

# **FACULTAD DE COMERCIO**

**TRABAJO FIN DE MÁSTER**

**EN COMERCIO EXTERIOR**

**“CÓMO DIFERENTES INCOTERMS AFECTAN  
EN LA RUTA LOGÍSTICA DE HUERCASA CON  
ESTADOS UNIDOS”**

**CLAUDIA GÓMEZ RODRÍGUEZ**

**TUTOR: IVÁN LÓPEZ SAN JUAN**

**FACULTAD DE COMERCIO**

**VALLADOLID, 11 DE MAYO DE 2024**





## **AGRADECIMIENTOS**

Quiero agradecer al Departamento Comercial de HUERCASA, con el que pude compartir unos meses, donde aprendí y pude desarrollar este trabajo.



## INDICE

1.	INTRODUCCIÓN.....	8
2.	HUERCASA.....	9
3.	RELACIONES COMERCIALES CON ESTADOS UNIDOS.....	14
3.1.	RUTA ACTUAL DE TRANSPORTE DE HUERCASA A KENOVER.....	17
3.2.	RUTA DE TRANSPORTE DE SAN MIGUEL A BAYONNE CON OTRO INCOTERM.....	19
-	RUTA DE TRANSPORTE DE SAN MIGUEL A BAYONNE .....	19
-	ELECCIÓN DEL INCOTERM .....	21
-	CARACTERÍSTICAS DEL ENVÍO.....	22
-	DOCUMENTACIÓN NECESARIA PARA EXPORTAR DESDE ESPAÑA A ESTADOS UNIDOS.....	25
-	ARANCELES .....	28
-	COTIZACIONES PARA EL ENVÍO DESDE SAN MIGUEL DEL ARROYO A BAYONNE .....	29
a)	RUTA DE SAN MIGUEL A BAYONNE CON MPG .....	29
b)	RUTA DE SAN MIGUEL DEL ARROYO A BAYONNE CON INTERGLOBO.....	32
c)	RUTA DE SAN MIGUEL A BAYONNE CON ERTRANSIT.....	34
d)	RUTA DE SAN MIGUEL A BAYONNE CON NOATUM .....	36
3.3.	RUTA DE TRANSPORTE DE CALARASI (RUMANIA) A BAYONNE ..	40
-	RUTA DE TRANSPORTE DE CALARASI A BAYONNE .....	40
-	CARACTERÍSTICAS DEL ENVÍO.....	41
-	DOCUMENTACIÓN NECESARIA PARA EXPORTAR DE RUMANÍA A ESTADOS UNIDOS.....	42
-	ARANCELES .....	42
-	COTIZACIONES PARA EL ENVÍO DESDE CALARASI A BAYONNE	43
a)	RUTA DE CALARASI A BAYONNE CON MPG .....	43
b)	RUTA DE CALARASI A BAYONNE CON MSC:.....	47



c) RUTA DE CALARASI A BAYONNE CON RLF CARGO .....	52
d) RUTA DE CALARASI A BAYONNE CON ERTRANSIT.....	55
4. COMPARACIÓN.....	58
5. INCOTERM DELIVERY AT PLACE (DAP).....	63
6. ESPECIAL MENCIÓN A LOS RIESGOS INHERENTES A LA SITUACIÓN GEOPOLÍTICA EN EL MAR NEGRO.....	67
7. CONCLUSIONES.....	69
8. REFERENCIAS .....	72
Anexo I. Documentos necesarios para exportar a Estados Unidos.....	79

### INDICE DE ILUSTRACIONES

Figura 1.....	9
Figura 2.....	11
Figura 3.....	14
Figura 4.....	15
Figura 5.....	15
Figura 6.....	18
Figura 7.....	19
Figura 8.....	20
Figura 9.....	20
Figura 10.....	21
Figura 11.....	22
Figura 12.....	23
Figura 13.....	24



Figura 14.....	24
Figura 15.....	31
Figura 16.....	34
Figura 17.....	36
Figura 18.....	37
Figura 19.....	40
Figura 20.....	41
Figura 21.....	41
Figura 22.....	55
Figura 23.....	63
Figura 24.....	64

### INDICE DE TABLAS

Tabla 1.....	25
Tabla 2.....	30
Tabla 3.....	32
Tabla 4.....	33
Tabla 5.....	35
Tabla 6.....	38
Tabla 7.....	46
Tabla 8.....	49
Tabla 9.....	50



Tabla 10.....	52
Tabla 11.....	56
Tabla 12.....	58
Tabla 13.....	65

### INDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1.....	12
Gráfico 2.....	12
Gráfico 3.....	13
Gráfico 4.....	16
Gráfico 5.....	62
Gráfico 6.....	66



## OBJETIVOS

Entre los principales objetivos a desarrollar, analizaremos:

Partiendo del precio unitario de un determinado producto, estudiar los costes de exportación desde España a Nueva York con los INCOTERMS más favorables.

Partiendo del precio unitario de ese mismo producto, calcular los costes de exportación desde Rumanía a Nueva York con los INCOTERMS más favorables.

Realizar un estudio económico comparativo de los cálculos obtenidos anteriormente.

Analizar otros factores no económicos que deben tenerse en cuenta en el proceso exportador desde las zonas de producción.

Realizar una propuesta a HUERCASA teniendo en consideración factores económicos y no económicos que puedan influir en su cuenta de resultados.

## INTRODUCCIÓN

HUERCASA es una empresa española de alimentación, concretamente de productos V GAMA, es decir, listos para consumir. Siendo la exportación una de sus principales actividades, su presencia se deja notar en cuarenta países. Cuenta con una planta en Rumanía donde también produce y opera. Entre sus relaciones comerciales no podía faltar el gigante comercial de Estados Unidos.

La logística es una parte imprescindible para llevar a cabo estos intercambios comerciales. Dentro de esta faceta del mercado nos encontramos distintos medios de transporte, contenedores para las distintas mercancías, variedad de rutas, etc. Establecer unas pautas sobre quien se hace cargo, comprador o vendedor, de los costes y riesgos inherentes al transporte de mercancías perecederas, se muestra necesario para la claridad del contrato; con este fin se crearon los INCOTERMS.

En este trabajo realizo un estudio sobre la actual ruta de transporte de la relación comercial entre HUERCASA y Estados Unidos con su correspondiente INCOTERM; hago una valoración sobre la posibilidad de utilizar un INCOTERM diferente, sopesando sus pros y sus contras. Además mostraré distintas opciones desde España y valoraré la posibilidad de hacer esta ruta desde la planta de Rumanía.

Con este objetivo solicité información a diferentes empresas logísticas que han ofrecido cotizaciones para las rutas de transporte, han facilitado los distintos costes que conlleva todo el proceso y con ello he podido calcular lo que supondría para la empresa un cambio de ruta. Intentaré mostrar un panorama completo sobre la situación actual de la empresa con su ruta de transporte y ofreceré una alternativa para la actividad comercial de HUERCASA.

Conocer las distintas alternativas es esencial para la toma de decisiones. Salir de la operativa actual, aunque funcione, y abrir la visión hacia otras posibilidades, enriquecen aquélla difícil tarea. Con este trabajo pretendo evidenciar si otro escenario la reportaría algún beneficio.

## 1. HUERCASA

En primer lugar, hablaremos de HUERCASA, su historia, sus valores y, entre otros, sus principales datos de ventas y de exportación, todos los datos que se van a ofrecer a lo largo de este trabajo se han obtenido mayoritariamente de la página oficial de HUERCASA.

Estamos ante un negocio familiar nacido en Sanchonuño (Segovia) a finales de la década de los setenta. Se trata de una empresa enmarcada en el sector agroalimentario, líder en el mercado europeo, especializada en la producción de alimentos V GAMA. Este tipo de alimentos se presentan cocinados y envasados, que normalmente precisan ser calentados por el cliente final quedando listos para ser consumidos (CSA - Seguridad alimentaria, 2021). Entre las ventajas de la V GAMA se encuentran la extensión de la vida útil del producto, su fácil preparación y consumo, así como la alta calidad y seguridad alimentaria. En el catálogo encontramos remolacha roja, maíz dulce en mazorca, patata, boniato y legumbres como los garbanzos, las lentejas y las alubias rojas. Además, prevén ampliar su oferta a otros vegetales de HUERCASA.

### Figura 1

*Productos V GAMA de HUERCASA*



Fuente: Cuellar, 7 (2023)

Cuentan con variedad de certificados de calidad entre los que se encuentran:

- IFS: cumple con los requisitos de los distribuidores europeos exigidos para garantizar la calidad y la seguridad de los alimentos. (ECOCERT, 2023).
- FDA: necesario para la comercialización de alimentos en Estados Unidos. Es un certificado que garantiza la seguridad y la calidad de los

alimentos de empresas radicadas fuera del país. Garantiza que los alimentos han sido inspeccionados y cumplen con los requisitos de la FDA (TECNIMAN, 2022).

- KOSHER: certifica que el alimento es “correcto o apropiado para ser consumido” según los requisitos del Pueblo Judío. Un rabino controla que el proceso de producción siga los preceptos establecidos para que el producto pueda calificarse como Kosher. (BTSA, 2023).
- PRODUCCION ECOLÓGICA: este certificado garantiza que los productos han sido controlados en el proceso de producción (preparación, envasado y comercialización) de manera que sigan las normas de este tipo de producción. (CAEVC, 2022)
- BRC: de origen inglés, pero que actualmente sirve globalmente como estándar de seguridad sirviendo de herramienta para garantizar la seguridad y la calidad de los productos que se comercializan. (Anexia, 2018)
- GLOBAL GAP: garantiza el uso controlado de fitosanitarios en los productos agrícolas. (AENOR, 2023)
- TIERRA DE SABOR: es un sello distintivo que garantiza la calidad diferenciada de productos agroalimentarios producidos, elaborados y/o transformados en Castilla y León. Esta certificación es reconocida por el ITACYL (Instituto Tecnológico Agrario de Castilla y León). (VERYCER, 2023)

HUERCASA opera en toda la cadena de valor. Es la propia empresa la que se encarga del cultivo, todo el procesado industrial desde la selección, la limpieza, el pelado, el cortado, el envasado y por último la cocción para convertirlo en V GAMA. Por último, también se encargan de la distribución del producto hasta el cliente final.

**Figura 2***Planta de Producción HUERCASA*

Fuente: ABC (2021)

Los valores de la empresa promueven un estilo de vida sana e impulsan hábitos saludables a través de la alimentación. Apoyan el respeto en las relaciones comerciales y, por supuesto, hacia el medio ambiente. La solidaridad y la sostenibilidad también están presentes en su actividad empresarial, creando un entorno laboral positivo y hospitalario y gestionando un uso racional de los recursos.

