una república.

*(Eacnur, 2021) (Curiosfera-historia, 2021)*

## **2. SITUACIÓN ECONÓMICA, GEOGRÁFICA, POLÍTICA Y SOCIAL.**

### **2.1. SITUACIÓN POLÍTICA.**

En Australia la legislatura dura un máximo de 3 años. Las últimas elecciones tuvieron lugar en julio de 2019.

Puede pasar un máximo de 68 días desde que se convocan las elecciones hasta que son celebradas.

El voto es secreto desde 1855, no censitario desde 1856 y extendido a las mujeres en 1892. Este voto es obligatorio en todas las elecciones federales o de entes federados.

Se reconoció la plena ciudadanía de los aborígenes en 1967, hasta entonces solo podían votar los aborígenes de Australia del Sur, Australian Capital Territory y Victoria. Y en 1984 se instauró la obligatoriedad de voto para los mismos.

Los miembros de la Cámara de los Representantes son elegidos por distritos y por un sistema de voto preferencia por circunscripciones. Se elige a un miembro en cada distrito electoral y los electores votan a sus candidatos, numerando todas sus preferencias. Si el candidato no obtiene con los votos preferenciales la mayoría absoluta, los votos se reparte mediante la eliminación de los candidatos que menos han sido votados, hasta que uno de ellos obtiene la mayoría absoluta.

Para elegir a los senadores se hace por un sistema de cuotas.

El número de escaños depende de la población. En la noche electoral se suelen contabilizar el 84% de los votos a la Cámara de los Representantes. Los votos mediante correo serán contados al día siguiente. Los votos que mas tardan en conocerse, son los votos al Senado, que pueden llegar a tardar varias semanas hasta que se sabe de su conocimiento.

#### **Partidos políticos**

- **Partido Laborista:** fue fundado en 1891 y es el más antiguo de todos. El líder de este partido en la actualidad es Anthony Albanese, que obtuvo el cargo tras la derrota del partido en las elecciones de 2019, tras la renuncia de Bill Shorten que era el anterior candidato.
- **Partido Nacional:** el partido Nacional fue creado en 1922 y desde 1940 siempre ha formado coalición con el partido Liberal. Este partido es de se basa en una política conservadora, tiene una fuerte vinculación con el mundo rural y es uno de los más importantes en Queensland. El

partido adoptó el nombre “The Nationals” en el año 2003 por temas electorales aunque su nombre legal aún es National Party of Australia.

- **Partido Liberal:** es el segundo más antiguo y fue creado en 1944 por Robert Menzies. Este partido permaneció en el poder entre 1949 y 1972 de manera ininterrumpida. Surgió de una organización de granjeros en el siglo XX y formó gobierno de coalición desde 1944, excepto en el periodo de 1972 a 1974. En la actualidad es el socio minoritario del gobierno de coalición Liberal-Nacional y el puesto de viceprimer ministro lo ocupa Michael McCormack.
- **Partido Verde:** fue creado en 1992. En 2019 consiguió un escaño en la Cámara de los Representantes y tiene 9 senadores. Es el tercer partido más importante de Australia y su líder es Adam Bandt.

(Ministerio de Exterior de España, 2021)

### **Situación política actual**

En las últimas elecciones federales se llevó el triunfo la coalición Liberal-Nacional liderada por el primero ministro Scott Morrison, las cuales tuvieron lugar el 18 de mayo de 2019.

De los 151 escaños totales, la coalición Liberal-Nacional obtuvo 77, el partido Laborista 68, los Verdes 1 y los otros 5 fueron partidos independientes.

Scott Morrison presento a su nuevo partido a finales de mayo de 2019 que se caracterizó por su continuidad con el anterior gobierno.

(ICEX, 2021)

## **2.2. ANÁLISIS GEOGRÁFICO**

Australia que se encuentra en Oceanía, tiene una superficie de 7.741.220 Km<sup>2</sup>, con este tamaño se sitúa entre los países más grandes del mundo.

### Ilustración 1 Mapa de Australia



**Fuente:** (Emigraraaustraliaya, 2021)

Australia tiene una gran variedad de regiones biogeográficas, en este país podemos encontrar desde las mejores playas paradisíacas hasta zonas desérticas y rocosas, pasando por regiones en las que se encuentran grandes bosques y montañas. El país alberga con aproximadamente 2.000 Parques Nacionales y Reservas.

Como se puede observar en el mapa, Australia se divide en 6 estados y cada uno tiene una serie de características:

- ✓ **Nueva Gales del Sur:** Nueva Galés se encuentra al sureste de Australia y es el estado más poblado y con más antigüedad de todo el país. La capital de este estado es Sídney, que es la ciudad más turística de Australia. La mayoría de la población se encuentra en la zona costera del Océano Pacífico donde el clima es caluroso prácticamente todo el año.

En el interior el clima es menos cálido y es subtropical, aquí las zonas de montaña son las más importantes con varios picos que superan los mil metros de altura (el más alto es el Monte Kosciuszko que mide 2.229 metros). A parte de estos dos climas también podemos encontrar grandes llanuras donde la población la explota para la agricultura, y si nos vamos hacia el extremo noroccidental podemos encontrar territorios áridos e inhabitados.

- ✓ **Queensland:** Queensland posee las mejores playas de Australia junto con Nueva Galés del Sur, además en este estado se encuentra la Gran Barrera de Coral. La principal ciudad de este estado es Brisbane, una ciudad. Este estado es conocido como el Estado del Sol debido a que el Sol siempre está presente en esta zona.

En el interior podemos encontrar grandes cadenas montañosas con mesetas que contienen zonas fértiles de llanura que se utilizan para la agricultura. En el extremo norte posee zonas cálidas, secas y áridas. En la Península de Cape York y Gulf Country, hay zonas en las que se encuentran muchos cauces secos y que pueden derivar en ríos de grandes caudales durante la temporada de lluvias.

- ✓ **Victoria:** esta localizado al sur de Nueva Galés del Sur y dentro de la zona continental, es el estado más pequeño. Ocupa la línea costera adyacente al estrecho de Bass, frente a Tasmania. La ciudad de más relevancia es Melbourne, una de las ciudades más visitadas por los turistas. Como en los estados anteriores esta abarca una gran variedad de climas, desde el clima de Gippsland que es templado y húmedo, hasta las zonas de montaña, donde hay picos de hasta 2.000 metros de altura y la capa superior esta cubierta de nieve. Es una región que alberga varios ríos, uno de ellos y el más importante es el Murray.

- ✓ **Australia del Sur y Territorios del Norte:** en su mayoría es una zona de grandes desiertos alejados de las zonas más pobladas, es lo que se llama el Outback australiano. Este territorio es el menos poblado de Australia. Las zonas que se pueden aprovechar y son fértiles se utilizan para las granjas de ovino o vacuno. La economía de este estado se sostiene básicamente porque es una zona de turismo extremo.

- ✓ **Australia Occidental:** es un estado que esta muy poco habitado pero que es el más grande de Australia. El núcleo de población se ubica sobre todo en la ciudad costera de Perth. Si nos acercamos la costa tenemos un clima templado y forestal pero a medida que nos alejamos se encuentra otra parte del Outback con climas áridos y cálidos.

(Sobreaustralia, 2022)

### 2.3. ANÁLISIS ECONÓMICO

Según su volumen del PIB<sup>1</sup>, Australia es la economía número 13. En 2019 su deuda fue del 47,47% del total de su PIB, lo que se traduce en 590.033 millones de euros. Su deuda per cápita por habitante es de 23.093€.

La tasa más reciente de variación anual del IPC<sup>2</sup> es de junio de 2021 y fue del 3,8%. El PIB per cápita el último año fue de 46.281€, lo que nos indica que hay un muy buen nivel de vida, que también se refleja en el ranking de los 196 países, donde Australia se sitúa el 12.

Según el IDH<sup>3</sup> que es elaborado por las Naciones Unidas para medir el progreso de un país, nos indica que en Australia es uno de los países donde se tiene una mejor calidad de vida.

El índice de corrupción de Australia es de 77 puntos por lo que sus ciudadanos tienen un bajo nivel de percepción de corrupción gubernamental. Y en cuanto al ranking Doing Buissines Australia se encuentra en el puesto número 18 de 190, por lo que es un país con cierta facilidad para hacer negocios.

El PIB de Australia ha ido aumentando paulatinamente a lo largo de estos años, es cierto que no todos los años ha ido creciendo pero su tendencia es muy positiva.

La evolución del PIB se ha desarrollado de la siguiente manera en los últimos años:

**Tabla 1 PIB de Australia en los últimos 10 años**

<b>AÑO</b>	<b>PIB (MILLONES DE EUROS)</b>
2010	982.196
2011	1.112.028
2012	1.238.258
2013	1.160.289
2014	1.103.744
2015	1.123.851
2016	1.184.150
2017	1.254.792
2018	1.236.108
2019	1.232.502
2020	1.182.484

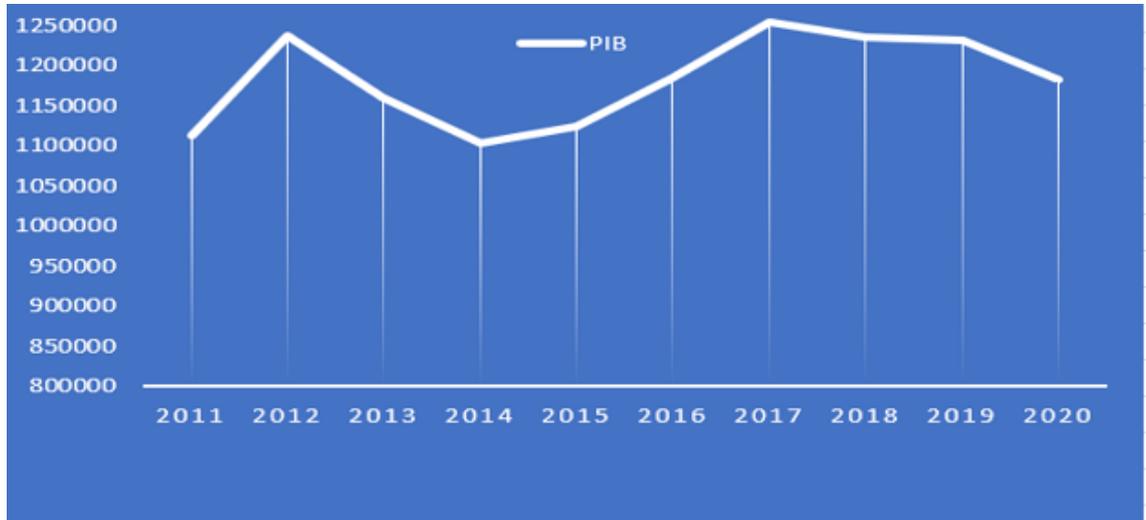
<sup>1</sup> PIB: Producto interior bruto

<sup>2</sup> IPC: Índice de precios al consumo

<sup>3</sup> IDH: Índice de desarrollo humano

Fuente: Elaboración propia a través de (Datosmacro, 2021)

**Gráfico 1 PIB de Australia en los últimos 10 años**



Fuente: Elaboración propia a través de (Datosmacro, 2021)

Como podemos observar el PIB comenzó a crecer notablemente desde el año 2010, alcanzando en el 2012 el punto más alto alcanzado hasta la fecha con 1.238.258M de euros. A partir de ahí comenzó a descender lentamente hasta el año 2014, que se situó en 1.103.744M de euros.

Más tarde continuo con su subida, llegando a su pico en 2017 con 1.254.792M de euros.

En la actualidad ha descendido un poco con respecto a 2017 debido al Covid-19 pero sus expectativas son muy buenas y se prevé que crezca en los próximos años.

### **Principales sectores económicos**

La economía australiana puede agruparse en dos regiones: oeste y este.

La región oriental de Australia es la sede de la mayoría de las industrias financieras y los servicios. En este sector podemos incluir industrias como la de los seguros, la banca, los medios de comunicación y el entretenimiento, el turismo, las finanzas, los servicios gubernamentales, etc.

Además, Canberra que es la capital australiana esta situada al sureste del país y funciona como el centro económico y político del país.

Por otra parte tenemos la región occidental que controla los recursos naturales de la zona como son el oro, hierro, gas natural y petróleo.

Aunque el PIB de Australia esta dominado por los sectores servicios y la industria financiera, las materias primas y los recursos energéticos están teniendo un gran auge.

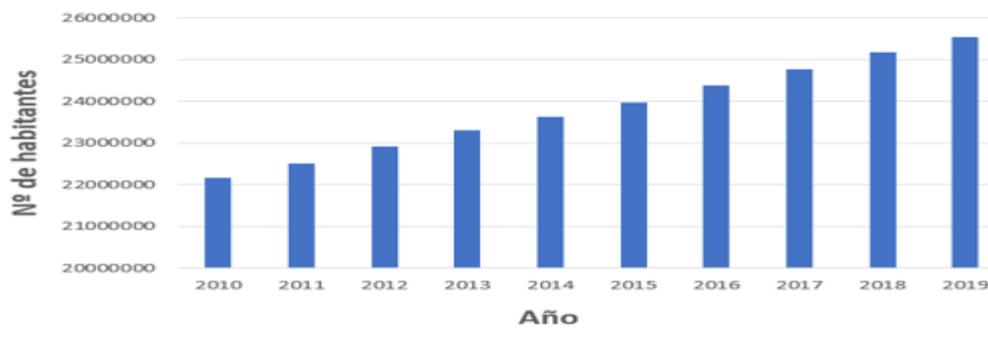
(Mequeiroir, 2021)

## 2.4. ANÁLISIS DEMOGRÁFICO Y SOCIAL

Australia se encuentra en la posición 55 de la tabla de población compuesta por 196 países, con una población de 25.550.000 personas aproximadamente y su densidad de población es de 3 habitantes por Km<sup>2</sup>.

Su capital es Canberra y su moneda es el dólar australiano.

**Gráfico 2 Población de Australia**



Fuente: Elaboración propia a través de (Datosmacro, 2021)

Como se puede observar en el gráfico la tendencia es que siga subiendo el número de habitantes en los próximos años.

En el 2010 los habitantes estaban en torno a 22.000.000 personas y a medida que han ido pasando los años estos han alcanzado su pico en 2019 con aproximadamente 25.550.000 habitantes.

## 3. NORMATIVA LEGAL Y ACUERDOS

### 3.1. RELACIONES ECONÓMICAS MULTILATERALES

1) **Relaciones con IFI<sup>4</sup> (FMI<sup>5</sup>, BM<sup>6</sup>, bancos regionales y otras):** Australia forma parte del:

- ✓ Fondo Monetario Internacional.
- ✓ Banco Mundial.
- ✓ Agencia Multilateral de Garantía de Inversiones del Banco Mundial.
- ✓ Banco Asiático de Desarrollo.
- ✓ Banco Europeo de Reconstrucción y Desarrollo.

<sup>4</sup> IFI: Instituciones financieras internacionales.

<sup>5</sup> FMI: Fondo Monetario Internacional.

<sup>6</sup> BM: Banco Mundial

- **Relaciones con la Organización Mundial del Comercio:** Australia fue parte contratante del GATT por lo que es un miembro fundador de la OMC. Es un miembro muy activo en las rondas de negociación comerciales multilaterales, sobre todo en el ámbito agrícola, ya que es el principal líder del Grupo Cairns, el cuál aboga por la liberalización del comercio agrícola. En cuanto al Acuerdo de Compras Públicas, Australia ratificó su adhesión el 5 de abril de 2019 y el 5 de mayo de ese mismo año se hizo efectiva su entrada, pasando a ser Australia el miembro número 48 de este acuerdo.
- **Marco institucional de la política comercial con la UE:** en octubre de 2016 se firmó entre la UE y Australia un acuerdo marco, que regula las relaciones de ambos en todos los ámbitos que podamos imaginar y en que en el Título IV regula la materia económica y comercial. Australia y la Unión Europea en lo que se refiere a sus relaciones comerciales se dan un trato no preferencial basado en el principio de Nación Más Favorecida. Las negociaciones de un acuerdo de libre comercio se iniciaron en junio de 2018 en Bruselas tras el viaje de la comisaria Malstrom a Australia, después de que el CAE aprobará el mandato negociador para la firma del acuerdo en mayo de ese mismo año. Con anterioridad Australia y la UE tenían acordados Acuerdos de Reconocimiento Mutuo, la finalidad de estos era posibilitar un comercio más sencillo reduciendo las barreras técnicas.
- **Con otros organismos y asociaciones regionales:** en 1989 se creó el Foro de Cooperación Económica de Asia y el Pacífico (APEC), al cual pertenece Australia desde su creación y que en la actualidad está formado por 21 países. Estas economías APEC suponen un 56% del PIB mundial y un 44% del comercio mundial. Dos tercios de los intercambios comerciales que hace Australia son con economías de esta asociación.