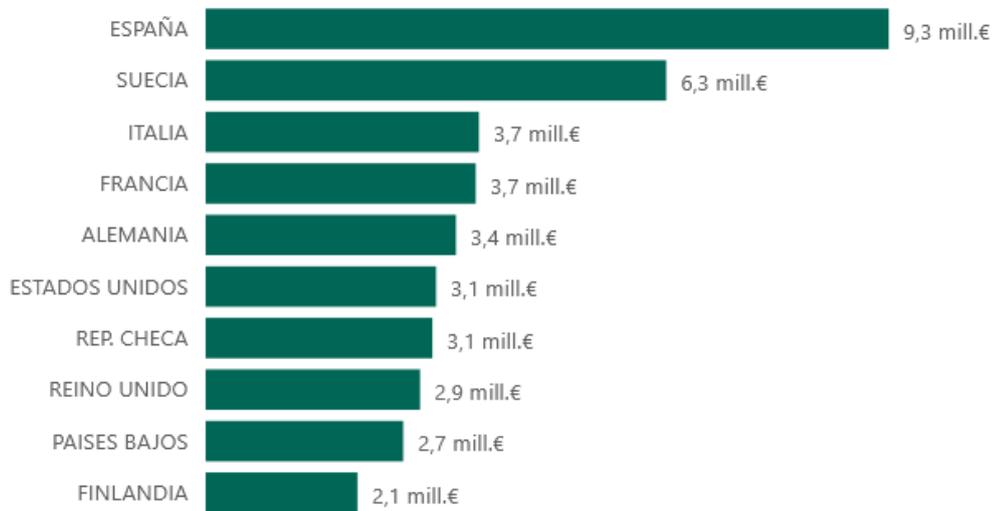
Durante 2023 facturó más de 56 millones de euros, de los cuales el 85% proviene de la exportación. HUERCASA tiene presencia en la mayor parte de Europa y países como Estados Unidos, Israel o Uruguay. Opera con las cadenas más importantes de supermercados como Carrefour, Eroski, Alcampo, Día, El Corte Inglés y Lidl. Desde 2016 es socio de ANECOOP al cual comercializa el 30% de la producción.

Entre los destinos principales de sus productos, de mayor a menor volumen de facturación, son: Suecia, Italia, Francia, Alemania, Estados Unidos, República Checa, Reino Unido, Países Bajos y Finlandia.

En el siguiente gráfico se muestran los datos de la facturación (en millones de euros) a los principales países en 2023.

## Gráfico 1

*Volumen de facturación de HUERCASA, Top 10 países*

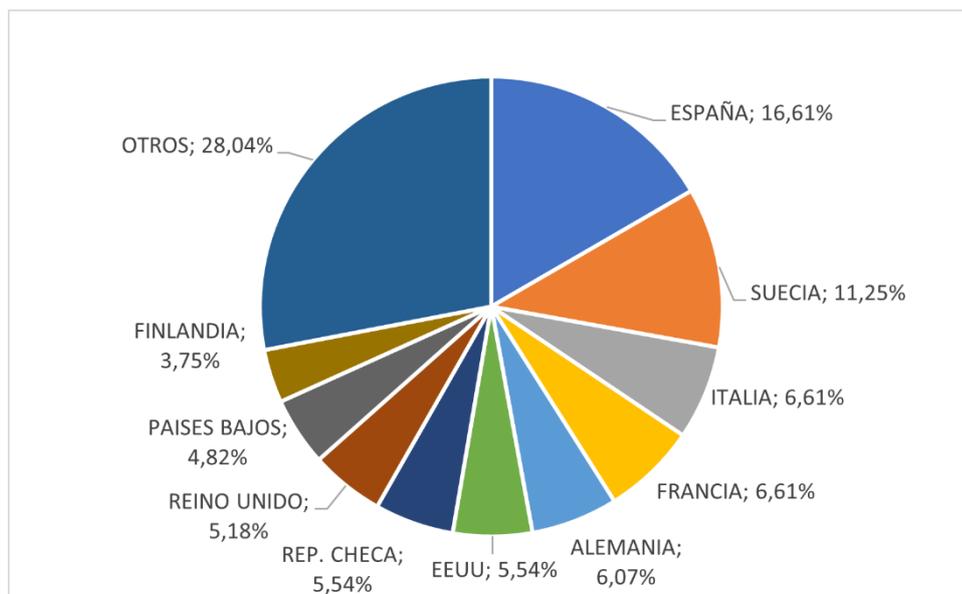


Fuente: HUERCASA (2023)

A continuación vemos representado el porcentaje de las ventas por país en 2023. Solo los diez primeros representan el 72% del total. Sin contar con España, vemos como la exportación representa casi el 85% del total de su mercado consolidándose aquélla como la principal de la empresa.

## Gráfico 2

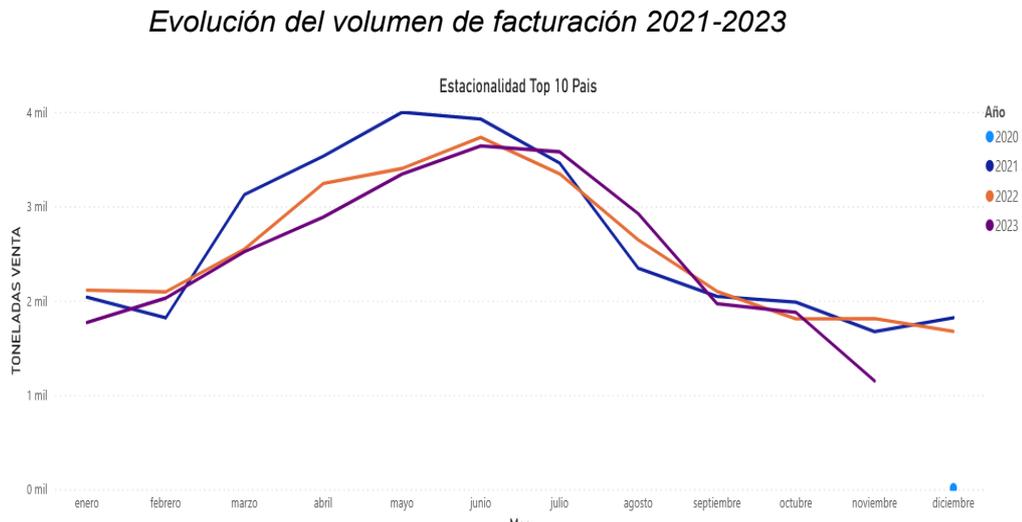
*Porcentaje del volumen de ventas por país en el total de HUERCASA*



Fuente: Creación propia a partir de los datos de HUERCASA (2023)

En los últimos tres años, desde 2021, el volumen de producto vendido se ha mantenido más o menos constante. Se redujo en 2022 respecto a 2021 y en 2023 se mantuvo respecto a 2022, consiguiendo aumentos en algún mes. La temporada alta de ventas se enmarca entre marzo y septiembre. En el Gráfico 3 se muestra esta evolución de las toneladas facturadas en el trienio indicado.

### Gráfico 3



Fuente: HUERCASA (2023)

La empresa cuenta con más de 3.000 hectáreas de plantación, en las cuales se recolectan más de 100.000 toneladas de producto. Sanchonuño acoge su domicilio social y planta de producción; el centro logístico se ubica en San Miguel del Arroyo (Valladolid).

De acuerdo con los datos recogidos en el Diario de Valladolid (El Mundo) y en el Cinco Días (El País), en 2021 la empresa invirtió diez millones de euros en España, a los que se suman otros cuatro millones destinados a la nueva planta en Calarasi (Rumania), que empezó a operar en 2020. El objetivo de esta nueva planta, COMPLEX UNIREA LEGUME 5G S.R.L., es la producción de los mismos productos que en nuestro país. De esta manera, se prevén nuevas inversiones con objeto de incrementar su superficie. La producción de V GAMA en Calarasi va orientada a los productos BIO, muy bien considerados en el mercado europeo y en los cuales HUERCASA tiene su proyección de futuro. La parcela se localiza en las proximidades del Danubio, brindando a las tierras gran fertilidad y riqueza. Pretende incrementar el peso de la exportación previéndose que esta planta suponga un 25% del total de la producción, aunque, por el momento, únicamente represente un 6% del total de las

ventas de la compañía. Abastecerá en un primer momento a países cercanos como Hungría, Eslovaquia, República Checa, Polonia, Alemania, Turquía y Bulgaria.

### Figura 3

*Aspecto de la planta de producción en Rumanía*



Fuente: Diario de Valladolid (2019)

También participa en varios proyectos de innovación como el MEETING PLANTS que, junto a ITAGRA, Campofrío y CARTIF, buscan nuevas fuentes proteicas vegetales; el proyecto CIBENA en el cual trabajan de la mano de empresas como DACSA, EPSA, FRUSELVA, Grupo BC, INTERAL y SAKATA y cuyo objetivo es actuar sobre la cadena de valor para proporcionar alimentos asequibles en forma y precio; o el proyecto LIFE ALGAECAN, en el que trabajan por conseguir un modelo de tratamiento sostenible de aguas residuales, de manera que se reduzca el impacto medioambiental asociado a estas.

## 2. RELACIONES COMERCIALES CON ESTADOS UNIDOS

En este apartado entro a detallar las relaciones comerciales de HUERCASA con Estados Unidos, el país sobre el que voy a realizar la investigación.

Como mencioné líneas atrás, la Empresa tiene presencia en gran cantidad de países. La exportación juega un gran peso en sus actividades comerciales dentro y fuera de Europa. En este apartado Estados Unidos (EE.UU.) comparte el quinto puesto con la República Checa (ver Gráfico 1).

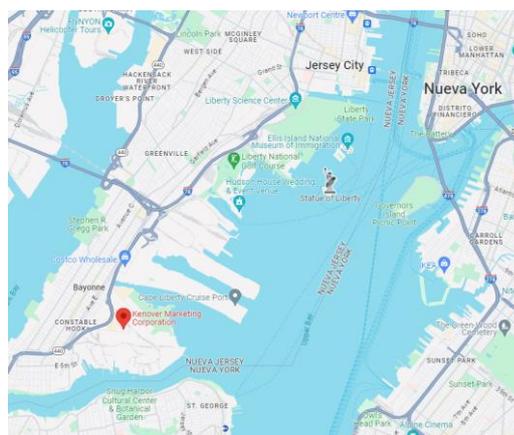
La relación comercial se centra únicamente en un gran distribuidor, KENOVER MARKETING CORPORATION.

**Figura 4***Logo de Kenover Marketing Corporation*

Fuente: The Shelby Report (2018)

KENOVER o KAYCO, es una empresa familiar nacida en 1948. Su centro de operaciones se sitúa en Bayonne (Nueva Jersey) y ofrece productos con certificación Kosher, con un alto nivel de calidad. Distribuye sus productos por las cadenas de supermercados de Estados Unidos además de exportar a más de treinta países. Tiene una gran oferta, muy diversificada y cuenta con más de ciento cincuenta marcas. (KAYCO, 2023)

En 2021 la población judía en el mundo sumaba 15,2 millones, de los cuales 6,9 viven en Israel, 6 millones en E.E.U.U. y los 2,3 millones restantes se reparten entre otros países. (Gobierno de Israel, 2021). Las cifras indican que Estados Unidos acoge la segunda población de judíos más grande del mundo, lo cual le hace un mercado muy atractivo para vender productos con certificación Kosher.

**Figura 5***Ubicación de los almacenes de Kenover en Bayonne*

Fuente: Google Maps (2023)

Además, como se puede observar en la anterior imagen, KAYCO está situada a poca distancia de Nueva York, la ciudad con la mayor población judía del país concentrándose allí el 15% del total de esta comunidad (YNET, 2022).

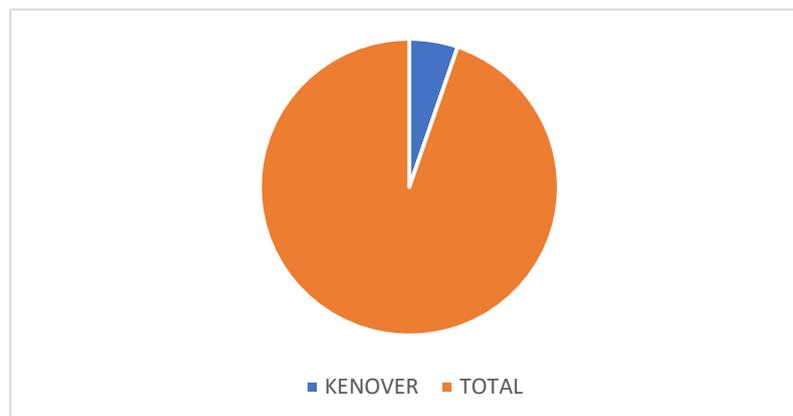
Pero actualmente los productos Kosher tienen gran aceptación entre vegetarianos y/o veganos. Además, esta certificación garantiza un grado de confianza, control y limpieza en la producción mucho más elevado, por lo que su aceptación abarca un amplio abanico de población, llegando en la oferta de productos Kosher a la cifra del 40%, según los datos de TSI Life Science, 2023. Por lo tanto este certificado es indispensable para las empresas que quieren comerciar en los Estados Unidos de América.

En HUERCASA, los pedidos de KENOVER entran periódicamente y cuando lo hacen, se planifica la producción de manera que se emplean líneas únicamente para atender sus pedidos. Un rabino controla todo el proceso de manera asegurándose que el mismo siga los requisitos de limpieza y calidad que garantiza el certificado Kosher.

La relación comercial con KENOVER representa el 5,54% del volumen de ventas anual, alcanzándose la cifra de 3,1 mil euros al año. El gráfico 4 ilustra estos datos.

#### Gráfico 4

*Ventas a KENOVER sobre el total de HUERCASA*



Fuente: Creación propia a partir de los datos de HUERCASA (2023)

De entre su gama de productos, HUERCASA vende a KENOVER principalmente remolacha, garbanzo, lenteja BIO y remolacha BIO en caja club (un diseño específico para este cliente, en el que en cada caja se colocan tres unidades de envases),. Se etiquetan con la marca específica de KENOVER, "GEFEN".

La diferencia entre productos BIO y los que no lo son, estriba en que los primeros deben seguir una serie de normas estipuladas por la Unión Europea (Reglamento UE 2018/848 sobre producción ecológica y etiquetado de productos ecológicos), por las cuales en su producción no se puede utilizar Organismos Modificados Genéticamente (OMG), ni radiaciones ionizantes, ni fertilizantes artificiales, herbicidas o plaguicidas. Además, los agricultores deben de adoptar métodos de rotación de cultivos y no pueden usar fertilizantes minerales nitrogenados. La preparación de estos productos debe separarse de aquellos que no son ecológicos, exigiéndose unas normas específicas de etiquetado. Todas estas normas pretenden obtener un producto mucho más natural ya que no se utilizan sustancias químicas dentro del objetivo de la sostenibilidad. (Comisión Europea, 2023). Todo esto hace que los productos de HUERCASA tengan el sello “Ecológico” y que la producción BIO sea apta para que puedan considerarse Kosher.

### **3.1. RUTA ACTUAL DE TRANSPORTE DE HUERCASA A KENOVER**

A continuación se detalla la ruta para comerciar con KENOVER y las ventajas e inconvenientes del INCOTERM EX WORKS utilizado en estas transacciones.

Los INCOTERMS (International Commercial Terms) se usan en los contratos de transporte, especificándose las obligaciones de las partes, comprador y vendedor (Banco Santander, 2023). Se concretan:

- El reparto de los gastos: cada parte deberá saber hasta qué momento o desde qué momento y lugar debe asumir los gastos ocasionados por el contrato de compraventa.
- La transmisión del riesgo: se debe saber hasta qué momento o desde qué momento corre con el riesgo en el que incurren las mercancías.
- El lugar de la entrega de la mercancía: se detalla el lugar exacto donde el vendedor debe depositar la mercancía y el comprador recogerla.

En nuestro caso el EX WORKS determina que el vendedor debe de dejar la mercancía en sus instalaciones para que el comprador las recoja allí. Es polivalente, se puede emplear para cualquier medio de transporte (marítimo, aéreo, terrestre, etc.).

Las obligaciones del vendedor son la preparación y el empaquetado de los bienes de acuerdo con lo concertado, la notificación al comprador cuando el producto está listo para su recogida y la entrega de la mercancía con los documentos necesarios, sin estar obligado a su carga.

Las obligaciones del comprador son el pago de las mercancías, su transporte hasta la aduana, las gestiones en estas dependencias, los gastos de salida, el flete marítimo internacional, los gastos de llegada, el pago del despacho de aduanas en el destino, el transporte en el país de destino y el pago de impuestos y aranceles. Además de contratar el seguro para el transporte de los bienes que no siendo obligatorio resulta recomendable (iContainers, 2023).

La transmisión del riesgo se produce en el momento que el vendedor entrega la mercancía al comprador en los almacenes del primero.

En la imagen que se muestra a continuación se definen los costes y riesgos que soporta cada parte bajo el INCOTERM EX WORKS en un contrato de transporte.

**Figura 6**

*Obligaciones y riesgos del comprador y el vendedor en EXW*



Fuente: SINO Shipping (2023)

Las principales ventajas para el vendedor son la baja responsabilidad, el hecho de no tener que hacerse cargo de los costes logísticos y el no tenerse que preocupar ni del transporte ni los trámites aduaneros. Para el comprador, las ventajas son el mayor control del transporte y de los costes asociados.

La principal desventaja para el vendedor es que este INCOTERM no aporta valor añadido a la venta, abre la posibilidad de mayor competencia y una menor diferenciación en el mercado, a lo que hay que añadir la pérdida del control de la mercancía una vez el comprador la recoge (Rino, 2017). Para el comprador, el poder incurrir en costes adicionales, si no se hacen los trámites aduaneros y de transporte de una forma eficaz, la asunción de mayor responsabilidad y el tener que correr con los riesgos. (Calderón, 2023)

El hecho de que los costes logísticos sean inexistentes o prácticamente nulos hace que HUERCASA pueda ofrecer un precio de mercado más bajo. Además su

responsabilidad acaba cuando KENOVER recoge la mercancía en el centro logístico de San Miguel del Arroyo.

Pero ¿qué pasaría si pactaran la compraventa bajo las condiciones de otro Incoterm?, ¿y si se mandara desde la fábrica de Calarasi?

### 3.2. RUTA DE TRANSPORTE DE SAN MIGUEL A BAYONNE CON OTRO INCOTERM

Valoremos otro INCOTERM para la ruta de San Miguel del Arroyo a Bayonne. Estudiaré todo el proceso de exportación: se detallará cada fase de la ruta, se justificará la elección del INCOTERM y se especificarán los detalles del envío con sus correspondientes documentos y, por último, se mostrarán las distintas cotizaciones solicitadas a empresas logísticas para ver el coste del transporte.

Como he dicho unas líneas atrás, EX WORKS resulta muy cómodo pero, si utilizáramos otro INCOTERM, a pesar de tener más responsabilidades y correr más riesgos, se darían más facilidades al comprador. Veamos lo que sucede.

#### - RUTA DE TRANSPORTE DE SAN MIGUEL A BAYONNE

La ruta que sigue la mercancía es:

1. Del Centro Logístico en San Miguel del Arroyo al Puerto de Valencia. La ruta es de 542 kilómetros con una duración aproximada de cinco horas y media de viaje.

#### Figura 7

*Ruta del Centro Logístico en San Miguel al Puerto de Valencia*

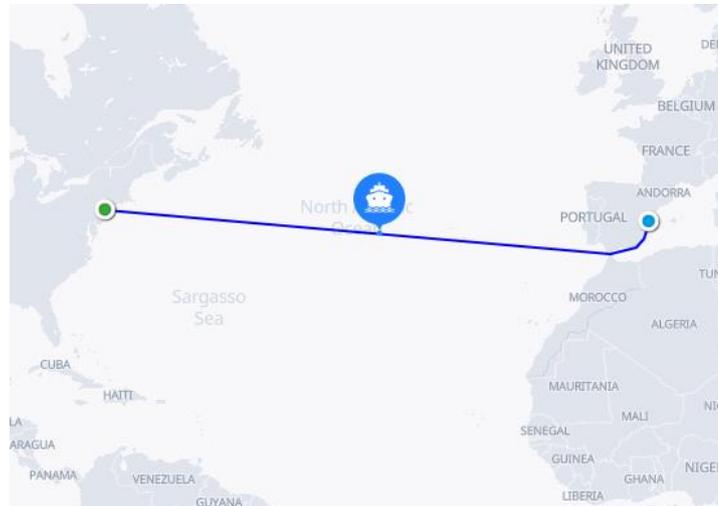


Fuente: Google Maps (2023)

2. Del Puerto de Valencia al Puerto de Nueva York, una media de doce días de tránsito.

**Figura 8**

*Ruta del Puerto de Valencia al Puerto de Nueva York*

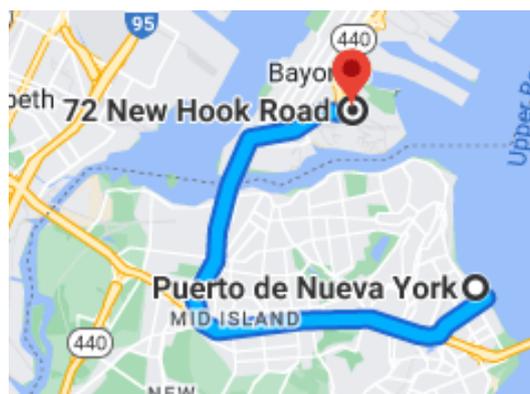


Fuente: Sea Rates (2023)

3. Del Puerto de Nueva York a los almacenes de KENOVER hay poco más de 16 kilómetros y el tiempo de viaje son apenas veinte minutos en condiciones normales de tráfico.