Australia también es miembro del Foro de las Islas del Pacífico (PIF), en este Australia es el principal proveedor de asistencia al desarrollo para pequeños países y juega un papel muy importante en materias de seguridad y reformas económicas.

(ICEX, 2021)

### **3.2. ACUERDOS BILATERALES CON TERCEROS PAÍSES**

- 1) **Acuerdo de libre comercio entre EEUU y Australia (AUSFTA):** entró en vigor el 1 de enero de 2005, a principios de este acuerdo el 82,4% de mercancías entran libres en Estados Unidos. El acuerdo supone que antes de 2010 este porcentaje aumentaría en 4,1% y en un 10,7% antes de 2015. De esta manera antes del 2022 el porcentaje se habría elevado hasta el 98,4%. A día de hoy

todas las mercancías agrícolas y más del 99% de las compras a Estados Unidos que no sean calzado, textiles o vestidos entran en Australia libres de derechos.

- 2) **Acuerdo de libre comercio entre Australia, ASEAN y Nueva Zelanda (AANZFTA):** En 2004 se reunieron en Laos los 10 países miembros de la ASEAN más Nueva Zelanda y Australia, donde se sentaron las bases para iniciar un gran acuerdo de libre comercio en bienes, servicios e inversión con los países miembros de la ASEAN. El 27 de febrero de 2009 se firmó el acuerdo en Tailandia, en la ciudad de Hua Hin y es el acuerdo más grande que Australia ha cerrado hasta la fecha. Si unimos a los países que forman la ASEAN y a Nueva Zelanda tenemos al mayor socio comercial de Australia, ya que estos suman el 20% del comercio exterior de bienes y servicios del país.
- 3) **Acuerdo de libre comercio entre Australia y Singapur (SAFTA):** este acuerdo entro en vigor el 28 de julio de 2003 y en este se eliminaron todos los aranceles entre ambos países. Estos dos países también acordaron no utilizar medidas de salvaguardia a la otra parte ni aplicar subvenciones a la exportación. Según el SAFTA ambos países deben tratar al producto del otro país como si este fuese nacional y deben eliminar las barreras cuantitativas y las demás barreras de acceso al mercado que pueden llegar a afectar a los servicios e inversión.
- 4) **Acuerdo de libre comercio entre Australia y Tailandia (TAFTA):** este entro en vigor el 1 de enero de 2005 y supuso que se consolidaran aranceles nulos en 3.080 partidas arancelarias y que se eliminaran los aranceles de 2.003 partidas. En 2010 se eliminaron 736 partidas más y en 2015 se terminaron de eliminar las 239 restantes que se acordaron.
- 5) **Acuerdo de libre comercio entre Australia y Nueva Zelanda (ANZERTA):** De todos este el acuerdo que más tiempo lleva vigente, entrando las disposiciones sobre el comercio de mercancías en 1983 y las de servicios en 1989. Este acuerdo trata varios temas como la circulación de personas, la contratación pública, la aviación y el reconocimiento mutuo de normas.
- 6) **Acuerdo de libre comercio entre Australia y Chile (ACLFTA):** el 30 de julio de 2008 los ministros de ambos países se reunieron para firmar este acuerdo. Este fue aprobado el 17 de junio de 2008 en el parlamento australiano.

#### **4. REQUISITOS Y BARRERAS DE ENTRADA.**

##### **4.1. BARRERAS DE ENTRADA**

- 1) **Tramitación de las importaciones:** para tramitar una importación hay una serie de documento que se requieren:

1. Factura comercial.
2. Packing list.
3. Bill of lading (3 copias).
4. Airway Bill (Original y 3 copias).
5. Certificado de seguro.
6. Tratamiento de cuarentena.
7. Informal Clearance Document.
8. Certificado de fumigación de los pales si es requerido.

Estos documentos deben contener cierta información:

- Incoterms.
- Unidad monetaria que debe venir reflejada en la factura.
- Datos del vendedor.
- Datos del comprador.
- Información detallada de los bienes.
- Nombre del avión o barco en el que los bienes llegan a destino.
- País de origen de los bienes.
- Cantidad de bienes con los números de bultos y los números de serie.
- Precio al que se venden los bienes.
- Costes laborales incurridos en el empaquetado.
- Valor del empaquetado exterior.
- Costes de logística y seguro.
- Todo aquello que pueda afectar al precio de venta del bien.

- ✓ **Aranceles y otros pagos en frontera:** el arancel australiano en la mayoría de veces son ad-valorem, es decir que se aplican según el valor de producto. En Australia hay dos tipos de derechos arancelarios, tenemos los derechos generales donde se encuentran las mercancías españolas y los derechos preferenciales. La Customs Tariff Act de 1995 recoge los tipos arancelarios aplicables en este país.

Desde la década de 1980 Australia ha ido disminuyendo paulatinamente los aranceles aplicados a los productos que importan. La tasa impositiva promedio aplicable es del 2.5% y la tasa impositiva integral es del 9.8%, lo que vincula una tarifa de más del 95%. Para materiales industriales la tasa consolidada se mueve en unos parámetros de entre el 0 y el 55%. Los textiles tienen un arancel promedio consolidado del 18,25% que es bastante alto pero el resto de artículos de vestir tienen los aranceles más altos, alcanzando

el 41,40%. En términos de tipos arancelarios medios, Australia ha establecido un procedimiento para reducir unilateralmente los aranceles aplicados a las industrias textil, del vestido y del calzado del 10% al 5%. La tasa ad-valorem máxima aplicada no supera el 5%. Hay que decir que Australia solo aplica cuotas para el requesón y queso.

Hay que señalar que Australia mantiene distintas relaciones comerciales con varios países, lo que implica que no todos los países tienen que pagar los mismos aranceles y que hay algunos que tienen ventajas a la hora del pago de aranceles cuando el producto entra en el país. Cabe señalar también que Australia ofrece acceso preferencial a los mercados a los países menos desarrollados y a los países menos adelantados (PMA). Estas preferencias las ofrece Australia desde julio de 2003.

En caso de que no exista una industria nacional que sea competitiva, en Australia hay un régimen de concesiones arancelarias a partir del cual se autoriza la entrada de mercancías libres de derechos arancelarios. Por lo tanto, un importador puede requerir una orden de concesión arancelaria (TCO<sup>7</sup>) para que según el tipo de producto que importe se le apliquen unos tipos arancelarios u otros. Cuando a un bien ya se le ha aplicado un TCO, está se aplicará para todos los importadores de ese producto. La ropa, los vehículos de motor de pasajeros y los alimentos no pueden considerarse para esta norma.

Si hay un producto que puede provocar daños al mercado nacional, el gobierno de Australia puede aplicar medidas antidumping, siempre y cuando se verifique que el objeto que se importa realmente este produciendo dichos daños. El importador debe pagar los derechos de dumping en el momento ya que son pagaderos en el instante en el que se importa la mercancía. Se puede aplicar un derecho inferior a ese margen si se tiene en cuenta que el daño provocado al mercado nacional se puede subsanar con ese derecho más bajo. La Comisión Antidumping que se creó en 2013 y que es la autoridad encargada de gestionar ese sistema, dispone de un total de 155 días para iniciar una investigación con anterioridad a elevar su propuesta al ministro del ramo que es la persona encargada de tomar la última decisión.

- ✓ **Homologación, certificación y etiquetado:** Standards Australia es el órgano competente en el que recae la responsabilidad de asegurar que la mercancía que entra en Australia cumpla todos los requisitos, desde la

---

<sup>7</sup> TCO: Tariff concession order.

composición hasta el etiquetado. Si no se cumplen todas las formalidades, la importación se deberá parar. Esta organización que hemos mencionado representa a Australia en los organismos de estandarización más importantes, ISO<sup>8</sup> e IEC<sup>9</sup> y tiene unas políticas que cada vez son más propensas a los estándares internacionales. Como conclusión de estas políticas, los estándares australianos están total o parcialmente ajustados a los estándares internacionales. Todavía hay sectores como la salud, seguridad ocupacional y la construcción donde no existen los estándares internacionales. Hay que destacar que Australia es un Estado federal y que puede haber regulaciones concretas para ciertos estados que no son aplicables a otros. Por otra parte, la NATA que es la Asociación Nacional Autorizada de Pruebas es la que se encarga de acreditar laboratorios. Sus laboratorios e instalaciones acreditados son capaces de realizar diferentes tipos de análisis, medición, inspección y calibración. De manera similar, los derechos de protección del consumidor son responsabilidad de la Comisión Australiana de Competencia y Consumidores.

- ✓ **Barreras no arancelarias:** por un lado tenemos la normativa sanitaria y fitosanitaria cuyo órgano competente principalmente es el Departamento de Agricultura y Recursos Hídricos que es el encargado del control e inspección de las importaciones que llegan a Australia, el Departamento de Asuntos Internos también colabora en estas funciones. Australia ha creado la BICON<sup>10</sup> que es una base de datos que contiene información sobre unos 20.000 tipos de mercancías y los requisitos que tienen que cumplir para entrar en el país.

Por otra parte tenemos que Australia tiene un régimen de cuarentena que sirve para mantener su fauna y flora típicas del país y para controlar las enfermedades y plagas. El sistema se basa en una evaluación objetiva y científica de los riesgos de enfermedades de las plantas y plagas de insectos y cumple con las obligaciones internacionales, incluido el contenido derivado del Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias de la OMC. Debido a su condición de isla-continente, permanece inmune a muchas epidemias y enfermedades que afectan a otras partes del mundo, el claro ejemplo ha sido el Covid-19 que aunque haya afectado, este ha sido un

---

<sup>8</sup> ISO: International organization for standardization

<sup>9</sup> IEC: International electrotechnical comisión.

<sup>10</sup> BICON: Biosecurity import conditions system.

país que se ha recuperado muy pronto, ya que requiere condiciones de saneamiento muy estrictas cuando entran las mercancías. En junio de 2016 entró en vigor el Reglamento de la Ley de Bioseguridad de 2015, que reemplazó a la anterior Ley de Cuarentena de 1908. Este reglamento detallado sobre inspección, tratamiento y control tiene como objetivo evitar la entrada de plagas extranjeras al país.

Los productos elaborados no tienen ningún tipo de restricción siempre que cumplan con toda la normativa actual. En base al producto y la empresa los permisos para importar son diferentes. Según el tipo de mercancía las inspecciones fitosanitarias serán más o menos severas.

(ICEX, 2021)

## **5. ESTRATEGIAS DE PRECIOS INTERNACIONALES**

He incluido este punto porque voy a hablar de ello más adelante en la segunda parte del trabajo y porque me parece interesante conocer todas las estrategias de precios que hay en el comercio internacional. De esta manera podré elegir una de acuerdo a los intereses del tipo de empresa que vaya a elegir pero siempre con conocimiento de las demás, y de esta forma podré elegir la mejor estrategia de precios y la que más se adecúe a mi empresa de exportación y a los datos con los que cuento. Una vez explicado esto paso a definir todas las estrategias para tener conocimiento de ellas.

### **5.1. DEFINICIÓN DE PRECIOS SEGÚN LA COMPETENCIA (PRICING).**

Esta estrategia de precios pondrá mayor énfasis en el precio fijado por la competencia para fijar los precios de los productos o servicios.

Dentro de esta estrategia se pueden optar por distintas opciones competitivas que ayuden a la empresa exportadora a cumplir su finalidad con la exportación. Debido a que los objetivos de la empresa exportadora pueden ser de diversa índole, las estrategias competitivas también lo pueden ser:

- **Precios más bajos:** esta estrategia sirve sobre todo para una empresa que es nueva en el mercado y quiere conseguir nuevos clientes y una buena cuota de mercado. Consiste en establecer los precios más bajos que las empresas competidoras.
- **Precio medio o igual:** puede servir también para una empresa que quiera penetrar en el mercado y consiste simplemente en establecer los

precios para que se ajusten al precio habitual de ese producto, ya que los consumidores están acostumbrados a pagar ese precio.

- **Precio más alto:** esta técnica consiste en establecer precios más altos que la competencia para que el consumidor perciba el producto como único y de calidad y así conseguir una cuota de mercado.

El riesgo más alto que tienen estas estrategias competitivas de precios es que no tienen en cuenta el factor interno de la empresa exportadora, solo tienen en cuenta los precios de la competencia.

Es cierto que los precios muy altos pueden ser una buena estrategia de marketing, pero en este precio se tiene que ver reflejada la calidad del producto y que nuestra marca es de primera calidad.

En cuanto a los precios bajos pueden ser muy buena opción si lo que queremos es obtener una gran cuota de mercado, pero tiene el problema de que los márgenes de beneficios disminuyan en exceso y los beneficios se queden muy cortos o hasta tengamos pérdidas.

Y si hablamos del precio medio también tiene sus riesgos ya que en este caso existe una falta de diferenciación del producto y el consumidor puede tener dudas a la hora de consumir nuestro producto o el de otra marca, en este caso lo habitual es que la cuota de mercado se vaya reduciendo según aparezcan nuevas empresas distribuidoras de un producto como el nuestro.

## **5.2. FIJACIÓN DE PRECIOS SEGÚN LOS COSTES DE LA EMPRESA (COSTING).**

Otra manera de fijar los precios y que muchas empresas internacionales adoptan es la fijación del precio analizando su situación interna y si la exportación o fabricación de un producto es rentable.

Para aplicar esta estrategia se deben fijar por adelantado los márgenes de beneficio que se quieren obtener y en función de todos los costes, aplicar un porcentaje sobre el total de costes para saber el precio de venta final del producto.

El mayor inconveniente de este método es que no tiene en cuenta los precios de la competencia ni al consumidor final, lo único que tiene en cuenta es que el proyecto sea viable económicamente.

## **5.3. FIJACIÓN DE PRECIOS SEGÚN EL VALOR**

En esta estrategia es muy importante analizar al consumidor, ya que el precio final va a depender del valor que el cliente le da al producto. Este concepto de valor puede ser algo difícil de cuantificar, ya que no es un número como tal y es un concepto más abstracto. En algunas empresas si que es factible calcular el retorno de inversión de un producto o servicio pero en otras este valor puede resultar más difícil de hallar. Hay que tener siempre en cuenta una diferencia, una cosa es el valor monetario que le atribuimos a un bien o servicio y otra muy distinta es el valor que le da el consumidor final. En muchos casos el valor monetario puede ser superior al valor real que le da el consumidor y en otros muchos casos el valor que le da el consumidor final puede ser mayor que el precio al que estamos vendiendo el artículo. Es por todo esto que es muy importante conocer al consumidor final, porque de esta manera podremos aportarle el máximo valor y sacarle todo el provecho al producto, maximizando los beneficios.

(Mastermarketing-valencia, 2022)

## **6. MEDIOS DE PAGO INTERNACIONAL.**

Todas las exportaciones de productos al exterior siempre van a estar relacionadas con la confianza entre exportador e importador. Hay que tener en cuenta que ya seas el importador o el exportador siempre va a existir algún riesgo para ti. En gran medida este riesgo se puede minimizar dependiendo del método de pago que se escoja.

Por lo general, el importador casi siempre prioriza los medios de pago más sencillos y baratos para reducir los costes de su compra. Otra cosa importante para estos es que a la hora de escoger un medio de pago siempre se decantan por uno que les asegure que van a recibir la mercancía que se especifica en el contrato de la compraventa.