**Figura 9**

*Ruta del Puerto de Nueva York a los almacenes de Kenover en Bayonne*



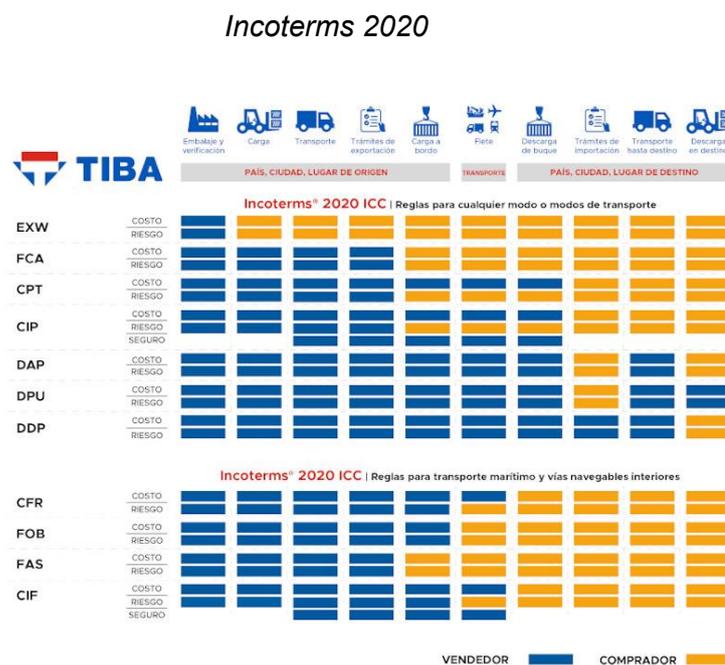
Fuente: Google Maps (2023)

El puerto de Nueva York-Nueva Jersey es el puerto más grande de la costa Este de Estados Unidos (Port of New York & New Jersey, 2023) y la mejor opción por cercanía al destino final de la mercancía.

## - ELECCIÓN DEL INCOTERM

En la siguiente imagen se muestran todos los INCOTERMS que existen ya sean polivalentes o únicamente marítimos y se especifican costes y riesgos en los que incurren el comprador (amarillo) y el vendedor (azul) en un contrato de transporte. Para esta ruta se utiliza tanto transporte terrestre como marítimo, por eso debemos tener en cuenta uno que sirva para ambos, polivalente, que se muestran en la primera parte de la tabla (EXW, FCA, CPT, CIP, DAP, DPU o DDP)

Figura 10



Fuente: TIBA (2020)

Existen varios donde los costes y los riesgos están más repartidos y equilibrados entre ambas partes. Voy a analizar un caso totalmente contrario al que ya existe en la relación HUERCASA-KENOVER.

El DDP (Delivered Duty Paid), como se aprecia en la tabla, es justo lo contrario al EXW, es decir, los gastos y los riesgos corren por cuenta del vendedor hasta el destino final, donde KENOVER pasaría a hacerse cargo tanto de unos como de otros. Por tanto, HUERCASA asumiría toda la responsabilidad del transporte hasta el punto de destino y se haría cargo de todos los costes y riesgos asociados.

Las obligaciones del vendedor incluyen la entrega de la mercancía y los documentos necesarios, el empaquetado y embalaje, el transporte y despacho de aduanas en el país de origen, los gastos de salida, el flete marítimo internacional, los

gastos de llegada, el pago de despacho de aduanas en destino, el pago de impuestos y aranceles y el transporte en el país de destino. A todo esto hay que añadir los costes del seguro si es que decide contratarlo.

La obligación del comprador es el pago de las mercancías (iContainers, 2023) .

La transmisión del riesgo se hace en el momento que el vendedor entrega el comprador la mercancía en el lugar que hayan acordado, en este caso en los almacenes de KENOVER, Bayonne, New Jersey, EEUU.

La imagen que se muestra a continuación detalla todos los costes y riesgos en un Incoterm DDP y qué parte, comprador o vendedor, se hace cargo de ellos.

**Figura 11**

*Costes y riesgos bajo el Incoterm DDP*



Fuente: SINO Shipping (2023)

La principal ventaja para el vendedor son el mayor control del transporte y la mercancía. Para el comprador, las ventajas son que no tiene que soportar los costes de los transportes ni asumir los riesgos asociados con el mismo.

En cuanto a las desventajas, para el vendedor es el tener que afrontar todos los costes y los riesgos, además, de que el país importador puede exigirle ser una entidad comercial registrada allí. Para el comprador la desventaja es que no tiene control sobre la mercancía (Nanot, 2023).

**- CARACTERÍSTICAS DEL ENVÍO**

El envío tendrá las siguientes características:

1. El producto:

La remolacha BIO de HUERCASA, es la protagonista de este contrato de compraventa. Viene envasada al vacío y cada envase garantiza los 500 gramos de

producto, esto quiere decir que como mínimo pesará medio kilo, pero podría ser más. En cada envase hay entre 4 y 6 piezas de remolacha, dependiendo de sus peso unitario y tamaño. Para este cliente, se fabrica el producto con la marca GEFEN.

### Figura 12

Aspecto del envase de la remolacha BIO, marca Kenover



Fuente: Kayco (2023)

### 2. El empaquetado:

Los envases se envían en cajas de 12 unidades montadas en pallets americanos con unas medidas de 120x100 cm pudiendo soportar hasta 150 cajas. El peso de este número de cajas x 12 unidades/caja x 0.5 kilos/unidad= 900 kilos. A esto hay que añadir los 25 kg de cada soporte, haciendo un total de 925 kg.

### 3. El contenedor:

Si bien es verdad que el producto en cuestión se conserva a temperatura ambiente, la distancia o el tiempo a destino exige que el envío deba hacerse en contenedores refrigerados y a una temperatura controlada de + 10 grados, lo que hará que la mercancía se conserve correctamente hasta su entrega.

Hay distintos tipos y tamaños de contenedores, pero el caso que nos ocupa utilizaremos contenedores de 40 pies Reefrer.

**Figura 13**
*Características y capacidad de un contenedor 40´reefrer*

Tara	Capacidad de Carga	Capacidad Cúbica	Longitud Interna
4.800 kg	27.700 kg	59,3m cúbicos	11,56 m
10.584 lbs	61.078,5 lbs	2.093,3 cu ft	37,9 ft
Ancho Interno	Altura Interna	Ancho apertura de Puertas	Alto apertura Puertas
2,28 m	2,25 m	2,29 m	2,26 m
7,5 ft	7,4 ft	7,5 ft	7,4 ft

Fuente: DSV (2023)

Se aprecia que un contenedor de 40 pies refrigerado pesa unos 4.800 kilos,. La capacidad de carga asciende a 27.7 toneladas y tiene una capacidad de 21 pallets americanos, que se colocan dentro del contenedor como se muestra en la siguiente imagen:

**Figura 14**
*Disposición de los pallets en un contenedor 40´reefrer*


Fuente: RLF Cargo (2023)

Si hacemos la cuenta del total de la mercancía que se puede enviar en un contenedor de estas características:

$$150 \text{ cajas} \times 21 \text{ pallets} = 3.150 \text{ cajas por contenedor.}$$

3.150 cajas x 12 unidades= 37.800 unidades de producto por contenedor.

Como cada pallet cargado pesa 925 kilos, un contenedor lleno llevará una carga total de:

$$925 \times 21 = 19.425 \text{ kilos de mercancía.}$$

Este es el peso teórico ya que, aunque la mercancía garantiza los 500 gramos, puede pesar más. Para este caso práctico redondearemos a 20.000 kilos de producto o veinte toneladas.

En la tabla que se muestra a continuación se hace un resumen de todos estos datos que tendré en cuenta a la hora de solicitar las cotizaciones para el transporte así como para el cálculo del precio unitario final.

**Tabla 1**

*Resumen del envío*

**ENVÍO**

Unidades de contenedor	1 contenedor 40' Reefrer
Unidades de pallets enviados	21 pallets americanos
Unidades de cajas mandadas	3.150 cajas
Unidades de envases mandados	37.800 envases
Kilos mandados	20 toneladas
Tara del contenedor	4.8 toneladas
Incoterm	DDP

Fuente: Creación propia (2023)

**- DOCUMENTACIÓN NECESARIA PARA EXPORTAR DESDE ESPAÑA A ESTADOS UNIDOS**

A la hora de exportar es necesario tener presente las exigencias documentales para poder llevarla a término. Se agrupan en: documentos comerciales, de transporte, del seguro, necesarios en la aduana y otros específicos (Santander Trade, 2023).

Dichos documentos se presentan a continuación, a partir de los datos extraídos de la *Guía de trámites y documentos de exportación* (ICEX España, 2022).

Los documentos comerciales incluyen:

- **Factura proforma:** es un documento provisional que permite al comprador tener la información necesaria de la operación.
- **Factura comercial:** es emitida por el exportador cuando la operación comercial está confirmada. En él se describe la mercancía y su precio. Con este documento el comprador debe de satisfacer el importe final de los productos. Se utiliza también para aplicar los derechos arancelarios en aduana.
- **Packing list:** se emite por el exportador y se usa para controlar y detallar todos los bultos, cajas o paquetes de la expedición. También se indica el peso de cada uno y su contenido.

Los documentos de transporte necesarios serán:

- **Conocimiento de Embarque Marítimo (Bill of Lading):** sirve como evidencia de un contrato de transporte entre el exportador y la naviera. Se emite por esta última y en él se hace constar que se ha recibido la mercancía para ser transportada al puerto de destino, en el buque indicado y con las condiciones pactadas entre el comprador y el vendedor (iContainers, 2023). En ella queda registrada la siguiente información:
  - ✓ Tipo de mercancía transportada
  - ✓ Vendedor o exportador
  - ✓ Buque en el que será transportada la mercancía
  - ✓ Compañía naviera
  - ✓ Número de Bill of Lading
  - ✓ Transitario, el agente de carga
  - ✓ Expedidor o shipper, la naviera
  - ✓ Consignatario o consignee, el vendedor
  - ✓ Notify, la persona a la que se tiene que avisar una vez llega la mercancía al destino indicado (Transeop, 2023).
- **Carta de porte por carretera (CMR):** Formaliza el contrato de transporte por carretera. Prueba las condiciones del contrato, así como la recepción de la mercancía por el transportista (Documentos Transporte, 2023). En él se indican los siguientes datos:

- ✓ lugar y la fecha de formalización
- ✓ los datos completos del expedidor, del transportista y del destinatario
- ✓ el lugar y fecha de carga y descarga de la mercancía
- ✓ descripción detallada, número de bultos, peso, precio y gastos del transporte.

De la emisión de ambos documentos se encarga la empresa logística con la que contrataremos el transporte.

También se necesita un documento de seguro:

- **Seguro del transporte:** el contrato del seguro por el cual la compañía aseguradora se compromete a indemnizar al asegurado, en este caso, HUERCASA, en caso de que ocurra algún riesgo o acontecimiento incierto sobre la mercancía que se asegura. En el caso de una operación DDP, la compañía logística ofrecerá un seguro global, es decir, que cubra todas las operaciones que se lleven a cabo desde la recogida de la mercancía en San Miguel del Arroyo hasta su entrega en Bayonne.

En este caso, es el vendedor quien debe contratar el seguro.

Documentos necesarios en la aduana:

- **Documento único administrativo (DUA):** se debe cumplimentar ante la aduana para los intercambios de mercancías entre países comunitarios europeos y terceros países. El declarante, HUERCASA, debe indicar las mercancías que exporta (su valor, clase, cantidad, etc.), el origen y destino, los pesos y el tipo de cambio.

De este documento se hace cargo el declarante, pero las empresas logísticas también ofrecen este servicio y, por lo tanto suele ser un representante aduanero quien realiza los trámites.

Otros certificados específicos:

- **NO VET:** sirve para declarar que al no ser un producto de origen animal, no está sujeto a inspección veterinaria y por lo tanto a un certificado de este tipo.

Certificado obligatorio para Estados Unidos:

- **FDA:** HUERCASA tiene un número de FDA, esencial para la exportación a Estados Unidos. La FDA (Food and Drugs Administration), se encarga de garantizar la calidad y seguridad de los productos alimenticios, entre otras. En el caso de los alimentos, establece una serie de normas y requisitos para la producción, etiquetado y comercialización. Para ello se realiza una inspección de las instalaciones, el control del uso de aditivos o contaminantes y se revisa que se lleven a cabo unas buenas prácticas en la manipulación y almacenamiento de los alimentos. Es esencial para la comercialización ya que estas regulaciones son de carácter obligatorio para las exportaciones, facilitando el acceso a un mercado más amplio, demostrando la calidad y seguridad de tus productos (Across Logistics, 2023).

#### - **ARANCELES**

Un arancel es un derecho de aduana que se aplica a las importaciones de mercancía. Es un impuesto a las importaciones de manera que proporcionan una ventaja a los productos originarios de ese país. (O.M.C., 2023). Los INCOTERMS nos determina qué parte, si comprador o vendedor, corren con este gasto. En este caso, con el INCOTERM DDP, es el vendedor, o sea, HUERCASA, el que debe hacerse cargo del pago de estos. El porcentaje de arancel que se paga depende de qué mercancía se va a importar y del país.

El código arancelario para este tipo de producto, en Estados Unidos, está denominado como remolacha preparada (de otra forma que con vinagre o ácido acético), según U.S. Customs Borders and Protection, es 200 599 97. Para este código arancelario se paga, para España, el tipo de derecho de Relaciones Comerciales normales:

- 11,2% duty, que es el porcentaje de impuestos. Se calcula Ad Valorem, es decir sobre el valor de las mercancías.

Las mercancías mandadas desde España tienen un valor de 1€/Ud., como se mandan 37.800 unidades, es un total de 37.800 €. a un tipo de cambio de 1 USD =0,92 €, esto es un total de 41.086,96 USD. El 11,2% de este valor es de 4.601,74 USD (41.086,96 x 0,112).

Además del arancel, por la entrada de la mercancía en Estados Unidos, también se pagan los siguientes impuestos:

- MPF (Merchandise Processing Fee): es un cargo por la importación de mercancías a Estados Unidos (U.S. Customs Border Protection, 2023) y es un 0,3464% del valor de las mercancías.

El 0,3464% de 41.086,96 USD, es de 142,33 USD ( $41.086,96 \times 0,003464$ ).

- HMF (Harbor Maintenance Fee): es un coste para el mantenimiento del puerto (U.S. Customs and Border Protection, 2023) y es del 0,125% del valor de la carga.

El 0,125% de 41.086,96 USD, son 51,36 USD ( $41.086,96 \times 0,00125$ ).

Por lo tanto el valor del arancel para España es de  $4.601,74 + 142,33 + 51,36 = 4.795,43$  USD, lo que se traduce a 4.411,80 € (1 USD = 0,92 €).

Este coste se añadirá a la cotización que nos ofrecen las empresas.

#### - **COTIZACIONES PARA EL ENVÍO DESDE SAN MIGUEL DEL ARROYO A BAYONNE**

Veamos las cotizaciones interesadas a distintas empresas de transporte. Suponemos el envío de un contenedor de remolacha BIO a un precio de 1 E/envase.

Intereso diferentes cotizaciones de toda la logística integral, desde San Miguel del Arroyo a Bayonne a las siguientes empresas: MPG, INTERGLBO, ERTRANSIT y NOATUM. Toda la información que se recoge a continuación se ha obtenido mediante el contacto directo con aquéllas.

##### a) **RUTA DE SAN MIGUEL A BAYONNE CON MPG**

MPG ofrece una cotización DAP, es decir, nos incluye todos los costes menos el despacho de aduanas y tasas en el destino. Para dar un servicio DDP completo al cliente, HUERCASA debe hacerse cargo de esos gastos a mayores.

Tiene como puerto de origen Valencia y como puerto de destino el de Nueva York.

Incluye el transporte por carretera desde el centro logístico hasta Valencia, el flete marítimo desde su puerto al de Nueva York y el transporte por carretera hasta Bayonne. Además, incluye los THC (Terminal Handling Charge), tanto en origen como en destino. Estos costes son los derivados del almacenaje y el posicionamiento del contenedor en la terminal (Saloodo, 2023).

El precio que dan es para la carga de 1 contenedor refrigerado de 40 pies.

El total de esta cotización alcanza los 7.700 EUR.

A esto añadimos el coste de despacharlo en destino, que tiene un coste de 150 USD, esto es 138 EUR, a un tipo de cambio de 1 USD = 0,92 EUR. Además de los aranceles, que ascienden a 4.411,80 €.

También hay que añadirle el seguro por el que MPG cotiza un 0.45% del 110% del valor de la mercancía:

El 110% de la mercancía es  $1,1 \times 37.800 = 41.580$  EUR

El 0,45% de 41.580 = 187,11 EUR

El total se detalla en la siguiente tabla:

**Tabla 2**

*Coste total del envío desde San Miguel hasta Bayonne MPG*

	<b>COSTE</b>
Flete DAP	7.700 €
Despacho de aduanas en destino	138 €
Aranceles	4.411,80 €
Seguro	187,11 €
<b>TOTAL</b>	<b>12.436,91 €</b>

Fuente: Creación propia a partir de los datos proporcionados por MPG (2023)

Si repercutimos este coste logístico en la mercancía:

$$12.436,91 / 37.800 = 0,3290 \text{ €/UD}$$

Sumado al precio base, nos daría un total unitario de 1,3290 € y un total por contenedor de:

$$37.800 \times 1,3290 = 50.236,42 \text{ €}$$

**Figura 15**
**Cotización de MPG**

**M.P.G. TRÁNSITOS, S.A.U.**  
 Avda. Ingeniero Manuel Soto, 15 (Bajo)  
 46024 VALENCIA  
  
 mpgvlc@groupmpg.com  
 CIF: A60725777

<b>HUERCASA 5ª GAMA S.A.</b> CALLE DEHESA BOYAL, S/N  40297 SANCHONUÑO  ESPAÑA	<b>Oferta N°</b>	<b>Fecha</b>	<b>Validez</b>
	OFMPEFE76377	22/11/2023	desde 22/11/2023 hasta 30/11/2023
<b>A la atención de</b>		Misut - y.misut@huercasa.com	
<b>De</b>		Jose Antonio Ballesteros (jose.ballesteros@groupmpg.com)	

**HUERCASA COTIZACION**

<b>TIPO DE SERVICIO</b>	<b>Vía</b> Marítimo
Recogida - Origen : VALLADOLID (ESPAÑA) Puerto de Carga : VALENCIA (ESPAÑA) Puerto de Descarga : NEW YORK (UNITED STATES) Entrega - Destino : BAYONNE (UNITED STATES)	
<b>Equipamiento(s)</b> CONTENEDOR 40 RH	
<b>Incoterm</b> DAP - Delivered At Place - Entrega en lugar	

OFERTA	40RH	DIVISA	OBSERVACIONES
FLETE-ALLIN NEW YORK	7.700,00	EUR	no. Incluye despacho y tasas en destino

**OBSERVACIONES**

Los precios anteriores incluyen 1h. libre carga del contenedor. A partir de la 2ª hora, se facturarán a 60€/hora.  
 Cotización sujeta a disponibilidad de equipo y espacio.  
 No incluido posicionamiento del contenedor en el área de inspección si lo requiere la Aduana.  
 Los recargos de fletes están sujetos a variación en el momento del embarque.  
 Quebranto bancario: 1% sobre flete + recargos  
 MPG se reserva el derecho de rectificación en caso de error.  
 Aconsejamos asegurar siempre la mercancía, consulte nuestras condiciones.  
 El tiempo de tránsito son estimados y están sujetos a cambios.  
 En condiciones EXW, carga y estiba por cuenta del comprador salvo que en las instrucciones- previa carga- se indique lo contrario. En ningún caso MPG se hará responsables de los costes directos o indirectos que pudieren derivarse del silencio entre los principales sobre este extremo.  
 Tarifas aplicables en base al *Gate in* de las navieras  
 Los precios del transporte terrestre están sujetos a cambios debido a la fluctuación en el peso de los costos de combustible (Recargo de emergencia de combustible)

Precio no incluye despacho y tasas/arranques en destino.

Fuente: MPG (2023)

**b) RUTA DE SAN MIGUEL DEL ARROYO A BAYONNE CON INTERGLOBO**

Para el mismo supuesto ofrecen un servicio completo DDP con todos los costes incluidos desde la carga en origen a destino.

**Tabla 3***Coste DDP del transporte de San Miguel a Bayonne*

	<b>PRECIO</b>
Flete Valladolid / Bayonne, NJ 07002 (x 40' HRF container DOOR to DOOR)	5.615 USD

Fuente: Creación propia a partir de los datos proporcionados por Interglobo  
(2023)

Ofrecen un servicio directo semanal con 11 días de tránsito marítimo.

Además hay que sumarle el despacho de aduanas que es de 150 USD y los aranceles en destino, que, como se ha calculado anteriormente tienen un coste de 4.795,43 USD.

También debemos añadirle el precio del seguro que lo cotizan al 0.3% del importe que se va a enviar.

Si el precio unitario de la remolacha se fija en 1 € y en un contenedor se cargan 37.800 unidades de producto. El seguro para cargar un contenedor es de 113,4 € (0,003 x 37.800).