Los importadores por norma general siempre quieren pagar lo más tarde que les sea posible mientras dura el procedimiento de transacción internacional, por otro lado el exportador quiere asegurarse de ese cobro total de las mercancías lo más rápido posible y de forma segura, por ello comprador y vendedor tendrán que llegar a un acuerdo.

A menudo muchos vendedores lo que hacen para ganar competitividad es ofrecer métodos de pago atractivos para llevarse a los clientes con respecto a otras empresas que trabajan con medios de pago que son más restrictivos.

Los métodos de pago que actualmente se usan hoy de manera internacional son los siguientes:

### 6.1. PAGO POR ADELANTADO

Aquí no hace falta explicar mucho ya que el nombre de pago por adelantado ya nos explica en que consiste este método de pago. También se le puede dar el nombre de prepago. En este caso el importador paga al vendedor el total del importe de la mercancía antes de que haya salido de los almacenes de este. El pago por adelantado es una opción muy buena para el exportador porque implica muy poco riesgo para ellos y reciben el dinero antes de enviar la mercancía. Pero por otro lado, implica mucho riesgo para el comprador ya que este puede pagar la mercancía y nunca llegar a recibirla o recibirla en unas condiciones que no eran las acordadas.

Esta suele ser una opción para los exportadores que trabajan con importadores que son nuevos o que tienen una situación económica complicada. También se suele utilizar para mercancía que no tienen un valor demasiado alto.

**Tabla 2 Ventajas y desventajas del prepago**

	<b>VENTAJAS</b>	<b>DESVENTAJAS</b>
<b>IMPORTADOR</b>	Ninguna	Flujo de efectivo desfavorable, posibilidad de que no se reciban las mercancías o que se reciban en condiciones desfavorables.
<b>EXPORTADOR</b>	Nos evitamos el riesgo de impago ya que el cobro se hace antes de enviar el producto	Si este es nuestro único método de cobro fácilmente perderemos competitividad frente a nuestros competidores.

**Fuente:** Elaboración propia.

### 6.2. CARTA DE CRÉDITO

Este método de pago es uno de los más seguros tanto para el comprador como el vendedor, ya que en este método de pago se ven implicados intermediarios como pueden ser entidades financieras que ejercen cierta confianza y compromiso con las dos partes.

Con la carta de crédito el pago del producto se lleva a cabo mediante las entidades financieras del exportador e importador.

Cuando se acuerdan en el contrato las condiciones del envío y de la venta, el importador ordena a la entidad que pague el precio acordado entre las dos partes a la entidad el exportador.

Para que el vendedor se asegure de que el comprador dispone de crédito suficiente y de manera legal el banco del importador envía una carta de crédito a la entidad del exportador como comprobante.

El pago solo se llegará a hacer efectivo una vez que las condiciones hayan sido acordadas entre ambas partes y la mercancía haya sido enviada.

**Tabla 3 Ventajas y desventajas de la carta de crédito**

	<b>VENTAJAS</b>	<b>DESVENTAJAS</b>
<b>IMPORTADOR</b>	El exportador tiene la obligación de cumplir con todas las condiciones y de enviar la mercancía antes de ser pagada.	La única desventaja es que el comprador depende de la otra parte para el envío del producto.
<b>EXPORTADOR</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Garantía de que el comprador es solvente.</li> <li>• El comprador tiene que cumplir con las condiciones de venta.</li> <li>• En caso de impago, el pago queda asegurado por el banco del importador.</li> </ul>	Ninguna.

**Fuente:** Elaboración propia.

### **6.3. REMESA DOCUMENTARIA.**

En este caso la remesa documentaria es un método de pago en el que ambas entidades financieras, tanto la del vendedor como la del comprador actúan como mediadores de la transacción.

El exportador envía a su entidad todos los documentos que se le requieren por parte del importador, como puede ser el bill of lading, que es de vital importancia para el traspaso de la propiedad de la mercancía.

Una vez que el vendedor ha enviado todos los documentos, esta entidad financiera se lo enviara al banco del comprador, lo cual ira acompañado con las normas que debe seguir para el pago. Los documentos de los que hablamos solo serán entregados una vez efectuado el pago, que puede ser inmediatamente o fijando una fecha en concreto.

Lo que estamos haciendo con este método de pago es traspasar la responsabilidad de pago al banco del comprador.

**Tabla 4 Ventajas y desventajas de la remesa documentaria**

	<b>VENTAJAS</b>	<b>DESVENTAJAS</b>
<b>IMPORTADOR</b>	Más económico que la carta de crédito	Se depende del exportador para que se envíe el producto en las condiciones pactadas
<b>EXPORTADOR</b>	Mínimas con respecto a la carta de crédito.	No es necesaria una verificación y además el banco no te asegura el pago. Esta desprotegido frente a cancelaciones.

Fuente: Elaboración propia.

#### **6.4. CUENTA ABIERTA**

Para los compradores es uno de los métodos de pago que más les puede llamar la atención por sus características de que se envía y entrega la mercancía antes del pago, lo que es muy beneficioso en su flujo de efectivo.

En cambio, para el vendedor supone un riesgo muy alto por lo que he comentado anteriormente, la mercancía se entrega antes del pago.

El exportador manda las mercancías al comprador con un tiempo para el pago que de manera usual suele ser de 30, 60 o 90 días, en estos días el importador debe completar el pago del traspaso de mercancía.

En este caso de cuentas abiertas solo se utilizan cuando el exportador esta tratando con clientes con los que tiene un cierto nivel de confianza, para comprador de un elevado estatus o para envío de productos que tienen un valor bajo y que no supone un elevado riesgo.

**Tabla 5 Ventajas y desventajas de la cuenta abierta**

	<b>VENTAJAS</b>	<b>DESVENTAJAS</b>
<b>IMPORTADOR</b>	Flujo de efectivo positivo ya que recibe las mercancías antes de pagarlas.	Como en las anteriores se depende del vendedor para que envíe el producto en las condiciones acordadas.
<b>EXPORTADOR</b>	Puede atraer clientes en mercados muy competitivos.	Siempre está el riesgo de que no nos paguen.

Fuente: Elaboración propia.

## 6.5. CONSIGNACIÓN

Este método de pago es parecido al anterior ya que solo se realiza el pago una vez la mercancía ha sido entregada al importador.

La principal diferencia en este método de pago se encuentra en el momento del pago. En la consignación, el importador sólo tiene la obligación de realizar el pago del producto después de haber dado salida a la mercancía al consumidor final. Por parte del comprador, este se hará cargo y asumirá la responsabilidad de gestionar todo lo que tiene que ver con la venta del producto al consumidor final.

Podemos decir que es un medio de pago en el cual hay un acuerdo entre importador y exportador, en dicho acuerdo el exportador sostiene la propiedad del producto hasta que este haya sido entregado al consumidor final por parte del importador.

Obviamente para aplicar este método de pago tiene que haber una gran relación entre ambas partes o tiene que hacerse con empresas de un elevado estatus en las que tengamos la certeza que van a efectuar el pago.

Debido a que tiene unos riesgos muy elevados, el exportador debe asegurarse de que cuenta con un seguro que le va a cubrir los gastos en caso de impago y los daños que pueda sufrir la misma durante el tránsito.

**Tabla 6 Ventajas y desventajas de la consignación**

	<b>VENTAJAS</b>	<b>DESVENTAJAS</b>
<b>IMPORTADOR</b>	Se reciben rápido las mercancías y solo paga una vez que ha vendido el producto al consumidor final.	El inventario que tendrá que gestionar será más complejo.
<b>EXPORTADOR</b>	Se gana competitividad frente al resto de competidores, y se generan unos costes menores de almacenamiento.	El pago no está garantizado hasta que el producto llega al consumidor final. No tiene acceso a la mercancía.

Fuente: Elaboración propia.

(icontainers, 2022)

## 7. AYUDAS Y SUBVENCIONES PARA EMPRESAS EXPORTADORAS.

La Secretaría de Estado de Comercio tiene como finalidad fortalecer el sector exterior y por ello su misión es ayudar a las empresas tanto inversoras como

exportadoras, mediante diferentes estrategias que apoyan la internacionalización de las organizaciones y la exportación.

Las asociaciones de exportadores y federaciones hacen posible mediante la oferta de servicios a las empresas españolas mantener la oferta exportadora en mercados que ya están formados fuera de nuestro país y hacen posible la entrada en mercados donde es más difícil su acceso.

Estas asociaciones en representación de sus respectivos sectores ejercen de intermediarios en la comunicación entre la empresa inversora o exportadora y la Administración General del Estado.

La información que nos pueden dar de estas conversaciones son la información de cómo está el panorama actual en sector empresarial español y las decisiones que toma la Administración.

La Administración comercial da por hecho que es muy importante mantener una gran fortaleza en las asociaciones exportadoras e intentan dar estabilidad a estas, para ello se constituyó un marco de colaboración con las asociaciones exportadoras más importantes, conforme a lo dispuesto en la Orden ITC/3690/2005 del 22 de noviembre y con su modificación, Orden ITC/577/2007 del 6 de marzo.

Las subvenciones a las que pueden optar estas asociaciones de exportadores una vez reconocido pueden ser dinerarias para ayudarles a financiar sus proyectos o una ayuda económica para que la organización contrate un asesoramiento jurídico que le ayude a la hora de defenderse comercialmente o de resolver obstáculos que pueden influir negativamente en su actividad. Esta ayuda tiene como objetivo principal eliminar todas las prácticas desleales dentro del comercio, cualquier medida que entorpezca la exportación española o las barreras no arancelarias. Las encargadas de representar a los sectores afectados y de llevar a cabo todas las actuaciones que sean necesarias son las asociaciones.

## **7.1. NORMATIVA**

Toda la normativa de este programa se reúne en la Orden del Ministerio de Industria, Comercio y Turismo ITC/3690/2005 del 22 de noviembre, en la cual se regulan las colaboraciones entre las asociaciones y federaciones de exportadores y la Administración General del Estado, esta orden fue modificada en 6 de marzo de 2007 con la Orden ITC/577/2007, también fueron modificadas las Resoluciones de convocatorias anuales.

Toda la normativa que regula este programa es la siguiente:

- **Orden ITC/3690/205 TEXTO CONSOLIDADO:** se utiliza con la finalidad de aportar documentación y no tiene validez legal. Debemos utilizar los textos publicados en el BOE para fines legales. Los expongo a continuación.
- **Orden ITC/3690/2005, del 22 de noviembre de 2005:** en esta se regula el régimen de colaboración entre las federaciones y asociaciones de exportadores y la Administración General del Estado.
- **Orden ITC/577/2007 del 6 de marzo:** en esta se modifica la Orden ITC/3690/2005 del 22 de noviembre, es decir es la modificación de la ley anteriormente expuesta.

## **7.2. INFORMACIÓN SOBRE LA SOLICITUD ANUAL DE LA SUBVENCIÓN.**

Para que una entidad sea reconocida como una entidad colaboradora a las federaciones y asociaciones de exportadores tiene que cumplir una serie de requisitos periódicos, que consisten básicamente en la aportación de información y documentación de la organización. La Secretaría General del Estado cuenta con una entidad dependiente que es la Subdirección General de Estrategia de Internacionalización, la cual es la encargada de coordinar y recibir todos estos datos. Para facilitar a las empresas el aporte de la documentación y para mejorar y asegurar la calidad de la misma se ha creado un apartado dentro de la página web facilitando así el aporte de documentación y con indicaciones de como se debe de presentar.

1. **Requisitos para solicitar la subvención anual:** Según lo indicado en la Orden ITC/3690/2005 del 22 de noviembre y según su modificación en la Orden ITC/577/2007 del 6 de marzo, para poder optar a las ayudas que estas ordenes regulan, las federaciones o asociaciones exportadoras españolas tienen que estar reconocidas como entes colaboradores de la Secretaría de Estado de Comercio.
2. **Solicitud de subvención y la documentación que se debe aportar:** Las presentaciones de las solicitudes tienen que hacerse de manera telemática mediante la sede electrónica del Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, con la correspondiente firma electrónica y siempre eligiendo en la lista de procedimiento electrónico que estén disponibles, y que se corresponda con las “Ayudas para Asociaciones y Federaciones de Exportadores”.  
A esta solicitud hay que adjuntar todos los documentos que se requieran en el apartado “Información de ayuda para todos los modos de acceso”, estos se anexaran también por vía telemática.

3. **Justificación del empleo de los fondos percibidos:** todas las asociaciones y federaciones de exportadores deberán presentar una memoria que justifique y documente la asignación y el empleo de los fondos que han percibido. Esta memoria deberá ser entregada entre el 1 de septiembre y el 31 de octubre del año siguiente al haber percibido dichos fondos. Como anteriormente he dicho con el acceso a la subvención, esta memoria deberá entregarse también en la sede del Ministerio de Industria, Comercio y Turismo a través de vía telemática con la correspondiente firma electrónica y eligiendo el mismo procedimiento que elegimos en la solicitud de la ayuda.
- Dentro del procedimiento que hemos elegido tiene que haber habilitado un enlace con el nombre de “Justificación del empleo de los fondos percibidos”, desde el cual se podrá hacer la presentación por vía telemática de toda la documentación.
- Dicha memoria que se nos exige tiene que constar de una relación enumerada de todos los gastos a los que se haya destinado la subvención que vienen enumerados en la Orden ITC/3690/2005 del 22 de noviembre el apartado número 4, en los apartados A y B. Aquí también tiene que venir identificado el acreedor, la identificación del documento, el total del importe y su fecha de emisión. Si nos han concedido otras subvenciones que hayan ayudado a financiar estos gastos, se deberá entregar los detalles de esas otras ayudas indicando el importe y la procedencia. Esta relación de los gastos se debe cumplimentar mediante un modelo que se recoge en el Anexo C de la Orden que he mencionado anteriormente.
- Dicha justificación deberá realizarse por un importe que al menos sea del doble de la subvención que nos han concedido y tiene que estar basada en las facturas y adeudos bancarios de nuestra organización. Estas facturas deben estar expedidas a nombre de la Federación o Asociación de exportadores beneficiaria y tienen que cumplir con unos requisitos que se encuentran en el Real Decreto nº 1.496/2003 del 28 de noviembre.
- El órgano que apruebe las cuentas de la asociación o federación aportara dichas cuentas para que se pueda comprobar que los gastos que se han subvencionado al menos sean del doble de la ayuda que se nos ha concedido.

Hay Asociaciones que están exentas de IVA por lo que estas deberán tener un certificado que la Agencia Estatal de Administración Tributaria habrá emitido y que lo acredite.

(Comercio.gob, 2022)

**PARTE 2:**

**EXPORTACIÓN DE CARNE DE PORCINO  
DESDE ESPAÑA A AUSTRALIA.**



## 8. EL MERCADO DE LA CARNE DE CERDO EN AUSTRALIA

El sector de la carne de porcino en Australia ha experimentado un ligero crecimiento anual del 2,5% en los últimos 5 años, se espera que en los próximos años este crecimiento continúe. En el año 2018, este sector generó 1.110 millones de AUD<sup>11</sup>, que son aproximadamente 690 millones de euros. Dentro del territorio australiano, esta industria se reparte de manera desigual, acumulándose la mayor parte de las empresas en los estados de Queensland, Nueva Gales del Sur y Victoria. También hay que tener en cuenta que el mayor crecimiento en estos últimos años se ha dado sobre todo en Australia Occidental y Australia Meridional.