**Tabla 4**

*Coste total del transporte de la ruta San Miguel-Bayonne por Interglobo*

<b>COSTES</b>	
Flete Valladolid / Bayonne, NJ 07002 (x 40' HRF container DOOR to DOOR)	5.615 USD
Despacho de aduanas en destino	150 USD
Aranceles	4.795,43 USD
<b>TOTAL</b>	<b>10.560,43 USD</b>
Seguro	113,4 €

Fuente: Creación propia a partir de los datos de Interglobo (2023)

Los 10.560,43 USD, equivalen a 9.715,60 € (1 USD = 0,92 €). Si sumamos el coste del seguro, 113,4 €, nos da un total de 9.829 €.

Si repercutimos el coste logístico por unidad de producto nos quedaría:

$$9.829 / 37.800 = 0,2600 \text{ €/unidad.}$$

A cada unidad de producto le tendríamos que añadir 0,2600 euros resultando 1,2600 € por unidad.

El precio total de un pedido de un contenedor sería de:

$$1,2600 \times 37.800 = 47.628 \text{ €.}$$

**c) RUTA DE SAN MIGUEL A BAYONNE CON ERTRANSIT**

Ofrece, para el mismo supuesto, con un tiempo de tránsito directo de 10-11 días:

**Figura 16**
*Cotización Ertransit*

From:		To:	
Erhardt Transitarios SL. B38406906 C/ Ciudad de Liria 130-A Paterna, 46980 - VALENCIA Tfno: +34 961.345.170 OLGA SANCHEZ PEREZ		HUERCASA 5A GAMA SA A40009748 C/ DEHESA BOYAL, S/N 40297 SANCHONUÑO - SEGOVIA	

SERVICE REQUESTED	FCL EXPORT AGENTS		
VALIDITY FROM	29/11/2023	TO	31/12/2023
ORIGIN	SANTIAGO DEL ARROYO	DESTINATION	
PORT OF LOADING	VALENCIA	PORT OF DISCHARGE	VARIOS PUERTOS
COMMODITY	GENERAL CARGO NON HAZARDOUS	INCOTERM	DDP
DESCRIPTION	REEFER VEGETABLES +10°		

PORT OF DISCHARGE	40HCRF	CURR.	Transit Time
47164 LA ARROYADA (VALLADOLID) - VIA NY PORT A BAYONNE, NJ 07002 (01)	5.960	EUR	10/11 Días, directo
A.M.S. x B/L	35	EUR	
*** RECARGOS V.A.T.O.S.-iiiiii SUBJECT TO CHANGE		EUR	
Los precios incluyen: - Forfait FOB (1 shipper/1 B/L/ 1 AMS), Transporte , THC (manipulación en puerto) Docs B/L, Tarifa Oficial T-3, ISPS, transmisión VGM. Despacho de Aduana (1 factura, hasta 4 PA). 3 días libres de conexión /Plug-in en origen, del 3º al 5º 145,-EUR/cntr/día. del 6º al 9º 210,-EUR/cntr/día, después consultar. + Flete 40' HCRF Recargos (EBS/BRC, CAF, LSS) + Gastos de Llegada (CYC/THCD, ISPSD +custom's formalities ( ISF + entry + delivery order) + genset + door delivery hasta Bayonna NJ 07002 (1 hora libre para la descarga)		EUR	
Los precios no incluyen: Cualquier inspección requerida por las autoridades españolas o americanas, storages, duties & taxes., Los impuestos y aranceles no están incluidos en el flete se pagarán en función del HS Code/Valor mercancía correspondiente (bien en destino al consignee via ACH, o bien al shipper en origen, para poder proceder con la entrega). Uso de genset 1 día, si hubiera congestión y se necesitara más de un día 275,-USD/día./genset		EUR	

FOB CHARGES	40HCRF	CURR.
FORFAIT FOB (INCLUIDO): 1 cargador /1 B/L/ 1 AMS), 1 recogida con camión más trasvase en nuestro almacén. Transporte contenedor a puerto , THC (manipulación en puerto-origen), Docs B/L, Tarifa Oficial T-3, ISPS, transmisión VGM. Despacho de Aduana (1 factura, hasta 3 PA). 3 días libres de conexión /Plug-in en origen,		EUR
INSURANCE CERTIFICATE : 0.35% OVER 110 % OF ITEMS VALUE + CF ( MN.,45,- Eur), Will only be issued if required in writing.		EUR
PESAJE VGM/SOLAS (SI REQUERIDO)	35	EUR

Fuente: Ertransit (2023)

Ofrecen un precio completo DDP en el que se incluye: el transporte terrestre desde San Miguel del Arroyo al Puerto de Valencia, los cargos de manipulación en origen (THC), el flete del transporte marítimo para un contenedor 40 HCR, gastos de llegada, trámites aduaneros en destino y el transporte terrestre desde el Puerto de Nueva York hasta la dirección del cliente en Bayonne. El AMS (Automated Manifest System) y el Bill of Lading son 35 € a mayores. Más el Verified Gross Mass (pesaje VGM), que son otros 35 €.

En la Imagen aparecen desglosados todos los costes.



La suma de todos estos costes es de:  $5.960 + 35 + 35 = 6.030 \text{ €}$ .

Debemos añadir también los aranceles e impuestos en destino, en total 4.411,80 €.

Por último la cotización del seguro es del 0,35 % sobre el 110 % del valor de las mercancías, es decir, 37.800 €. El 110 % es 41.580 €. El seguro será del 0,35 % de  $41.580 = 145,53 \text{ €}$ .

**Tabla 5**

*Coste total de la ruta San Miguel-Bayonne por Ertransit*

	<b>COSTE</b>
Transporte DDP San Miguel-Bayonne	6.030 €
Impuestos en destino	4.411,80 €
Seguro	145,53 €
<b>TOTAL</b>	<b>10.587,33 €</b>

Fuente: Creación propia a partir de los datos de Ertransit (2023)

Si repercutimos el coste logístico por unidad, nos queda:

$$10.587,33 / 37.800 = 0,2800 \text{ €/UD.}$$

Nos quedaría un precio unitario de 1,2800 €/UD.

El coste total de la mercancía será de:

$$37.800 \times 1,2800 = 48.384 \text{ €}$$

d) **RUTA DE SAN MIGUEL A BAYONNE CON NOATUM**

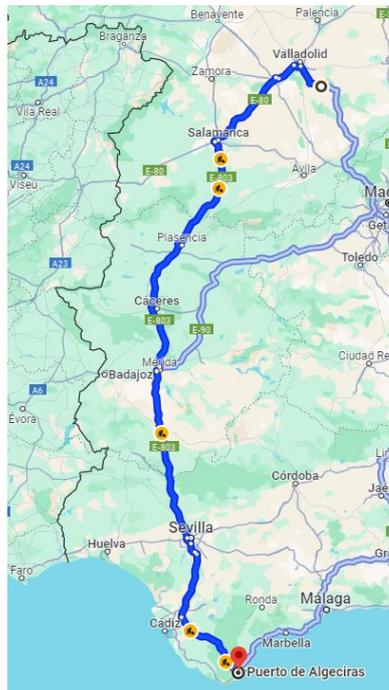
Noatum, nos ofrece una ruta un poco diferente a las anteriores ya que su cotización tiene como puerto de carga Algeciras (Cádiz), en vez de Valencia.

Por lo tanto la ruta sería la siguiente:

1. Transporte terrestre desde San Miguel al Puerto de Algeciras: 803 kilómetros, 7 horas y media de viaje.

**Figura 17**

*Ruta terrestre desde San Miguel al Puerto de Algeciras*

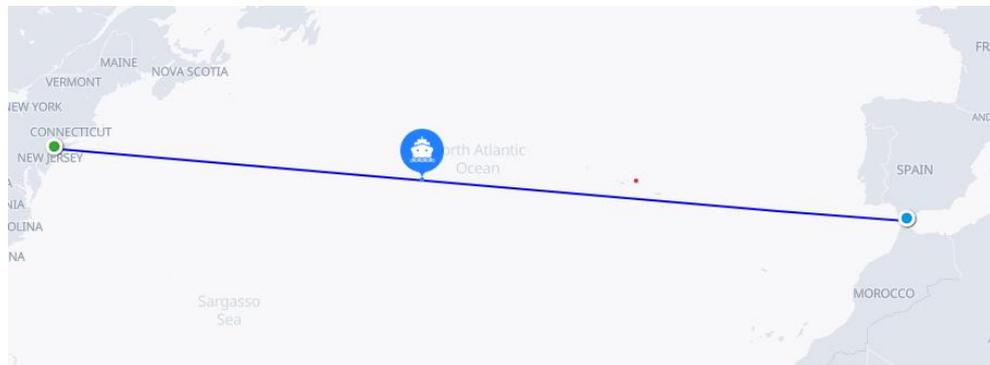


Fuente: Google Maps (2023)

## 2. Transporte marítimo desde el Puerto de Algeciras hasta el Puerto de Nueva York

### Figura 18

#### *Ruta marítima del Puerto de Algeciras al Puerto de Nueva York*



Fuente: Sea Rates (2023)

Para su cotización nos desglosan los datos de la siguiente manera:

- Ocean freight: se refiere al flete oceánico desde el puerto de Algeciras hasta el puerto de Nueva York.
- BAF (Bunker Adjustment Factor): es un ajuste del combustible. (MPG, 2023)
- Low sulphur: se refiere a un recargo para compensar los recargos adicionales por el uso de combustibles más limpios. (Bendezu, 2020).
- Bank fee: quebranto bancario.
- THC (Terminal Handling Charges): los cargos por la manipulación del contenedor en las terminales tanto de origen como de destino.
- Port Dues Export: Un servicio de paso que cubre gastos portuarios varios pagados por el transportista y facturados después al cliente. Este servicio se aplica a todos los envíos como parte de los procedimientos estándar. (Sea Rates, 2023)
- Bill of Lading: el conocimiento de embarque.
- ISPS (International Ship and Port Facility Security): hace referencia a las medidas de precaución para garantizar la seguridad de las personas, buques e instalaciones portuarias. (AM Cargo, 2021)
- Customs: se refiere a las aduanas.
- VGM: Verified Gross Mass, la masa bruta verificada.
- Haulage: transporte de las mercancías en el país de origen, España.