En los últimos años muchos pequeños negocios han ido desapareciendo debido a la absorción de estos por parte de las grandes compañías. El sector de la carne de cerdo está muy concentrado y el 5% de las empresas del sector producen aproximadamente el 60% de la producción total. Las principales empresas del sector son las siguientes:

- **Hamsdale Australia Pty Ltd con una cuota de mercado del 15,7%:** esta empresa tiene numerosas granjas en propiedad por todo el territorio australiano, así como proveedores en Victoria y Nueva Gales del Sur. En el año 2017 alcanzó a tener unos ingresos de 173,9 millones de dólares australianos. Las marcas comerciales de esta empresa son algunas como Murray Valley Pork, Family Chef o Riverview Farms.
- **Craig Mostyn & Co Pty Ltd con una cuota de mercado del 10,2%:** esta empresa trabaja en varios sectores de la industria agrícola. Tiene 5 granjas en Australia Occidental, estas granjas mandan a su matadero aproximadamente 3.000 cerdos semanalmente. Los ingresos de la compañía en el año 2017 llegaron a los 113,1 millones de dólares australianos. Su marca comercial más importante es Linley Valley Pork.
- **Food Investments Pty Ltd con una cuota de mercado del 7%:** es una empresa que tiene una filial llamada George Weston Foods y a través de la cual opera en el sector de la carne de cerdo. En el año 2017 sus ingresos fueron de 77,5 millones de dólares australianos. Los productos de esta organización se comercializan bajo la marca comercial de KR Castlemaine.

En 2018 la producción de carne de cerdo en Australia alcanzó los 0,27 millones de toneladas. Esta carne es la tercera más consumida en el país, solo por detrás de la

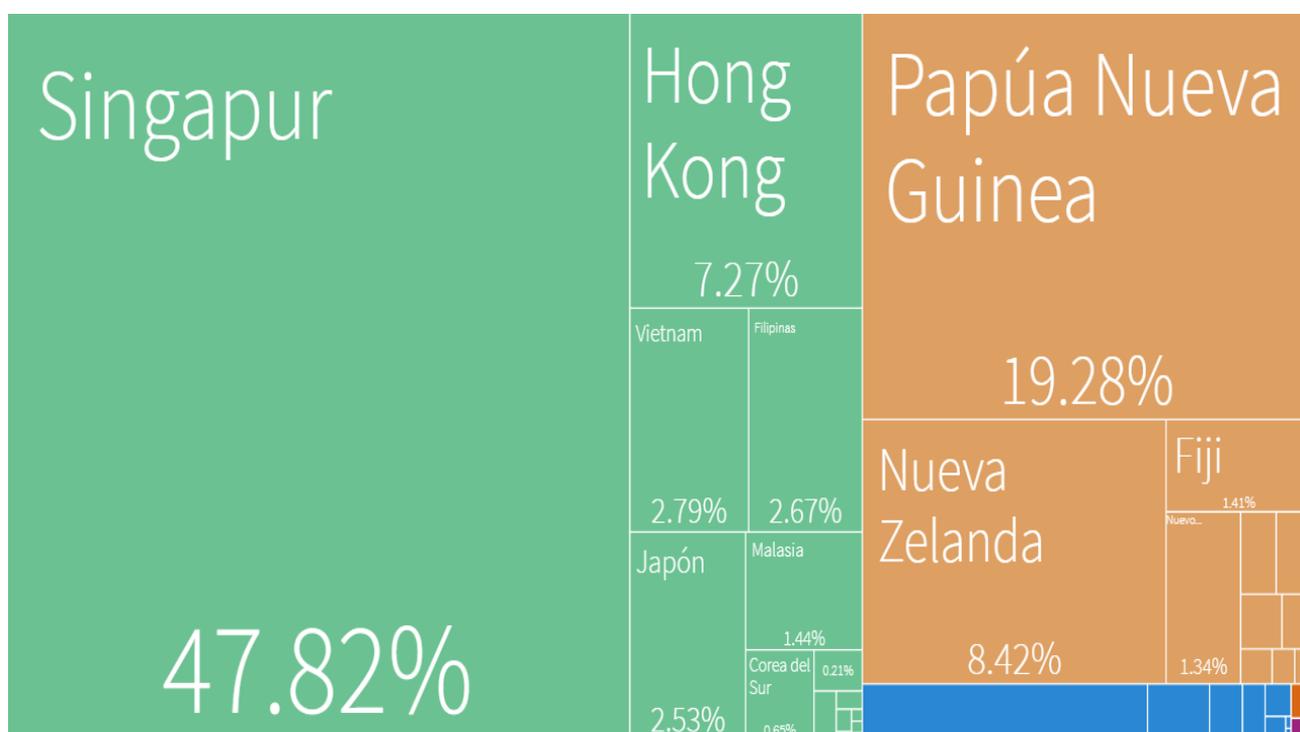
---

<sup>11</sup> AUD: Dólar australiano

ternera y el pollo. El 45% de la carne de cerdo que se consume en Australia es importada de otros países mientras que el 55% se produce dentro del país. Esta producción local se utiliza básicamente para el consumo doméstico por lo que las exportaciones de esta carne son limitadas, estas suponen un 0,041% del valor total de las exportaciones del país en el año 2017. Estas exportaciones se han incrementado en los últimos 5 años. En el año 2017, Australia exportó este tipo de carne por un valor de 136,4 millones de dólares australianos, un incremento del 9,1% con respecto al año anterior. Los principales socios de Australia a donde se exporta esta carne son Papúa Nueva Guinea, Nueva Zelanda, Singapur, Filipinas, Hong Kong y Vietnam.

(ICEX, 2022)

### Ilustración 2 Países a los que Australia exporta carne de cerdo

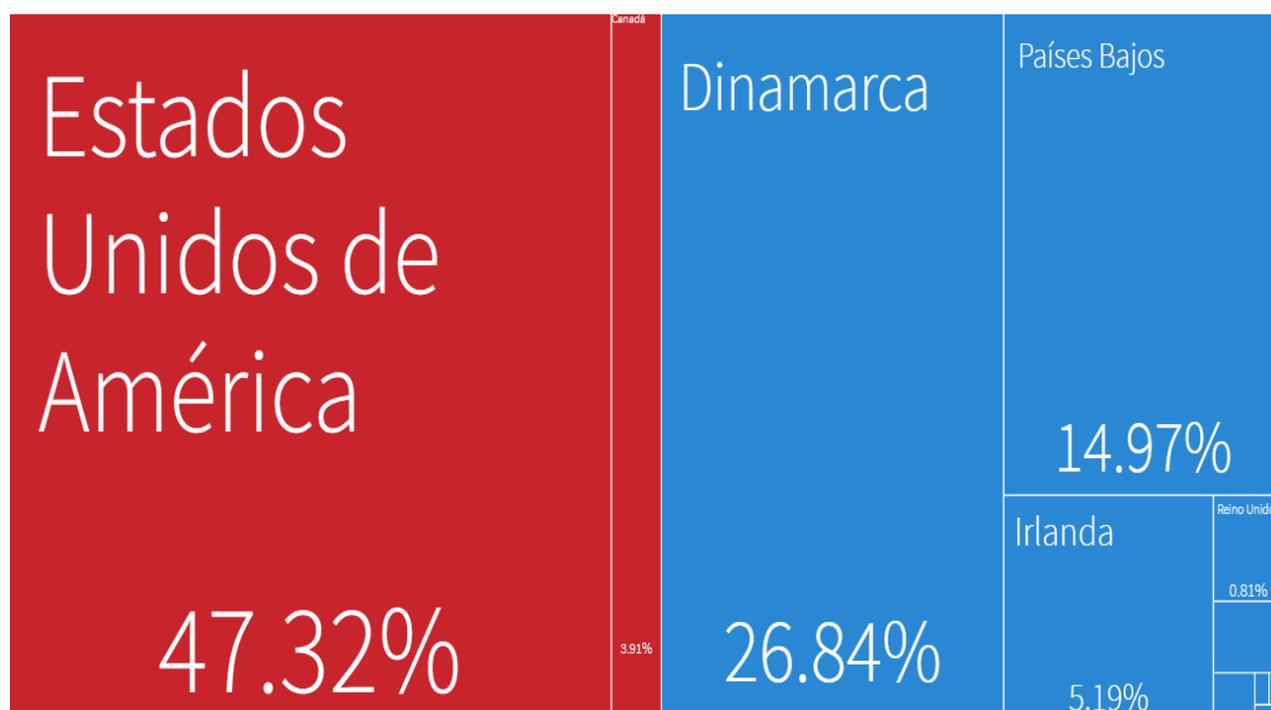


Fuente: (Atlas of economic complexity, 2022)

Por otro lado, en 2017 las importaciones de carne de porcino llegaron a alcanzar un valor de 695 millones de dólares australianos, lo que supuso un 0,215% del valor total de las importaciones del país. Los principales suministradores de esta carne son EEUU, Dinamarca, Países Bajos, Irlanda y Canadá. Australia tiene unas medidas fitosanitarias muy estrictas por lo que las importaciones son bastante limitadas y solo llega carne de un número de países muy pequeño y en 3 formas distintas (jamón curado, carne cocida y carne cruda). Por el momento, España solo puede exportar jamón de cerdo curado a Australia.

(ICEX, 2022)

### Ilustración 3 Países de los que Australia importa carne de cerdo



Fuente: (Atlas of economic complexity, 2022)

### 9. EXPORTACIONES DE CARNE DE CERDO DE ESPAÑA A AUSTRALIA.

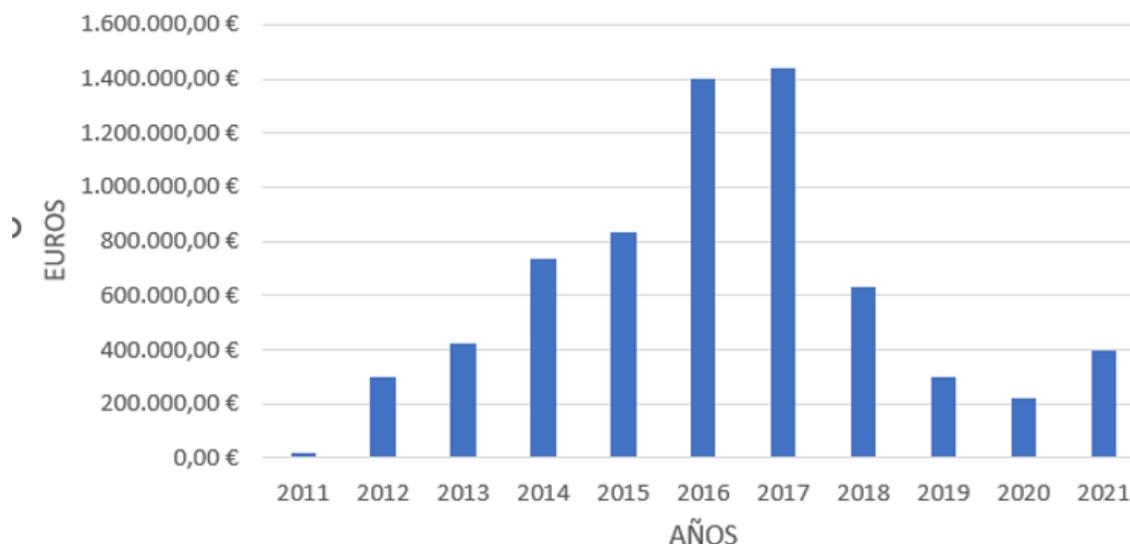
Como he indicado en el apartado anterior, España solo puede exportar a Australia carne de cerdo en forma de jamón curado por motivos fitosanitarios. A continuación muestro una tabla y un gráfico con los datos de la exportación de jamón curado desde España a Australia.

Tabla 7 Exportación de jamón curado desde España a Australia

Flujo	Período	País	Taric	Euros	Kilos
Exportación	2011	Australia	021011	20.099	1.362
Exportación	2012	Australia	021011	301.167	28.698
Exportación	2013	Australia	021011	424.052	33.739
Exportación	2014	Australia	021011	735.498	69.873
Exportación	2015	Australia	021011	832.049	78.500
Exportación	2016	Australia	021011	1.400.283	143.676
Exportación	2017	Australia	021011	1.438.950	176.073
Exportación	2018	Australia	021011	631.199	54.796
Exportación	2019	Australia	021011	299.061	22.053
Exportación	2020	Australia	021011	223.023	21.548

Fuente: (DataComex, 2021)

**Gráfico 3 Exportaciones de jamón desde España a Australia en los últimos 10 años**



**Fuente:** Elaboración propia a través de (DataComex, 2021)

Como podemos ver en el gráfico en el 2011 la venta de este tipo de productos hacia Australia era mínima pero con el paso de los años estas exportaciones se fueron incrementando hasta alcanzar el punto más alto en el año 2017, con un valor de 1.438.950€. A partir de este año las exportaciones se desplomaron y en el año 2018 bajaron a 631.199€ y fueron decreciendo lentamente hasta 2020 donde llegaron a tener un valor de 223.023€. Por último decir que en 2021 volvieron a aumentar y alcanzaron los 400.000€.

## **10. DEMANDA**

Australia tiene aproximadamente una población de 25 millones de habitantes, es un mercado bastante pequeño pero su población se encuentra en crecimiento y se estima que en el año 2050 alcance los 35 millones de ciudadanos, esto hace de Australia un mercado muy interesante. El grupo de edades comprendido entre 25 y 54 años es el más importante del país ya que supone un 41,45% del total. En Australia el 51% de la población son mujeres y el 49% hombres. El 89,7% de la población vive en las ciudades por lo que es una población urbana en su mayoría.

### **10.1. INFORMACIÓN DE CONSUMO.**

En el año 2016, las familias australianas se gastaron 660.000 millones de dólares australianos en el consumo doméstico, dentro de este gasto se encuentra el consumo carne al cual correspondieron 12.600 millones. Se calcula que aproximadamente el gasto medio de manutención por vivienda asciende a

74.301 dólares australianos. La región que más se gasta a la semana es Nueva Galés del Sur con 1.700AUD.

El consumo de carne en el país ha ido creciendo en los últimos años, si que es cierto que debido a la tendencia de consumo de alimentos cada vez más saludables, este consumo se ha ido reduciendo. En el año 2017, las ventas de carne en este país ascendieron a 1,96 millones de toneladas, que supone un ascenso de 2,61% con respecto al año 2016.

**Tabla 8 Volumen de ventas de carne (Millones de toneladas)**

Categoría	2013	2014	2015	2016	2017	Variación 2016/2017
Carne (total)	1,88	1,86	1,88	1,91	1,96	2,61%

Fuente: (ICEX, 2021)

Durante el año 2017 el pollo fue la carne más demandada en Australia con 0,78 millones de toneladas, a continuación la ternera con 0,67 millones de toneladas y después el cerdo con 0,27 millones de toneladas. Este último fue el tipo de carne que más creció con respecto al año 2016, ya que sus ventas crecieron en un 8%.

**Tabla 9 Volumen de ventas de carne de cerdo (Millones de toneladas)**

Categoría	2013	2014	2015	2016	2017	Variación 2016/2017
Carne de cerdo	0,21	0,22	0,23	0,25	0,27	8%

Fuente: (ICEX, 2021)

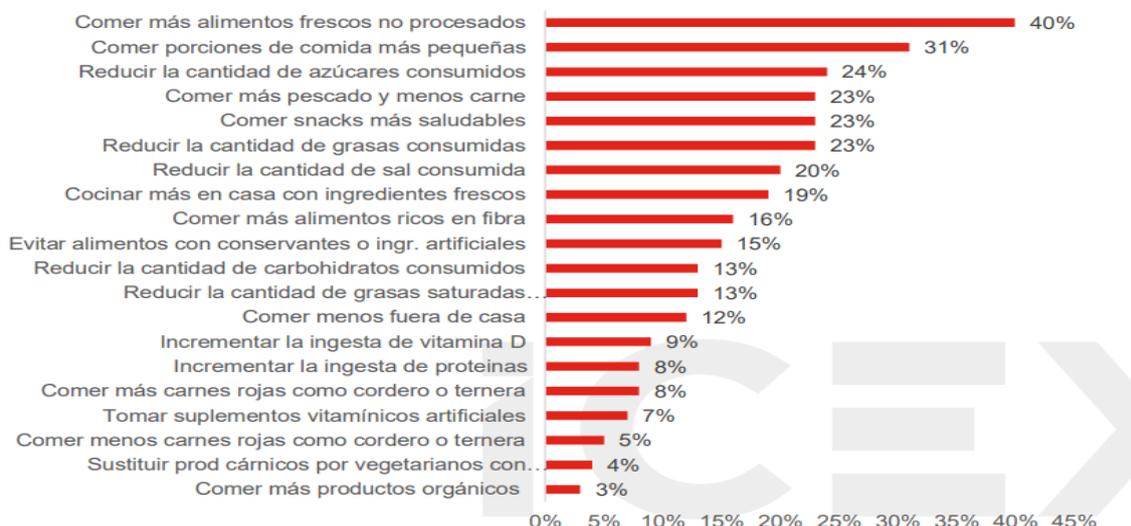
## 10.2. HÁBITOS DE CONSUMO

La alimentación en este mercado gira en torno al consumo de productos saludables. Los consumidores valoran en gran medida el contenido nutricional de la comida y estos buscan alimentos que no tengan apenas grasa, que no sean animales hormonados y que no tengan colorantes, conservantes y ni exceso de sal.

La consultora Ipsos realizó un estudio en el que se destacan las prioridades de los ciudadanos australianos, en lo que a tipos de productos se refiere, comer alimentos frescos en vez de procesados (40%), comer menos cantidad de comida (31%), sustituir la carne por el pescado (23%). Una parte minoritaria de los encuestados dice que una de sus prioridades es comer menos carne roja

(5%), sustituir la proteína de origen animal por la vegetal (4%) y comer más productos orgánicos (3%).

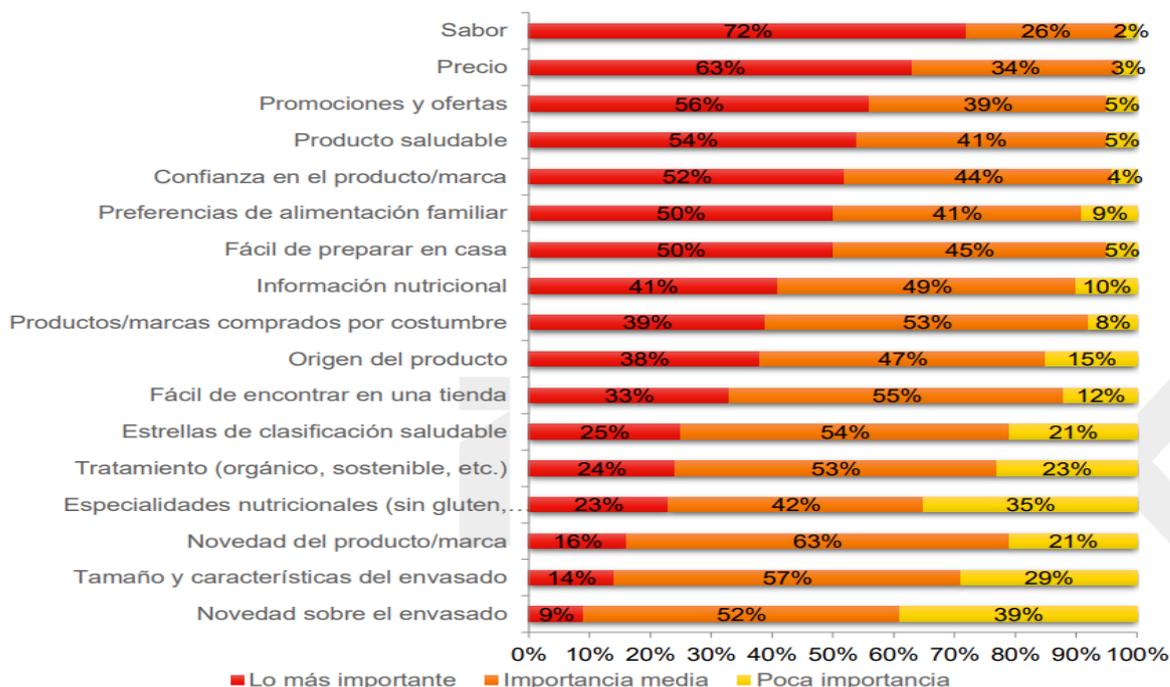
#### Ilustración 4 Prioridades de consumidores



Fuente: (ICEX, 2021)

En cuanto a las variables que hacen que un consumidor elija un producto u otro, la variable que más influye es el sabor del alimento, a continuación el precio del producto, las promociones y ofertas que pueda haber del producto y el hecho de que ese producto sea saludable. A su vez el envasado del producto y su novedad son factores de menor relevancia.

#### Ilustración 5 Factores influyentes en la decisión de compra



Fuente: (ICEX, 2021)

En cuanto a las marcas se refiere solo el 11% de los australianos prefieren las marcas blancas o de distribuidor frente a un 31% que prefieren las marcas de fabricante o convencionales. Para el 55% de los ciudadanos del país este factor no es relevante a la hora de decisión de compra. Las personas que prefieren la marca blanca o de distribuidor son en su mayoría estudiantes o personas de entre 30 y 40 años que tiene familias formadas con hijos. En cambio las marcas de fabricante son elegidas por personas con una renta elevada y con más de 50 años. En este momento, grandes comerciales de carne de cerdo como Coles o Woolworths comercializan aparte de carne de cerdo de marcas convencionales, carne de cerdo de sus propias granjas y criaderos mediante una marca blanca.

**Gráfico 4 Preferencias del consumidor**



Fuente: (ICEX, 2021)

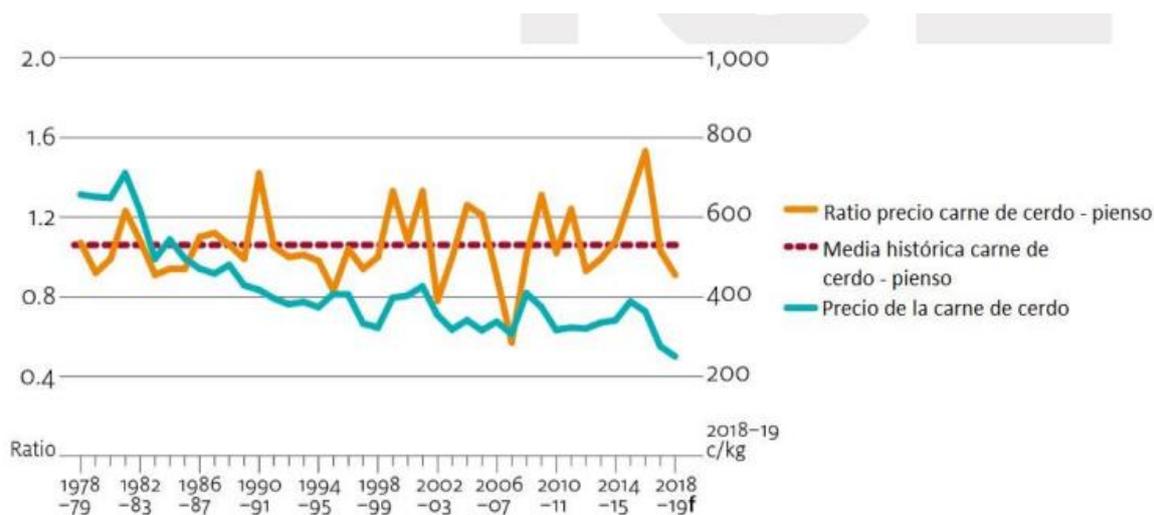
## 11. PRECIOS

### 11.1. COSTES DE PRODUCCIÓN LOCAL

Para poder calcular la competitividad del producto español en Australia, debemos en primer lugar, averiguar como se forman los precios de la carne de cerdo criados en el país. Los costes más importantes que se suman al precio del producto son los siguientes:

- **El pienso:** el pienso supone el coste más elevado en la cria de este tipo de ganado, supone entre el 60 y 70% de los costes totales de producción, debido a que el precio de la materia prima no es estable, la variación del precio de la misma supone un cambio en el precio del producto final. En Australia, la mayor parte del ganado porcino es alimentado con cereales como la cebada o el trigo. Estas dos materias primas cambian de precio según la cosecha de ese año y la cantidad de la que se disponga. Durante los últimos años y debido a las sequías estas materias primas han aumentado de precio por lo que también han encarecido la carne de cerdo.

**Gráfico 5 Relación entre el precio de la carne de cerdo y el pienso**



Fuente: (ICEX, 2021)

- **Los suministros:** los gastos de agua y electricidad también suponen un incremento en el precio de la carne de cerdo. La cría de los animales y después su transformación en el producto ya elaborado, listo para entregar a los consumidores, también consume una gran cantidad de energía y agua. Debido a las condiciones sanitarias tan exigentes impuestas por el Gobierno australiano para la cría de estos animales, el consumo de electricidad es bastante elevado en los mataderos. Esta energía se utiliza tanto para la iluminación, refrigeración de los productos, ventilación y para el hacer funcionar la maquinaria. Por otra parte, el consumo de agua se destina principalmente para la hidratación de los cerdos y para limpiar la carne una vez ha sido sacrificado el cerdo. Otro gasto asociado al agua es el coste del tratamiento de las aguas residuales, que es bastante alto debido a las normativas medioambientales que impone el Gobierno australiano. A medida que han ido avanzando los años, el precio de estos dos suministros se han ido elevando.
- **Salarios y depreciación:** este apartado depende mucho de los trabajadores de la empresa, ya que cuantos mas trabajadores se tengan más altos serán los costes de esta partida. En el caso de las empresas pequeñas suelen tener más capital invertido en trabajadores, mientras que en el caso de las grandes empresas estas suelen tener más capital invertido en maquinaria avanzada y con procesos totalmente automatizados. Las empresas de menor dimensión tienen que hacerse cargo de unos costes altos en la retribución de los empleados, mientras

que las grandes empresas se tienen que hacer cargo de unas grandes amortizaciones de la maquinaria, los cuales suelen ser unos gastos muy elevados.

## 11.2. EVOLUCIÓN DE PRECIOS.

El precio de la carne de cerdo depende también de la oferta y la demanda, no solo de los factores que he mencionado anteriormente. La demanda de este tipo de carne ha aumentado durante los últimos años, pero a pesar de esto y debido a un aumento del precio de la carne de la ternera y por campañas realizadas para promocionar la carne de cerdo como saludable, el precio de la carne de porcino ha decrecido, como consecuencia de un aumento de la producción y de la oferta.

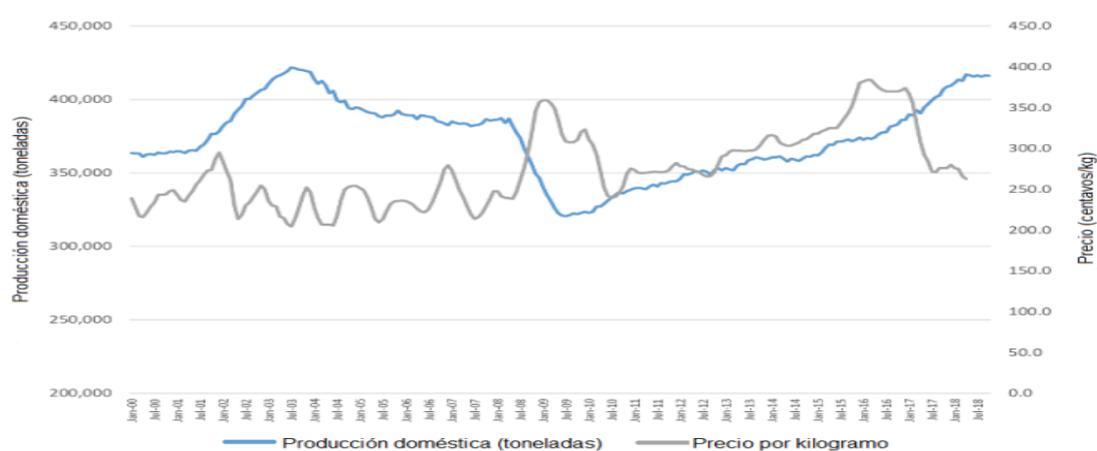
**Tabla 10 Evolución de los precios de la carne de cerdo**

Año	2014	2015	2016	2017	2018
Cantidad (dólares/kg)	3	3'1	3'58	3'38	2'61

Fuente: (ICEX, 2021)

Como podemos observar en la tabla, la carne de cerdo alcanzó el precio mínimo en 2018, posicionando a las empresas del sector en una situación bastante desfavorable y de crisis, ya que, si el consumo de este tipo de carne continúa creciendo, el exceso en la producción hace que los márgenes de beneficios cada año sean más bajos.

**Gráfico 6 Relación entre la producción y el precio de la carne de cerdo**



Fuente: (ICEX, 2021)

## 11.3. COSTES ASOCIADOS AL MERCADO AUSTRALIANO

Australia tiene asociados una serie de gastos que repercuten directamente sobre el coste de los alimentos que llegan al país importados, ya sea por su situación geográfica o por las normativas sanitarias tan estrictas, todo esto ve afectado el precio del producto final. En el caso de la carne española que como hemos dicho anteriormente solo puede entrar el jamón curado, han de valorarse los siguientes requisitos:

- ✓ **Adaptación del producto:** en Australia existe un documento llamado Generic Import Risk Analysis for Pig Meat creado por el Gobierno australiano, al cual debe adaptarse el producto que entra en el país. A España le tienen prohibida la entrada de carne fresca y de cerdos vivos y en el caso del jamón curado nos obligarán a tener en cuenta los gastos que se han generado por la eliminación del hueso, eliminación de ganglios, tiempo mínimo de curación, etc. También estaremos obligados al transporte de la pieza envasada, da igual que la pieza se transporte entera o en loncheada.
- ✓ **Documentación necesaria para la exportación:** para poder exportar este tipo de productos a Australia es necesario tener un Certificado Sanitario de exportación del Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación con los costes asociados al mismo.
- ✓ **Transporte internacional:** obviamente el transporte de la mercancía influye en el coste del producto final, ya que además hay mucha distancia entre España y Australia y estos gastos son bastante elevados. Lo más normal para trasladar el jamón es el transporte marítimo, que puede tardar en llegar al país incluso 2 meses y requiere containers con refrigerador. También se utiliza el transporte por avión que es mucho más rápido pero a la vez más caro y menos utilizado.

### ***Ilustración 6 Contenedor refrigerador***



Fuente: (Gruasyparejos, 2022)

- ✓ **Transporte doméstico:** Australia es un país extremadamente grande por lo que el coste del transporte de las mercancías puede variar mucho dependiendo a la ciudad a la que lo queramos enviar, encima hay que tener en cuenta que la mercancía siempre tiene que ir refrigerada. Se han dado casos en los que el coste del transporte de un producto desde la costa Este hasta la costa Oeste ha sido más alto que el transporte desde España hasta Australia.
- ✓ **Inspección en la aduana de Australia:** cuando se exporta por primera vez un producto es común que este sea retenido en la aduana para ser sometido a los análisis correspondientes. Estos costes, en la mayoría de veces son cargados al importador, pero esto no importa, ya que en todo caso el precio final de producto se verá afectado.
- ✓ **Obtención de otros certificados:** antes del envío del producto deberá expedirse a favor del importador un Permiso de Importación.
- ✓ **Márgenes de los distribuidores:** el precio final siempre se verá afectado por los intermediarios, cuantos más intermediarios haya y más alto sea el margen que aplican, más se verá afectado el precio final.
- ✓ **Tipo de cambio:** las fluctuaciones en el tipo de cambio de euros a dólares australianos pueden afectar en los beneficios y por tanto verse afectado el precio final de la mercancía.

**Gráfico 7 Evolución del tipo de cambio de euro a dólar australiano 2017-2022**



Fuente: (Investing, 2022)

#### 11.4. OPERACIONES PARA LA EXPORTACIÓN

En principio había pensado en exportar a Australia la cantidad de 21.120kg por cada envío realizado. A continuación paso a detallar el coste del envío y los gastos de la exportación:

He pensado que la mejor manera de transportarlo sería en contenedores refrigerados para que no se ponga malo el jamón, en cada contenedor entrarían 22 pallets. En cada pallet entrarían 8 cajas de cartón y dentro de las cuáles envasaría 20kg de jamón, por lo que tendría que llevar un total de 6 contenedores, 132 pallets y 1.056 cajas de cartón.