- Logistic fee: hace referencia a las tareas de coordinación logística y operativa en la entrega, el seguimiento y la recepción de los contenedores (Unión de Exportadores de Uruguay, 2023).
- Transporte en destino: el transporte de las mercancías desde el Puerto de Nueva York hasta los almacenes del cliente en Bayonne.
- Despacho de aduanas en destino: 125 USD
- Aranceles: los aranceles e impuestos en destino para la mercancía enviada desde España ascienden a 4.795,43 USD.
- Seguro: el seguro lo cotizan al 0,12 % sobre el valor de las mercancías. Las mercancías tienen un valor de 37.800 €, por lo tanto  $37.800 \times 0,0012 = 45,36 \text{ €}$

Por lo tanto, el total de los precios sería de la siguiente manera:

**Tabla 6**

*Resumen de costes para la ruta San Miguel-Bayonne por Noatum*

	<b>COSTE</b>
Ocean Freight	2.350 USD
BAF	575 USD
Low Sulphur	80 USD
Bank fee	1% (IN EUR, ON THE TOTAL USD AMOUNTS)
THC	390 USD
Port Dues Export	25 USD
BL	70 USD
ISPS	15 USD
Customs	40 USD
VGM	35 USD
Haulage	1.790 USD



Logistic Fee	40 USD
Transporte en destino	1.020 USD
THC puerto de destino	750 USD
Despacho de aduanas	125 USD
Aranceles	4.795,43 USD
<b>TOTAL</b>	<b>12.100,43 USD</b>
Seguro	45,36 €

Fuente: Creación propia a partir de los datos de Noatum (2023)

El coste en USD equivale a 11.132,40€ (1 USD = 0,92 €). A esto le añadimos el coste del seguro 45,36€. Nos da un total de 11.177,76 €

Si repercutimos este coste al total de unidades, nos queda un coste logístico unitario de:

$$11.177,76 / 37.800 = 0,2957 \text{ €/UD.}$$

Lo sumamos al precio unitario inicial de 1 € y nos queda un precio unitario final de 1,2957 €.

Por lo tanto el coste total del contenedor es de:

$$1,2957 \times 37.800 = 48.977,76 \text{ €}$$

### 3.3. RUTA DE TRANSPORTE DE CALARASI (RUMANIA) A BAYONNE

En este apartado, analizaré el envío de mercancía desde Calarasi (Rumanía) a Bayonne. Se detalla la ruta, los documentos y las distintas cotizaciones de empresas de transporte.

Actualmente, esta planta de producción abastece a países cercanos del Este de Europa como Hungría o República Checa, pero se espera un crecimiento de la producción alcanzando mayor número de mercados. La principal ventaja de producir en Rumanía es la de unos costes más bajos en comparación con España.

El este del país es la única zona con salida al mar, en su caso, el Mar Negro. Se conecta con el Mar Mediterráneo a través del Estrecho del Bósforo, situado en Turquía. El único puerto marítimo en Rumanía donde se cargan contenedores es el Puerto de Constanza. La siguiente imagen muestra todos los puertos marítimos y fluviales del país. En rojo se indican las terminales de contenedores. Se puede observar que tan solo hay una y está en el Puerto de Constanza.

**Figura 19**

*Mapa de puertos fluviales y marítimos en Rumanía*



Fuente: Sea Rates (2023)

COMPLEX UNIREA, se ubica a 107 kilómetros del puerto. Es la mejor opción para el envío de un contenedor.

#### - **RUTA DE TRANSPORTE DE CALARASI A BAYONNE**

1. Desde COMPLEX en Calarasi al Puerto de Constanza, 107 kilómetros de distancia y una hora y media de trayecto en condiciones normales de tráfico. En la imagen a continuación se muestra la ruta.

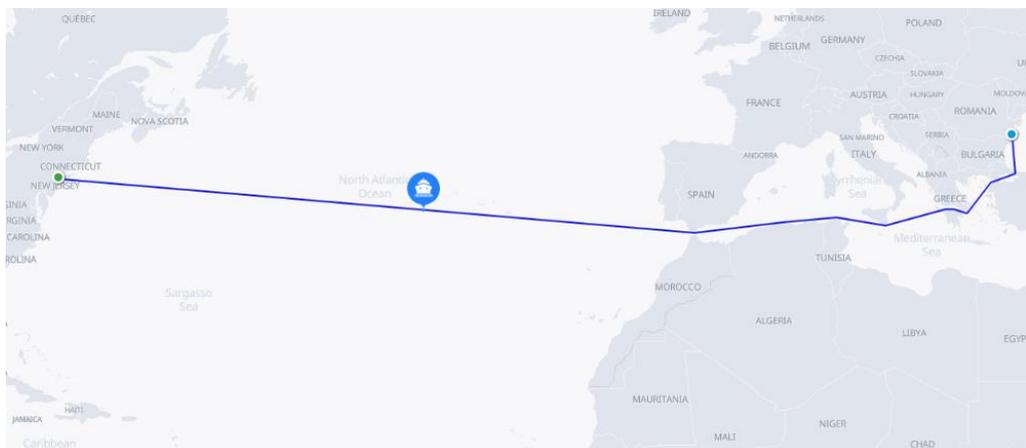
Figura 20

*Ruta desde Complex Unirea al Puerto de Constanza*

Fuente: Google Maps (2023)

2. Desde el Puerto de Constanza al Puerto de Nueva York. El tránsito entre ambos es de 25 días de media.

Figura 21

*Ruta del puerto de Constanza al Puerto de Valencia*

Fuente: Sea Rates (2023)

3. Del Puerto de Nueva York a los almacenes del cliente en Bayonne. Como ya se indicó anteriormente, la ruta es de 17 kilómetros.

**- CARACTERÍSTICAS DEL ENVÍO**

Las características del envío son las mismas que las anteriormente especificadas, 1 contenedor 40´Reefrer, cargado de remolacha BIO 500g, utilizando el incoterm DDP. Los demás datos son los que vienen detallados en la Tabla 1.

La principal desventaja en este supuesto estriba en el aumento en los días de tránsito entre origen y destino.

- **DOCUMENTACIÓN NECESARIA PARA EXPORTAR DE RUMANÍA A ESTADOS UNIDOS.**

Para la exportación desde Rumanía, los trámites y documentación necesaria son muy parecidos a los de España. Al ser ambos miembros de la Unión Europea, los procedimientos son homogéneos. Por lo tanto, se necesitarán:

**Documentos comerciales:** la factura proforma, factura comercial y packing list. Todos ellos emitidos por el vendedor.

**Documentos de transporte:** Bill of Lading y CMR. Emitidos ambos por la compañía de transportes.

**Documentos del seguro.** El seguro debe de ser contratado por el vendedor.

**Documento en aduanas o DUA.** El trámite lo realizará el representante de aduanas de la compañía de transportes.

**Documentos específicos.** No Vet. Emitido también por el vendedor.

**Certificación FDA** obligatoria para Estados Unidos.

- **ARANCELES**

Para el código arancelario de nuestra mercancía, 200 599 97 se ha de abonar:

- 11,2% de impuesto Ad Valorem, sobre el valor de la mercancía.

En este caso, cambia respecto a España, ya que el precio unitario desde Rumanía es de 0,7 €. Por lo tanto son 37.800 unidades x 0,7 = 26.460 €. Esto es equivalente a 28.760,87 USD (1 USD = 0,92 €).

Por lo tanto el 11,2 % de 28.760,87 USD = 3.221,22 USD (28.760,87 x 0.112).

Además del arancel, por la entrada de la mercancía en Estados Unidos, se pagan los siguientes impuestos:

- MPF: 0,3464% del valor de la mercancía.

En este caso, 28.760,87 USD x 0,003464 = 99,63 USD.

- HMF: 0,125% del valor

En este caso, 28.760,87 USD x 0,00125 = 35,95 USD.

Por lo tanto, para la mercancía enviada desde Rumanía, se paga un arancel de  $3.221,22 + 99,63 + 35,95 = 3.356,80$  USD. Esto equivale a 3.088, 26 €.

#### - ***COTIZACIONES PARA EL ENVÍO DESDE CALARASI A BAYONNE***

Para la cotización del envío desde Rumanía a Bayonne, el precio unitario de la remolacha BIO es inferior, concretamente 30 céntimos menos, esto es, 0,7 EUR/unidad. Los precios vendrán dados igualmente para el envío de un contenedor de remolacha BIO.

Vamos a ver las distintas cotizaciones que nos ofrecen las siguientes empresas: MPG, MSC, RLF CARGO y ERTRANSIT.

##### a) **RUTA DE CALARASI A BAYONNE CON MPG**

Para el envío del contenedor desde Rumanía, la compañía logística MPG ofrece la siguiente cotización para un viaje de, aproximadamente, 27 días. Los costes se desglosan de la siguiente manera.

1. Flete marítimo Constanza - puerta Bayona: 7750 USD/40'RF.

En este apartado se incluyen el transporte marítimo, los costes en la terminal del puerto de destino y el transporte terrestre del Puerto de Nueva York hasta Bayonne.

2. FOT Unirea 917270 - puerto Constanza: 750 USD / contenedor.

Free On Truck (FOT), hace referencia al transporte de las mercancías en camión, en este caso desde la planta de UNIREA al puerto de Constanza (Logistics Glossary , 2023).

Los dos primeros puntos hacen referencia al coste de todo el transporte entre origen y destino.

3. Grupo electrógeno: 110 USD/día inicial – (cargos mínimos 2 días = 220 USD)
4. Tasa de combustible para el grupo electrógeno: 30 USD/hora
5. Manipulación del grupo electrógeno: 60 USD,

Estos tres costes van referidos a un generador que lleva el transportista terrestre para dar suministro al contenedor y mantener el frío. El trayecto desde que se pone en movimiento hasta que se descarga en la terminal de Agigea (Constanza). Desde que recoge el contenedor 2 horas antes de cargar, 1 hora de carga, 1 hora hasta el puerto y 1 hora de vuelta, hacen un total de 5 horas de viaje.



Por el grupo electrógeno nos hacen un cargo mínimo de dos días, es decir, 220 USD, aunque el tiempo sea menos. La manipulación 60 USD y el combustible 30 USD/hora x 5 horas de viaje= 150 USD en total.

6. Tasa de seguimiento: 100 USD/día - aplicable después de los 3 primeros días naturales

Como se trata de un viaje de 27 días y la tasa de seguimiento se aplica desde el cuarto, el cálculo es el siguiente,  $24 \times 100 = 2.400$  usd.

7. TASA B/L (Bill of Lading o conocimiento de embarque): 40 USD/DOC más tasa de tramitación 150 USD. El documento más su tramitación hacen un total de  $40 + 150 = 190$  USD.
8. Declaración aduanera de exportación (si es necesaria): 110 USD/declaración (si se requiere, todos los documentos y certificados requeridos por la aduana serán por cuenta del proveedor).

Esto hace referencia al DUA y en este caso, como ya se indicó en los documentos exigidos para exportar, sí que es necesario ya que se trata de un documento para las importaciones y exportaciones entre socios comunitarios (Rumanía lo es desde 2007) y terceros países.

9. Pesaje del contenedor: 5 USD/tonelada inicial (calculado al peso bruto de la carga más la tara del contenedor), mínimo cobrado 50 USD/contenedor.

\*El contenedor carga un total de 20.000 kilos. A esto hay que añadirle 4.800 kilos de la tara:  $20.000 + 4.800 = 24.800$  kilos (24,8TM). MPG cotiza a 5 USD/tonelada, lo que nos supone un total de  $24,8 \times 5 = 124$  USD.