- **Precio de venta nacional del jamón serrano: 8€/kg**
- **Precio del pallet: 9,20€**

#### Ilustración 7 Pallet



Fuente: (ManoaMano, 2022)

**Precio total= 132x9,20= 1.214,40€**

- **Precio de la caja de cartón: 0,28€**

#### Ilustración 8 Caja de cartón



Fuente: (Ebay, 2022)

Precio total de las cajas:  $(800/225) \times 1056 = 297€$

- Seguro de la mercancía: 5.000€
- Precio del flete marítimo: 56.459,35€
- Gastos locales: 5.090€
- Gastos administrativos: 10€
- Servicios aduaneros: 35€
- Servicios adicionales: 45€
- Transporte terrestre: 3.543,83€

### Ilustración 9 Total transporte



OCULTAR DETALLES ^

Desglose de precios	
FLETE Y RECARGOS	56.459,35 €
GASTOS LOCALES	5090,00 €
GASTOS ADMINISTRATIVOS	10,00 €
SERVICIOS ADUANEROS	35,00 €
SERVICIOS ADICIONALES	45,00 €
TRANSPORTE TERRESTRE	3543,83 €
SUBTOTAL: 65.183,18 €	
IVA: 0,00 €	
<b>TOTAL: 65.183,18 €</b>	

Fuente: (icontainers, 2022)

Tabla 11 Total costes del producto final una vez en Australia

21.120 kg de jamón deshuesado	Valor total	Valor unitario
Coste de la pieza de jamón	168.960,00 €	8,00 €
Pallets de madera	1.214,40 €	0,06 €
Cajas de cartón	297,00 €	0,01 €
Seguro de la mercancía	5.000,00 €	0,24 €
Flete marítimo	56.459,35 €	2,67 €
Servicio aduanero, gastos administrativos y servicios adicionales	90,00 €	0,00 €
Transporte terrestre	3.543,83 €	0,17 €
<b>TOTAL</b>	<b>235.564,58 €</b>	<b>11,15 €</b>

Fuente: Elaboración propia.

**TOTAL GASTOS DE EXPORTACIÓN POR UNIDAD=  $11,15 - 8 = 3,15€$**

Para que la exportación salga rentable, he decidido aplicar un margen de beneficio del 20% al coste del producto final una vez llegado a Australia. De esta manera voy a calcular el precio de venta final del jamón deshuesado en Australia.

**Tabla 12 Gastos y precios EXW<sup>12</sup>, FOB<sup>13</sup> y CIF<sup>14</sup>**

<b>21.120 kg de jamón deshuesado</b>	<b>Valor total</b>	<b>Valor unitario por kg</b>
Coste de la pieza de jamón	168.960,00 €	8,00 €
Pallets	1.214,40 €	0,06 €
Cajas de cartón	297,00 €	0,01 €
<b>GASTOS EXW</b>	<b>170.471,40 €</b>	<b>8,07 €</b>
<b>PRECIO EXW</b>	<b>204.565,68 €</b>	<b>9,69 €</b>
Servicios aduaneros, gastos administrativos y servicios adicionales	90,00 €	0,00 €
Transporte terrestre	3.543,83 €	0,17 €
<b>GASTOS FOB</b>	<b>174.105,23 €</b>	<b>8,24 €</b>
<b>PRECIO FOB</b>	<b>208.926,28 €</b>	<b>9,89 €</b>
Flete marítimo	56.459,35 €	2,67 €
Seguro de la mercancía	5.000,00 €	0,24 €
<b>GASTOS CIF</b>	<b>235.564,58 €</b>	<b>11,15 €</b>
<b>PRECIO CIF</b>	<b>282.677,50 €</b>	<b>13,38 €</b>

Fuente: Elaboración propia.

## 11.5. ASPECTOS DEL PRECIO

En el punto 5 hablo sobre las diferentes técnicas y estrategias para definir los precios internacionales. Dentro de este punto podemos encontrar que el precio puede estar definido en función de la competencia, de esta manera nosotros pondremos un precio que se equipare al de la misma, superior para diferenciarnos como producto de calidad o inferior para llamar la atención con un precio más bajo. El problema de esto es que no tiene en cuenta los costes de la empresa.

Por otro lado, podemos definir el precio según los costes de nuestra empresa, esto quiere decir que sumariamos todos los costes que se le imputan al producto final y luego aplicaríamos un margen de beneficio. El problema es que no tiene en cuenta a la competencia.

Y por último esta la definición del precio según el valor que el cliente da al producto, es el sistema más complejo ya que hay que realizar numerosos estudios y no siempre es eficaz.

Desde mi punto de vista creo que el que debo aplicar a mi empresa sería la estrategia de costing ya que dispongo de la información suficiente como para poder aplicarla y me parece la mejor para este tipo de exportaciones y pare que la exportación salga rentable. Como sale reflejado en el punto anterior las bases

<sup>12</sup> EXW: Ex works

<sup>13</sup> FOB: Free on board

<sup>14</sup> CIF: Cost, insurance and freight

para calcular esto han sido los costes de la pieza de jamón (1kg) más todos los gastos derivados de la exportación.

Como se quería conseguir un 20% de beneficio realice el cálculo de los costes y gastos tanto para el Incoterm EXW, FOB y CIF y sobre esos gastos se aplicó el 20% para conocer el precio de venta del producto final.

En mi opinión el mejor de los casos sería el Incoterm CIF ya que nos permitiría controlar el transporte marítimo y el precio aún sería competitivo.

## **11.6. MÉTODO DE COBRO**

Dependiendo del cliente al que vayamos a vender vamos a aplicar un método de pago u otro. Al principio como todos nuestros clientes van a ser nuevos, en la mayoría de los casos vamos a cobrar con la carta de crédito ya que es uno de los métodos más seguros tanto como para el comprador como para nosotros. En el caso de empresas que tengan cierta reputación podemos llegar a cobrar con la consignación o cuenta abierta, ya que estas empresas no van a estar dispuestas a manchar su reputación por un impago y esto nos puede servir como reclamo de nuevos clientes.

A medida que avance el tiempo y vayamos conociendo a nuestra clientela podemos ir cambiando el método de pago si estos clientes nos han demostrado cierto nivel de confianza y les podemos aplicar también el método de cuenta abierta o incluso la consignación.

Para clientes de dudoso cobro lo más normal es cobrarles por adelantado y asegurarnos de que el pago se va a realizar antes de enviar la mercancía.

En cualquiera de los casos los métodos más comunes van a ser la carta de crédito y la remesa documentaria ya que existen beneficios para ambas partes y en los dos participan entidades financieras, lo que hace que el cobro sea más seguro. El pago por adelantado solo se utilizara para clientes nuevos y con poca capacidad económica y la consignación o cuenta abierta para clientes con los que tengamos un cierto nivel de confianza o grandes empresas que sepamos que no se van a descuidar con el pago de la mercancía.

## **12. CANALES DE DISTRIBUCIÓN**

### **12.1. CANALES HABITUALES DE DISTRIBUCIÓN**

Australia cuenta aproximadamente con una población de unos de 25 millones de ciudadanos, sobre todo esta población se concentra en las ciudades cercanas a la costa y en los estados de Victoria y Nueva Galés del Sur. Los principales núcleos de población están alejados entre sí, formando cada núcleo

un mercado propio, si a esto le sumas los altos costes por transportes dentro de Australia, hace que se concentren los negocios en determinadas áreas.

El barco por motivos económicos es el medio más utilizado para enviar productos a Australia. Los puertos de Sídney y Melbourne son los más importantes y allí se reúnen la mayor parte de las importaciones. Otros puertos de mucha importancia son los de Brisbane, Adelaida y Perth.

Una vez que el producto ha llegado a Australia, el principal medio de transporte por dentro del país es la carretera. De acuerdo con el gran tamaño del país lo más lógico es trabajar con algún importador local o agente que nos ayude a gestionar la distribución del producto. Con frecuencia estos agentes cuentan a su vez con representantes de ventas en las distintas zonas del país. El producto final llega a los minoristas, restaurantes, hipermercados, etc, a través de estos representantes o directamente desde el importador.

Los importadores y distribuidores tienen un papel muy importante en el comercio, ya que estos son quienes van a decidir que productos, ya sean locales o importados, distribuyen entre los clientes y llegan al consumidor final. Los acuerdos de exclusividad son muy importantes y frecuentes.

En Australia un 67,5% de la carne en el año 2017 fue destinada a la distribución en supermercados, tiendas de alimentación y carnicerías. Por otra parte el canal HORECA distribuyó un total del 29,4% del total de la carne, el 3,1% restante pertenece a instituciones, hospitales, organismos públicos, etc. Este reparte de la proporción se ha mantenido más o menos estable durante los últimos años.

## **12.2. PRINCIPALES DISTRIBUIDORES DEL SECTOR**

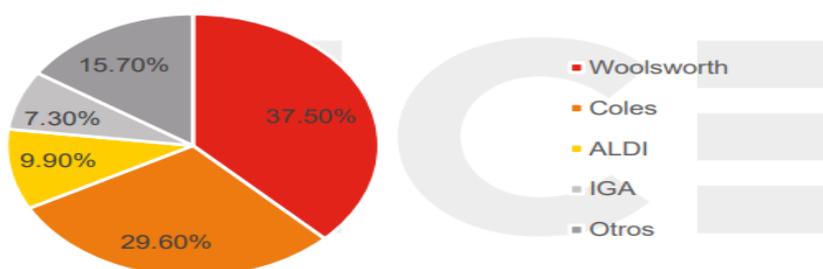
En Australia los principales distribuidores de la carne de cerdo son los grandes supermercados que hay dentro del país. Actualmente, la tendencia es que estas grandes empresas firmen acuerdos directamente con los productores sobre la distribución de los productos, de esta forma dejan fuera a los mayoristas disminuyendo los costes del producto. Así también se incrementa el control del producto.

En consecuencia las carnicerías tradicionales han ido disminuyendo su cuota de mercado con respecto a los grandes supermercados. No obstante, las carnicerías siguen siendo importantes compradoras de carne de cerdo y suelen actuar como intermediarios entre los productores y los consumidores, así como los participantes del canal HORECA.

En Australia, los distribuidores más importantes son los siguientes:

1. **Woolworths:** tienen una cuota de mercado aproximadamente del 37,5%, es la compañía más dominante de Australia. Esta empresa reúne mas de 1.000 locales en Australia y opera bajo dos marcas principales (Woolworths Metro y Woolworths).
2. **Coles:** esta empresa cuenta con más de 800 locales y opera bajo la marca Coles. Su cuota de mercado es de 29,6%.
3. **ALDI:** es la filial de la empresa alemana Hofer KG. ALDI cuenta con alrededor de 500 locales y se estableció en Australia en el año 2001. Posee una cuota de mercado del 9,9%.
4. **IGA:** IGA posee una cuota de mercado del 7,3% y opera en más de 1.600 supermercados con distintos nombres en sus marcas (IGA, IGA X-press, Supa IGA, etc.).

**Gráfico 8 Cuota de mercado de los distintos supermercados**



Fuente: (ICEX, 2022)

### 12.3. PRINCIPALES PUERTOS Y AEROPUERTOS

Los puertos más importantes de Australia son los siguientes:

- **Victoria:** Puerto de Melbourne y Puerto de Geelong.
- **Nueva Galés del Sur:** Puerto de Sídney.
- **Queensland:** Puerto de Brisbane.
- **Australia Occidental:** Puerto de Fremantle,

Y los aeropuertos más importantes son:

- **Nueva Galés del Sur:** Aeropuerto de Sídney.
- **Victoria:** Aeropuerto de Melbourne.
- **Australia Occidental:** Aeropuerto de Perth.
- **Australia Meridional:** Aeropuerto de Adelaide.
- **Queensland:** Aeropuerto de Brisbane.

### ***Ilustración 10 Puertos y aeropuertos más importantes con sus principales rutas***



Fuente: (ICEX, 2022)

#### **12.4. LOGÍSTICA Y DISTRIBUCIÓN**

Si tenemos en cuenta el país de origen y destino y el precio del transporte, se decidió que la salida sería desde el puerto de Madrid. Hasta Madrid la mercancía iría por transporte terrestre y una vez en Madrid se movería dicha mercancía de nuevo por transporte terrestre hasta llegar a uno de los puertos marítimos españoles. Se determinó que el punto de llegada sería en Sídney, Nueva Galés del Sur. Una vez en Sídney la mercancía se transportará por el resto de los puntos de venta de manera terrestre.

La mercancía debe de ser transportada en cajas de cartón que irán sobre pallets, los cuales irán dentro de contenedores refrigerados para que el jamón no se ponga malo y se llegue a su destino en las condiciones adecuadas.

Como ya dije anteriormente el Incoterm elegido es el CIF ya que no aumenta de una manera desmesurada el precio de venta del producto y me permite el control de la mercancía durante todo el transporte por mar.

### **13. ANÁLISIS DE RIESGOS**

#### **13.1. RIESGOS INTERNOS DEL PROYECTO**

- **Dependencia de los proveedores:** debido a que sería una empresa intermediaria de exportación, tendría una gran dependencia de mis proveedores. A medida que los clientes fuesen mayores nos haría falta más mercancía por lo que la dependencia sería mayor. Para solucionar

esto he pensado que en el largo plazo se podría contar con ganado propio para que la empresa no dependiera tanto de los proveedores.

- **Dependencia de los clientes:** como toda empresa dependemos de nuestros clientes, si nuestros clientes no compran el producto y se deciden por uno de la competencia, nosotros estamos perdiendo beneficios y esto nos puede llevar a tener que dejar la actividad exportadora.
- **Problemas con el ganado:** si un año por las consecuencias que fuesen se dieran problemas con la cría del ganado, nos repercutiría directamente a nosotros ya que quizás no nos llegarían las mismas cantidades de mercancías porque se vería afectada la producción. Si esto ocurre no podría satisfacer a todos los clientes y esto se traduciría como una pérdida de clientela.
- **Mi equipo:** para abastecer la cantidad que hemos puesto en el punto 10 no habría grandes dificultades ya que no son muchos los materiales que nos hacen falta y se pueden conseguir fácilmente. Pero en principio no estaría preparado para un gran aumento de la demanda al principio de la exportación por lo que si nuestros clientes creciesen muy rápido no podría dar abasto y tendría que buscar soluciones para este problema.

### 13.2. RIESGOS EXTERNOS DEL PROYECTO.

- **Riesgo político:** en la actualidad la relación comercial de España y Europa con Australia es bastante buena y estable. Pero hay que tener en cuenta que la guerra actual entre Rusia y Ucrania esta provocando una gran crisis en Europa y debido a ello la inflación se esta disparando en todo tipo de productos. Debido a esto tenemos que tener especial cuidado a la hora de comprar el jamón por lo que, si sube demasiado de precio, quizás la opción de la exportación dejaría de ser beneficiosa.

Esta situación afecta indirectamente al exportador español, ya que, si él compra el producto más caro, una vez que llegue a Australia también lo tendrá que vender más caro y esto hará que los competidores locales tengan un mejor precio que él.

Todo esto siempre y cuando Rusia no decida atacar a ningún país de la OTAN que se encuentre cerca de Ucrania como podría ser el caso de Polonia, en ese caso la inflación seguiría subiendo debido a una guerra armamentística y no se podría exportar de ninguna manera.

**Tabla 13 Riesgos externos y sus acciones correctivas**

<b>FACTOR DE RIESGO</b>	<b>DAÑO</b>	<b>ACCIONES CORRECTIVAS</b>
<b>FINANCIERO</b>	Aumento de los tipos de interés y variaciones en el tipo de cambio.	Debemos reducir la incertidumbre fijando un tipo de cambio fijo para el dólar .
<b>COMERCIAL</b>	Competencia con productos más baratos y de origen local ya conocidos por los consumidores	Nuestra empresa deberá tener un factor diferenciador en cuanto a las empresas locales para que el consumidor elija nuestro producto antes que el local. Ya sea un muy buen sabor, una gran calidad o darle una buena publicidad.
<b>POLÍTICO</b>	Guerra entre Rusia y Ucrania e inflación disparada en Europa.	Hay que analizar la situación de ambos países y adelantarnos a lo que pueda suceder y si las previsiones son malas, asegurarnos de que no nos va a faltar la mercancía
<b>LEGAL</b>	Australia puede decidir hacer un cambio en las barreras arancelarias y no arancelarias.	Lo más importante en este caso es siempre verificar los costes que vamos a tener antes de enviar el producto al país de destino para de esta forma asegurarnos de que va a llegar al precio que nosotros deseamos y no vamos a tener pérdidas.
<b>LOGÍSTICO</b>	Se puede romper un contener de refrigeración o puede haber retrasos en la entrega.	Por este motivo siempre vamos a tener que contratar un seguro que nos cubra las pérdidas que puedan estar ocasionadas por estos motivos.
<b>NO PAGO DEL CLIENTE</b>	Que el cliente tenga una mala situación económica.	Analizar la situación financiera de cada cliente y contratar un seguro que cubra este tipo de coberturas.
<b>CORRUPCIÓN</b>	Nos podemos encontrar con empresas que no esten legalmente constituidas y sean ilegales	Deberíamos contratar a alguien especializado en estos temas que nos asegure que las empresas con las que tratamos son legales y nos lo verifique.

Fuente: Elaboración propia.

### 13.3. PLANES DE CONTINGENCIAS.

El objetivo de estos planes de contingencia es poder hacer frente a situaciones adversas que la empresa pudiera sufrir debido a los riesgos que he comentado anteriormente.

En el aspecto financiero es muy importante fijar las coberturas con una entidad financiera para tener la seguridad en todas las operaciones que realicemos y no estar expuestos a cambios bruscos con los tipos de divisa. Si es cierto que al haber cierta estabilidad entre Europa y Australia no debería haber muchos cambios pero siempre esta bien tener este tipo de coberturas.

En cuanto al tema comercial es posible que una vez se encuentre nuestro producto en Australia no se venda como esperábamos y los clientes nos dejen de comprar. Por eso tenemos que tener factores diferenciadores en cuanto a la competencia local, como puede ser el precio, la calidad, el sabor o dar a conocer al consumidor la trazabilidad del producto. Esto lo podemos ofrecer para que los clientes puedan saber de donde procede nuestro producto y ganarnos su confianza.

En el panorama política poco podemos hacer ya que es una guerra que no depende de nosotros como tal. Pero lo que si que podemos hacer es analizar la situación día tras día y ver como varían los precios de las materias primas. Si sabemos que la materia prima sube de precio, como puede ser la comida del ganado, sabemos que la producción de la pieza de jamón será más cara y por ello no tendremos tanto margen de beneficio.

Dentro del aspecto legal es muy importante verificar que las barreras arancelarias y no arancelarias sean como tenemos previsto para que el producto llegue al país sin problemas y al coste que tenemos previsto.

Ya que tenemos un producto que es perecedero tenemos que tener especial hincapié con la logística y sus riesgos y además no dependen directamente de nosotros. Para ello es recomendable tomar dos medidas básicas, la primera es contratar un seguro para la mercancía que nos cubra su valor en caso de robo, pérdida o que el contenedor se rompa y todo nuestro producto se estropee. La segunda medida es asegurarse de que el cliente puede recibir toda la mercancía que le enviamos para que no nos la manden de vuelta.

También es de vital importancia contar con la certificación de que la empresa con la que estamos trabajando es legal y esta bien constituida, para afianzar el cobro del producto. Es muy importante verificar que la situación económica del cliente es óptima ya que aunque no sea una sociedad fantasma puede que el cliente no nos pueda pagar y tengamos problemas con el cobro.

#### 13.4. SEGUROS

Para un proyecto de estas características se recomiendan una serie de seguros que engloben diversas coberturas y que garanticen la integridad de la mercancía exportada y su entrega en perfectas condiciones. Existen muchos tipos de seguros con distintas coberturas, pero no es necesario la contratación de todos ellos. Los más importante para la exportación de nuestra mercancía son los siguientes:

- I. **Seguro de mercancías o transporte:** este seguro lo que hace es que nuestra mercancía está asegurada durante todo el trayecto que va a recorrer por vía marítima y una vez que llegue a puerto del país de destino, la responsabilidad la asumirá el importador.
- II. **Seguro de tipo de cambio:** el producto que vamos a tener nosotros va a depender en gran parte del dólar australiano por lo que fijar unas cantidades de divisas a un precio fijo con el banco puede ser lo mejor para este tipo de transacciones ya que estos acuerdos se tienen que cumplir.
- III. **Seguro de crédito a la exportación:** este seguro sirve para que la mercancía se encuentre asegurada en caso de que esta sufra algún daño o deterioro, en este caso podemos cubrir los gastos de los daños del producto, ya sea por el importe parcial o total.
- IV. **Seguro de impago:** para evitar la posibilidad de impago podemos contratar este seguro que lo que nos hace es que exista una protección en el flujo de efectivo.

#### 13.5. ANÁLISIS DINÁMICO DE LAS FUERZAS DEL SECTOR DE ACTIVIDAD (PORTER)

1. Identificación de las variables más importantes para el proceso de exportación del jamón español.
2. Una vez identificadas he decidido puntuarlas del 1 al 3 según su nivel de importancia. (3 más importantes y 1 menor importancia).
3. Como nos van a afectar esas variables en el desempeño de nuestra actividad (-1=mal, 0=indiferente, 1=nos beneficia). **Celdas en azul.**
4. Las **celdas en naranja** corresponden al total de la ponderación del instrumento de gestión.
5. Una vez que tenemos la ponderación y el desempeño en el momento actual se va a intentar hacer un estudio de como será la situación en el



un producto de calidad y que industria y el sector de la carne de cerdo por el momento esta en crecimiento y se prevé que siga creciendo. Digo que en el futuro va a mejorar debido a que el sector será más grande y habrá un número más grande de clientes y nosotros podremos ser más competitivos en tema de precios.

- **La fuerza de los proveedores** en la actualidad si que lo vamos a tener en cuenta ya que somos una organización nueva y ellos se van a aprovechar de eso para conseguir sus máximos beneficios. Pero en el futuro y con la experiencia crearemos relaciones de confianza con esos proveedores lo que va a proporcionarnos estabilidad en los precios y mayor competitividad. Además, si nuestras ventas van en aumento, cada vez nosotros tendremos mayor poder de negociación.
- **La clientela**, en la actualidad no nos supone un problema ya que a día de hoy no podrían obtener el producto español a un precio tan bajo por sus propios medios. Pero en un futuro si que es cierto que puede que estos compren directamente al proveedor y dejen de comprarnos a nosotros lo cual supondría un grave problema ya que nos quedaríamos sin clientes y tal vez habría que cambiar de mercado o producto. También hay que tener en cuenta que la calidad del producto español por ahora es mejor que la del producto australiano pero esto puede cambiar con la experiencia de los competidores del país de origen.
- **La amenaza de productos sustitutos** no supone un grave problema ni a corto plazo ni a largo, ya que el jamón es un producto que es único y prácticamente insustituible. Lo único que lo podría sustituir sería otra clase de embutidos pero ya no estaríamos hablando del jamón español.
- **En el plano legal y constitucional**, si que estaríamos limitados ya que Australia es un país que tiene una gran legislación sanitaria con respecto a productos alimenticios y esto hace que los costes sean superiores. No obstante, siempre tendremos que estar pendientes de las regulaciones y de que estas no cambien para poder seguir exportando.

#### **14. PERCEPCIÓN DEL PRODUCTO ESPAÑOL.**

Las relaciones de comercio entre España y Australia no han sido muy relevantes a lo largo de la historia, sobre todo por la gran distancia que separa a ambos países, de esta forma existe un desconocimiento por partes de ambos países sobre los productos del otro. No obstante, las empresas de Australia cada vez muestran más interés sobre el mercado de Europa, lo que hace que a su vez aumente la presencia de productos españoles de alimentación en Australia.

La imagen que tienen en Australia de España a nivel de calidad es la misma que tienen de otros países europeos que ya han exportado e importado más veces a Australia. Esta imagen, España se la ha ganado gracias a productos de gran calidad como puede ser el aceite de oliva, el vino, las aceitunas y obviamente el jamón.

Nuestro jamón como ya he indicado en apartados anteriores llegó al mercado australiano mediante importadores de Australia con una gran especialización en el sector y que conocen muy bien el producto, estos han optado por mantener su nombre en español. También hay otros importadores menos especializados en el sector que no son capaces de diferenciar la calidad y el precio de los diferentes tipos de jamón, lo cuál termina repercutiendo al consumidor final.

El consumidor australiano por regla general no diferencia las variedades de jamón, por lo cual este suele elegir el de precio más bajo para probar el jamón. No obstante, cuando este consumidor prueba las distintas variedades de jamón como pueden ser el ibérico, prosciutto, serrano y jamones de elaboración local, usualmente sí que reconoce que el producto español es de una calidad superior y entiende que el precio sea más elevado.

Lo normal es que los ciudadanos que tienen una renta más elevada son los que con mayor frecuencia conocen las diferencias entre las distintas variedades de jamón, ya se por haber probado el producto en nuestro país o por haberlo probado en algún restaurante de lujo en alguna de las ciudades importantes de Australia.

#### **15. CONCLUSIONES**

He decidido meterme con este proyecto porque Australia me parece un país que no para de crecer económica y demográficamente por lo que puede ser un mercado muy bueno de cara a los próximos años. Este proyecto decidí desarrollarlo en dos partes distintas, una primera parte más general sobre el país, que sirve para sentar

las bases del proyecto de exportación. Y una segunda parte, que el proyecto de exportación en sí, donde hablo sobre las exportaciones e importaciones de carne de cerdo que realiza Australia y sobre como vamos a realizar la exportación al país para tener beneficios y que salga rentable.

En la primera parte se habla sobre temas generales como pueden ser la situación de Australia, ya sea económica, geográfica o política; la normativa legal y los acuerdos que tiene con distintos países que luego nos ayudará a poder definir la segunda parte del trabajo para ver que podemos o no exportar, sus requisitos de entrada, que también es una parte muy importante de cara a lo que podemos exportar y a los costes adicionales con los que nos vamos a encontrar. También me pareció importante hablar sobre las estrategias de precios ya que luego en el proyecto de exportación elegí el costing debido a que era lo más adecuado. Y por último hablo sobre los medios de pago que se pueden aplicar a los distintos clientes y sobre las ayudas y subvenciones que tienen las empresas exportadoras.

En la segunda parte ya me meto con el proyecto de exportación de carne de cerdo, en esta parte hago un análisis del mercado australiano en cuanto a este tipo de carne y más en concreto sobre el jamón curado que debido a motivos fitosanitarios es lo único que podemos exportar desde España.

Desde mi punto de vista yo creo que el proyecto si es viable ya que si exportamos lo suficiente, los costes de exportación no serían demasiado grandes y podríamos aplicar el Incoterm CIF para manejar la mercancía hasta el puerto de llegada. Es un proyecto en el que he calculado todos los costes para ver a que precio llegaría al país de destino y con ello sacar esta conclusión. Es importante tener en cuenta que Australia es un país muy estricto en cuanto a normas sanitarias, por eso siempre hay que estar pendiente de ello. También creo que puede ser viable porque es un país en crecimiento y con un muy buen sistema económico por lo que lo convierte en un país muy bueno para hacerse un hueco en el mercado de la carne de cerdo.

Es cierto que España tendría grandes competidores a la hora de exportar como pueden ser Estados Unidos, Dinamarca o Países Bajos; pero lo que siempre he defendido es que nuestro producto es de una gran calidad y esto puede marcar la diferencia a la hora de que el cliente elija nuestro producto y no otro.

Según los costes finales del producto se podría competir con los productores locales y con otros exportadores por lo que el proyecto en principio si que se llevaría a cabo. Obviamente es un proyecto arriesgado pero como en todos los proyectos siempre hay que arriesgar algo y no es tan difícil ni costoso como la implantación de un establecimiento comercial en Australia, cosa que también estuve estudiando. Debido a esto y a que todos los riesgos están recogidos y contemplados en el proyecto, con sus debidos planes de contingencia, decidí seguir adelante con esto porque era lo menos costoso y menos arriesgado de cara a hacerme un hueco en el mercado de Australia.

Para finalizar hay que decir que Australia sería un país indicado para exportar el jamón deshuesado por sus diferentes características, ya que es un país que económicamente esta en crecimiento continuo y demográficamente también por lo que el mercado no deja de crecer y en un futuro el número de clientes irá en ascenso. Su PIB per cápita es de aproximadamente 48.000€ por lo que la renta de las familias es bastante elevada y se pueden permitir esta clase de alimentos y pagar un buen precio por ellos.

Dentro de este mercado si es cierto que nos podemos encontrar con diferentes problemas a la hora de exportar como puede ser el cambio de divisas o las normas fitosanitarias que a mi es lo que más me preocupa ya que son muy estrictos en ese tema. También nos podemos encontrar con problemas políticos o diplomáticos pero es algo que me preocupa menos ya que Australia es un país que políticamente es muy estable y que tiene buena relación con España y Europa por lo que esto no debería suponer grandes inconvenientes a la hora de la exportación. Otro problema puede ser la distancia entre un país y otro y la conservación de los productos que son perecederos, para ello hay que tener especial cuidado con el producto como ya expliqué, envasándolo bien y transportándolo siempre en contenedores refrigerados.

Por último, puedo decir que este país si que hay productores locales que nos pueden quitar clientela, pero no es algo muy preocupante porque no son demasiados y además la percepción del producto español es muy buena por lo que esto nos favorece a la exportación y desde mi punto de vista si que nos podríamos hacer un hueco en el mercado si las cosas se hacen como he explicado en el proyecto,



## 2) Formulario 929 – Cambios de dirección o detalles del pasaporte.



### Change of contact and/or passport details

Form  
929

**ImmiAccount**  
Your contact and passport details can be updated online via ImmiAccount if your application was lodged online. Further details are available at [www.homeaffairs.gov.au/immiaccount](http://www.homeaffairs.gov.au/immiaccount) under the 'Available services' tab.

**Change of address**  
If you intend to change your residential address for more than 14 days while your application is being processed, you must tell the Department of Home Affairs (the Department) your new address prior to moving.

**Change of passport details**  
You need to advise the Department of any changes to your passport details before and after a visa is granted to you. Where a new passport has been issued or you hold an additional passport(s), you need to provide a copy of the bio-data page of this new or additional passport(s) with this form in order for the Department to confirm your identity.

**Change of name in passport**  
Where a new passport has been issued with a new name, you should provide certified copies of the bio-data page of the previous passport, new passport and official evidence of name change (eg. change of name certificate, marriage certificate) with this form in order for the Department to confirm your identity. If you have an endorsement in your current passport with your new name as the principal name, you need to provide certified copies of relevant pages of the current passport and official evidence of name change with this form in order for the Department to confirm your identity. Your departmental records will be updated and new details linked to your record on the Department's systems to facilitate your travel.

**Note:** Questions 2-7 are mandatory. These questions must be completed regardless of the details you are changing as they contain essential information necessary to process the change of contact details and to ensure that you will receive all written communications about the application. If your request is to update your passport details you can check your details via Visa Entitlement Verification Online (VEVO) at [www.homeaffairs.gov.au/VEVO](http://www.homeaffairs.gov.au/VEVO)

**Updating authorised recipient's contact details**  
To update your authorised recipient's contact details please complete form 956 or form 956A and provide it to the Department. Form 956 and form 956A are available from the Department's website [www.homeaffairs.gov.au/allforms/](http://www.homeaffairs.gov.au/allforms/)

**Important information about privacy**  
Your personal information is protected by law, including the Privacy Act 1988. Important information about the collection, use and disclosure (to other agencies and third parties, including overseas entities) of your personal information, including sensitive information, is contained in form 1442 Privacy notice. Form 1442 is available from the Department's website [www.homeaffairs.gov.au/allforms/](http://www.homeaffairs.gov.au/allforms/). You should ensure that you read and understand form 1442 before completing this form.

**Changing your contact and/or passport details**  
1. You can update your details online if your application is available in ImmiAccount. Go to the Department's website [www.homeaffairs.gov.au/immiaccount](http://www.homeaffairs.gov.au/immiaccount)  
2. You can return this completed form and attachments by email to [929@homeaffairs.gov.au](mailto:929@homeaffairs.gov.au)

Home page [www.homeaffairs.gov.au](http://www.homeaffairs.gov.au)

Please keep this information page for your reference

© COMMONWEALTH OF AUSTRALIA, 2018

029 (Page 006 09/18) Page 1

This page is intentionally blank



### Change of contact and/or passport details

Form  
929

Please open this form using Adobe Acrobat Reader. Either type (in English) in the fields provided or print this form and complete it (in English) using a pen and BLOCK LETTERS. Tick where applicable

**ImmiAccount** – You can update your contact and passport details online for selected visa subclasses. Further details are available at [www.homeaffairs.gov.au/immiaccount](http://www.homeaffairs.gov.au/immiaccount) under the 'Available services' tab.

1 Which of the following details have changed?  
Contact details  Complete Part A, Part B and Part D  
Passport details  Complete Part A, Part C and Part D  
Sex and/or gender details  Complete Part A, Part C and Part D  
**Note:** If you need to update your contact and passport details, complete ALL parts of this form.

#### Part A – Applicant's details

2 Applicant's full name  
Family name   
Given names

3 Date of birth

4 Sex  Male  Female  Indeterminate / Intersex / Unspecified

5 Passport/travel document number (previously provided to the Department)

6 Does the applicant have an application in progress?  
No  Visa currently held   
Yes  Type of visa applied for

7 At which office was the application lodged?

#### Part B – Applicant's new contact details

8 Residential address  
  
  
Postcode   
Country code  Area code  Number   
Telephone number   
Mobile/cell

9 Address for correspondence  
(If the same as your residential address, write 'AS ABOVE')  
  
  
Postcode

10 Do you agree to the Department communicating with you by fax, email or other electronic means?  
No   
Yes  Give details  
Country code  Area code  Number   
Fax number   
Email address

11 Effective date for new contact details

#### Part C – New passport details

12 Details of the applicant's new passport  
Name as it appears in passport  
Family name   
Given names   
Place of birth as it appears in passport   
Passport number   
Date of issue   
Date of expiry   
Country of issue   
Issuing authority   
Place of issue

13 What is the main reason for the change of passport details?  
Previous passport expiring   
Previous passport lost/stolen  Date lost/stolen   
Police report number   
Previous passport damaged   
Incorrectly recorded by the Department   
Change of name  You must submit evidence of name change as listed on page 1 in order for the Department to confirm your new details.

14 Details of other passport(s) held by the applicant  
1. Name as it appears in passport  
Family name   
Given names   
Place of birth as it appears in passport   
Passport number   
Date of issue   
Date of expiry   
Country of issue   
Issuing authority   
Place of issue

2. Name as it appears in passport  
Family name   
Given names   
Place of birth as it appears in passport   
Passport number   
Date of issue   
Date of expiry   
Country of issue   
Issuing authority   
Place of issue

#### Part D – Declaration

15 **WARNING:** Giving false or misleading information is a serious offence. I declare that:  
• I have read the information contained in form 1442 Privacy notice.  
• I understand the Department may collect, use and disclose my personal information (including biometric information and other sensitive information) as outlined in form 1442 Privacy notice.

Signature of applicant   
Date

We strongly advise that you keep a copy of this form and all attachments for your records.

Office use only  Record updated

### 3) Formulario 1022 – Notificación de cambios en las circunstancias.



#### Notification of changes in circumstances (Section 104 of the Migration Act 1958)

Form  
**1022**

**Important** – Please read this information carefully before you complete this form. Once you have completed this form we strongly advise that you keep a copy for your records. Section 104 of the Migration Act 1958 (the Act) requires you to inform the Department of Home Affairs (the Department) of any changes in your circumstances that affect any answer to a question in your application form. You do **not** have to notify the Department of any changes in your circumstances that occurred:

- after you were granted your visa (if you applied for your visa in Australia); or
- after you have been immigration cleared (if you applied for your visa outside Australia).

Use this form to notify the Department of any **changes** in your circumstances that affect any answers on your application form. You should use form 1022 *Notification of incorrect answer(s)* if you wish to notify the Department that you have supplied it with any **incorrect** information.

You must answer all questions on this form.

Please return this completed form to the office where you lodged your application or for any other matter (eg. proposed visa cancellation), to the office of the Department that is responsible for your matter. If you are unsure which office is responsible for your matter, this form may be submitted to the nearest office of the Department.

**WARNING:**

- If you do not comply with section 104 of the Act and notify the Department of your new circumstances, your visa is liable to be cancelled under the Migration Act 1958.
- If you have been granted a visa, the information you provide on this form will be taken into account in deciding whether the visa should be cancelled.
- If you are an applicant for a visa which has not yet been granted, the information you provide on this form will be taken into account when assessing your visa application.
- If your visa is cancelled and you are in Australia, you will become an unlawful non-citizen. Unless you are granted a further visa, you will be detained and removed from Australia.
- If your visa is cancelled and you are outside Australia, and you subsequently travel to Australia, you will be refused immigration clearance and will be removed from Australia.
- If you subsequently discover that you have provided any incorrect information on this form, you must notify the Department that you have done so. Use form 1023 *Notification of incorrect answer(s)* to do this.
- Cancellation of a visa that already has been granted is not automatic. If you are in Australia, you will be given an opportunity to comment on the grounds for possible cancellation before a final decision on cancellation is made.

**Consent to communicate electronically**

The Department may use a range of means to communicate with you. However, electronic means such as fax or email will only be used if you indicate your agreement to receiving communication in this way.

To process your application the Department may need to communicate with you about sensitive information, for example, health, police checks, financial stability and personal relationships. Electronic communications, unless adequately encrypted, are not secure and may be viewed by others or interfered with.

If you agree to the Department communicating with you by electronic means, the details you provide will only be used by the Department for the purpose for which you have provided them, unless the Privacy Act 1988 allows them to be used for another purpose. They will not be added to any mailing list.

The Australian Government accepts no responsibility for the security or integrity of any information sent to the Department over the internet or by other electronic means.

**Important information about privacy**

Your personal information is protected by law, including the Privacy Act 1988. Important information about the collection, use and disclosure to other agencies and third parties, including overseas entities) of your personal information, including sensitive information, is contained in form 1442 *Privacy notice*. Form 1442 is available from the Department's website: [www.homeaffairs.gov.au/affairs/](http://www.homeaffairs.gov.au/affairs/) or offices of the Department. You should ensure that you read and understand form 1442 before completing this form.

**Home page** [www.homeaffairs.gov.au](http://www.homeaffairs.gov.au)  
**General enquiry line** Telephone **131 881** during business hours in Australia to speak to an operator (recorded information available outside these hours). If you are outside Australia, please contact your nearest Australian mission.

Please keep this information page for your reference

© COMMONWEALTH OF AUSTRALIA, 2018

1022 Design 088 03/18 - Page 1



#### Notification of changes in circumstances (Section 104 of the Migration Act 1958)

Form  
**1022**

Please open this form using Adobe Acrobat Reader. Either type (in English) in the fields provided or print this form and complete it (in English) using a pen and BLOCK LETTERS.

Tick where applicable

**Your details**

1 Your full name  
Family name   
Given names

2 Date of birth  /  /

3 Place of birth  
Town/city   
Country

4 Relationship status  
Married  Separated  Never married or   
Engaged  Divorced  been in a de facto  
De facto  Widowed  relationship

5 Details from your passport  
Passport number   
Country of passport

6 Details of identity card or identity number issued to you by your government (if applicable) eg. National identity card.  
**Note:** If you are the holder of multiple identity numbers because you are a citizen of more than one country, you need to enter the identity number on the card from the country that you live in.  
Identity number   
Country of issue

7 Your present country of citizenship

8 Your current residential address  
**Note:** A post office box address is not acceptable as a residential address.  
  
  
Postcode

9 Address for correspondence (if the same as your residential address, write 'AS ABOVE')  
  
  
Postcode

10 Your telephone numbers  
Country code  Area code  Number   
Office hours ( ) ( ) ( )  
After hours ( ) ( ) ( )

11 Do you agree to the Department communicating with you by fax, email or other electronic means?  
No  Give details   
Yes   
Fax number  ( ) ( ) ( )  
Email address

12 Client number or file number issued to you by the Department (if known)

© COMMONWEALTH OF AUSTRALIA, 2018

1022 Design 088 03/18 - Page 2

**Details of other applicants**

13 Do you have a partner (spouse or de facto partner) and/or any dependants who are/were included in your application?  
No   
Yes  Provide details below

1. Family name   
Given names   
Date of birth  /  /   
Country of birth   
Passport number   
Country of passport   
Residential address   
Postcode

2. Family name   
Given names   
Date of birth  /  /   
Country of birth   
Passport number   
Country of passport   
Residential address   
Postcode

3. Family name   
Given names   
Date of birth  /  /   
Country of birth   
Passport number   
Country of passport   
Residential address   
Postcode

If insufficient space, attach additional details

**Details of changes**

14 List details of the information provided on your application which is no longer current and provide the new correct information

1. Information which is no longer current  
  
  
  
  
New correct details

2. Information which is no longer current  
  
  
  
  
New correct details

3. Information which is no longer current  
  
  
  
  
New correct details

If insufficient space, attach additional details

© COMMONWEALTH OF AUSTRALIA, 2018

1022 Design 088 03/18 - Page 4

**Your visa and application details**

15 Visa details (if known)  
Date granted  /  /   
Stay period   
Visa class

16 Application details (if known)  
Date of application  /  /   
Lodged at   
Visa class

**Declaration**  
**WARNING:** Giving false or misleading information is a serious offence.  
 I declare that:
 

- the information provided on or with this form is true and correct in every detail.
- I have read the information contained in form 1442 *Privacy notice*.
- I understand the Department may collect, use and disclose my personal information (including biometric information and other sensitive information) as outlined in form 1442 *Privacy notice*.

Signature of applicant   
Date  /  /

Signature of other applicant (aged 18 years or over)   
Date  /  /

Signature of other applicant (aged 18 years or over)   
Date  /  /

Signature of other applicant (aged 18 years or over)   
Date  /  /

We strongly advise that you keep a copy of this form and all attachments for your records.

© COMMONWEALTH OF AUSTRALIA, 2018

1022 Design 088 03/18 - Page 5

## Bibliografía

- ACNUR Comité Español. (8 de Septiembre de 2021). *Eacnur*. Obtenido de Eacnur: [https://eacnur.org/blog/historia-australia-breve-resumen-tc\\_alt45664n\\_o\\_pstn\\_o\\_pst/](https://eacnur.org/blog/historia-australia-breve-resumen-tc_alt45664n_o_pstn_o_pst/)
- Australian Migration Agents Authority*. (30 de Diciembre de 2021). Obtenido de <https://www.emigraraaustraliaya.com/vivir-en-australia/regiones-de-australia/>
- Centrelink*. (06 de Octubre de 2021). Obtenido de <https://www.mequieroir.com/paises/australia/emigrar/descripcion/economia/>
- Curiosfera-historia*. (10 de Septiembre de 2021). Obtenido de <https://curiosfera-historia.com/historia-de-australia/>
- Ebay*. (7 de Marzo de 2022). Obtenido de [https://www.ebay.es/itm/152852458571?chn=ps&norover=1&mkevt=1&mkrid=1185-159605-332041-8&mkcid=2&itemid=152852458571&targetid=4586956358131472&device=c&mktype=&googleloc=&poi=&campaignid=418252852&mkgroupid=1333708428928627&rlsata\\_rget=pla-4586956358131472](https://www.ebay.es/itm/152852458571?chn=ps&norover=1&mkevt=1&mkrid=1185-159605-332041-8&mkcid=2&itemid=152852458571&targetid=4586956358131472&device=c&mktype=&googleloc=&poi=&campaignid=418252852&mkgroupid=1333708428928627&rlsata_rget=pla-4586956358131472)
- Expansión*. (29 de Septiembre de 2021). Obtenido de <https://datosmacro.expansion.com/pib/australia>
- Gobierno de Australia*. (27 de Octubre de 2021). Obtenido de <https://immi.homeaffairs.gov.au/visas/getting-a-visa/visa-listing/repealed-visas/business-skills-provisional-visas-subclasses-160-165>
- Google Maps*. (03 de Noviembre de 2021). Obtenido de <https://www.google.es/maps/place/S%C3%ADdney+Nueva+Gales+del+Sur,+Australia/@-33.8469759,133.0021408,4z/data=!4m5!3m4!1s0x6b129838f39a743f:0x3017d681632a850!8m2!3d-33.8688197!4d151.2092955?hl=es>
- Gruasyaparejos*. (27 de Enero de 2022). Obtenido de <https://www.gruasyaparejos.com/contenedores-maritimos/container-refrigerado/>
- icontainers*. (7 de Marzo de 2022). Obtenido de <https://www.icontainers.com/es/cotizaciones/FCL/47270/ZIPCODE/ES/AUSYD/PORT/AU/?dv20=0&dv40=6&hc40=0>
- Investing*. (29 de Enero de 2022). Obtenido de <https://es.investing.com/currencies/eur-aud-chart>
- Jhon Jairo Arias*. (03 de Enero de 2022). Obtenido de <https://sobreaustralia.com/2011/12/16/geografia-de-australia/>
- ManoMano*. (7 de Marzo de 2022). Obtenido de [https://www.manomano.es/contenedores-enrejados-2743?model\\_id=25871472&referer\\_id=697590&msclkid=39b953a94a1f1795ae9b318f746696e9&utm\\_source=bing&utm\\_medium=cpc&utm\\_campaign=Bing%20Shopping\\_CPC\\_ES\\_B2C\\_test%20Top%20Products%20-%20pool%20test%20-%20Top%20Pro](https://www.manomano.es/contenedores-enrejados-2743?model_id=25871472&referer_id=697590&msclkid=39b953a94a1f1795ae9b318f746696e9&utm_source=bing&utm_medium=cpc&utm_campaign=Bing%20Shopping_CPC_ES_B2C_test%20Top%20Products%20-%20pool%20test%20-%20Top%20Pro)

- Master Marketing*. (8 de Marzo de 2022). Obtenido de <https://www.mastermarketing-valencia.com/marketing-digital/blog/estrategias-de-precios/>
- Ministerio de Exterior de España*. (14 de Septiembre de 2021). Obtenido de [http://www.exteriores.gob.es/documents/fichaspais/australia\\_ficha%20pais.pdf](http://www.exteriores.gob.es/documents/fichaspais/australia_ficha%20pais.pdf)
- Ministerio de industria, comercio y turismo*. (08 de Octubre de 2021). Obtenido de <https://www.icex.es/icex/es/navegacion-principal/todos-nuestros-servicios/informacion-de-mercados/paises/navegacion-principal/el-pais/informacion-economica-y-comercial/relaciones-economicas-internacionales/index.html?idPais=AU#:~:text=Actualmente%2C%20tie>
- Ministerios de industria, comercio y turismo*. (8 de Marzo de 2022). Obtenido de <https://comercio.gob.es/es-es/ayudas-premios/Paginas/subvenciones-asociaciones-reconocidas.aspx>
- Oficina económica y comercial de la embajada de España en Sídney "El mercado de la carne de cerdo de España en Australia"*. (01 de Febrero de 2022). Obtenido de <https://www.icex.es/icex/es/index.html>
- Secretaría de Estado de Comercio*. (03 de Noviembre de 2021). Obtenido de <https://comercio.serviciosmin.gob.es/Datacomex/CabeceraPersonalizada.aspx>
- Smith, Herbert*. (16 de Octubre de 2021). Obtenido de <https://www.herbertsmithfreehills.com>
- Tatyana Yun*. (16 de Noviembre de 2021). Obtenido de <https://modelocanvas.net/descargar-plantillas-ejemplos/>
- Universidad de Harvard*. (06 de Enero de 2022). Obtenido de <https://atlas.cid.harvard.edu/explore?country=14&product=658&year=2019&productClass=HS&target=Product&partner=undefined&startYear=undefined>