10. Tasa de tramitación VGM: 18 USD/contenedor

La VGM es la masa bruta verificada (Verified Gross Mass) y es el peso total de la carga (mercancía, tara del contenedor, estiba y el refuerzo).

11. THC Constanza (los costes de manipular la mercancía en el puerto de Constanza): 570 USD/40' Reefer.
12. Despacho de aduanas en destino: el coste del despacho de aduanas en destino asciende a 150 USD.
13. Aranceles en destino: para esta mercancía, como ya se ha calculado, se pagan 3.356,8 USD de aranceles e impuestos.
14. Seguro: MPG ofrece un seguro del 0,35% del 110% del valor de la mercancía.



Las 37.800 unidades x 0.7 €/UD= 26.460 EUR de valor de la mercancía. El 110% del valor son 29.106 € y el 0,35% de este precio son 101,87 € por el seguro.

En la siguiente tabla se detallan los costes totales de cada apartado.

**Tabla 7**

*Precios finales del transporte logístico desde COMPLEX UNIREA a Bayonne*

	<b>PRECIO</b>
Flete marítimo Constanza - puerta Bayona:	7.750 USD
FOT UNIREA 917270	750 USD
Grupo electrógeno	220 USD
Tasa de combustible para el grupo electrógeno	150 USD
Manipulación del grupo electrógeno:	60 USD
Tasa de seguimiento	2.400 USD
TASA B/L	190 USD
Declaración aduanera de exportación	110 USD
Pesaje del contenedor	124 USD
Tasa de tramitación VGM	18 USD
THC Constanta	570 USD
Despacho de aduanas en destino	150 USD
Aranceles	3.356,8 USD
<b>TOTAL</b>	<b>15.848,8 USD</b>

Fuente: Creación propia a partir de los datos facilitados por MPG (2023)



Haciendo el cálculo en euros a un tipo de cambio de 1USD = 0.92€, nos da un total de 14.580,9 €.

A este precio le tenemos que añadir el coste del seguro, 101,87 €, lo que hace un total de 14.682,77 €.

Repercutimos este coste logístico por unidad.

$$14.682,77 / 37.800 = 0.3884 \text{ €/UD de coste logístico.}$$

Si lo sumamos al precio unitario de 0,7 €/UD, resulta la cifra de 1,0884 €/UD

El precio total por la mercancía de:

$$37.800 \times 1.0884 = 41.142,76 \text{ €.}$$

**b) RUTA DE CALARASI A BAYONNE CON MSC:**

MSC (Mediterranean Shipping Company), proporcionó la siguiente cotización desglosándose los precios de la siguiente forma:

1. Camión Constanza- UNIREA, condado de Calarasi, despacho de aduanas en el mismo lugar y día, 927 €/contenedor

Incluye la totalidad del transporte terrestre desde que se pone en marcha el camión para ir a recoger la mercancía hasta que su llegada al Puerto de Constanza. Está sujeto a disponibilidad de equipos (incluido el alquiler del grupo electrógeno durante dos días; en caso de que se solicite el alquiler adicional del grupo electrógeno el coste asciende a 250€/día).

2. Bill of Lading: 54 USD/BL para factura y tasa de reserva manual: 11 USD/kg. Total: 54+11=65 USD.

Respecto a todos los gastos en origen:

3. Handling 377 USD/40hr (incluye inspección pre-viaje para HR)

Con referencia a la manipulación del contenedor para ponerlo a disposición del comprador.

4. Sello MSC ISO PAS 17712- OBLIGATORIO: 11 USD/sello/contenedor (aplicado a la entrada en el puerto)
5. Taponamiento: 102 USD/contenedor/día comenzado para HR (high cube) El taponamiento se calculará desde la fecha de descarga del contenedor en la terminal hasta la carga en el buque.

6. Tiempo libre para llenado y despacho de aduanas 8 horas, a partir de entonces gastos de sobrestadía 150, euros/día/contenedor.
7. Relleno + despacho de aduanas + sellado (en el lugar de relleno, por cuenta y a cargo del exportador) más THC en origen. = 300 USD/contenedor Reefrer.

El peso máximo permitido en las carreteras rumanas es de 26 toneladas, la tara del contenedor está incluida (~22Tm de peso de la carga). Se necesita un pedido en firme con un mínimo de 48 horas laborables de antelación a la fecha de relleno. los costes son válidos para terceros

8. Coste VGM:
  - ✓ Tasa de pesaje para VGM: 3 USD/tonelada inicial (peso de la carga más tara) - mínimo 11 USD/contenedor (si el pesaje corre a cargo de MSC).  
20 toneladas de mercancía + 4,8 toneladas del contenedor= 24,8 toneladas.  
24,8 x 3 USD/tonelada= 74,4 USD
  - ✓ Tasa de presentación manual: 6 USD/contenedor (en caso de que no sea declarado en mymsc.com por el cliente/exportador)

En total serán 74,4 USD de tasa de pesaje + 6 USD de la tasa de presentación manual, en total, 80,4 USD.

9. Flete Constanza - Nueva York: 4.000 USD/40 reefer
10. AMS: 25 USD/BL

Automated Manifest System o Sistema Automatizado de Manifiestos, es un sistema de transmisión electrónica que proporciona documentación a las autoridades aduaneras estadounidenses antes de que llegue la carga. (Ortiz, 2022)

11. PSS: 5 USD/contenedor (BRC, LSC, CSF (Carrier Security Fee), ccc, cfc, incluidos)

Peak Season Surcharge: es un recargo por temporada alta, se hace en temporadas con elevada demanda de transportes marítimos (Zarca S.L., 2023).

12. CUC: 110 USD/contenedor

Chasis Usage Charge: es el uso de chasis utilizados para mover los contenedores (EWTL, 2020).

13. SPD: 18 USD/contenedor

Ship and Port Security Charge, un cargo por la seguridad en el puerto y el barco en destino. Es una medida de seguridad esencial. Su función principal es regular y controlar la protección y la seguridad de la tripulación, los buques, los puertos y la carga en sus desplazamientos por aguas internacionales. (Freight Right, 2023)

14. Comunicaciones y gestiones: 57 €/BL

En la tabla a continuación, que proporciona MSC, se detallan los gastos en destino:

**Tabla 8**

*Información de precios del Puerto de Nueva York a Bayonne*

**Información de precios**

Puerto Local	NEW YORK
Modo	All Motor
Zip interior	07002
Estado interior	<u>NJ</u>
Ciudad interior	<u>Bayonne</u>
Localización	NEW YORK
Tamaño del contenedor	40HR
Tipo de desplazamiento	Carga viva
Días de tránsito interior	1
<b>Por carretera</b>	<b>765 USD</b>

Fuente: MSC (2023)

La tabla hace referencia al transporte por carretera desde el puerto a los almacenes del distribuidor. Las tarifas incluyen el combustible y son aplicables bajo



peso legal, carga no peligrosa y basadas en las limitaciones de la guía correspondiente. Además se añaden:

15. Documentos: 50 USD/BL
16. THC destino (cargos de manipulación en la terminal): 700 USD/reefer
17. Despacho de aduanas en destino: 150 USD
18. Aranceles: se pagan 3.356,8 USD en destino por la mercancía.

En la siguiente tabla se detallan los costes totales de cada apartado.

**Tabla 9**

*Resumen de costes totales transporte Calarasi-Bayonne*

	<b>PRECIO</b>
Transporte por carretera desde Complex Unirea- Puerto de Constanta	927 €
Comunicaciones y gestiones	57 €
<b>TOTAL</b>	<b>984 €</b>
Bill of Lading	65 USD
Manipulación del contenedor	377 USD
Sello MSC ISO PAS 17712	11 USD
Taponamiento	102 USD
Tiempo libre para llenado y despacho de aduanas 8 horas	-
Relleno + despacho de aduanas + sellado+ THC en origen	300 USD
Coste VGM	80,4 USD



Flete Constanta - Nueva York	4.000 USD
AMS	25 USD
PSS	5 USD
CUC	110 USD
SPD	18 USD
Transporte terrestre en destino	765 USD
Documentos	50 USD
THC en destino	700 USD
Despacho de aduanas en destino	150 USD
Aranceles	3.356,8 USD
<b>TOTAL</b>	<b>10.115,2 USD</b>

Fuente: creación propia a partir de los datos facilitados por MSC (2023)

Para obtener el precio final, primero vamos a calcular la parte de los costes detallados en euros. Al tipo de cambio 1 USD= 0,92 €, sería  $10.115,2 \times 0,92 = 9.305,98$  €.

Añadimos los costes en euros,  $984 + 9.305,98 = 10.290$  €

Para los transportes hacia Estados Unidos, MSC ofrece un seguro que cubre: incendios, varada, encalladura, hundimiento, colisión del barco, fenómenos meteorológicos graves, acontecimientos naturales, daños por humedad (agujero en el techo del contenedor que permite la filtración de agua, mal manejo del estibador, robos y hurtos, costes de demanda y mano de obra causados por lo anterior y variaciones de la temperatura de los contenedores frigoríficos (a partir de 12 horas consecutivas)

La póliza de este seguro son 60 €.

Si lo añadimos al resto de los costes, nos queda un total de:  $10.290 + 60 = 10.350$  €.

Lo repercutimos al total de unidades para sacar el coste unitario final:



$$10.350 / 37.800 = 0,2738 \text{ €/Ud}$$

Esto nos da un precio unitario de  $0,7 + 0,2738 = 0,9738 \text{ €/Ud}$ .

El precio total de un contenedor de remolacha sería de:

$$0,9738 \times 37.800 = 36.810 \text{ €}$$

c) RUTA DE CALARASI A BAYONNE CON RLF CARGO

RLF CARGO ofrece la siguiente cotización para el transporte que ocupa este estudio.

Tabla 10

*Cotización de RLF Cargo*

MERCANCÍA	REMOLACHA BIO
Equipo	40'HCR
INCOTERM	DDP
POL (Port of Loading)	CONSTANZA
POD (Port of Destination)	NEW YORK
ETT	30 DÍAS
Servicio	SEMANAL. CON TRANSBORDO EN IZMIR
FORFAIT GASTOS FOB	<b>1.130 USD</b> <b>Incluye:</b> . Transporte conectado . 3 horas libres para la carga. 30\$/hora adicional . VGM . 2 día de conexión terminal. Adicional 150\$



<b>Flete oceánico + THCD</b>	. Despacho de exportación
	. THC Constanza
<b>NO INCLUIDO</b>	. Documentación BL
	<b>5.730 USD</b>
<b>Gastos llegada USA + Despacho</b>	. Inspecciones física aduana. Si requeridas
	. Conexiones terminal adicionales 150\$/día
	. Mensajería. Si requerida
	Paralización plataforma día completo 270\$/día
	. Seguro. 0,45% sobre el 110% valor CIF
	. Quebranto bancario 1% sobre valores en USD
	<b>1.460 USD</b>

Fuente: RLF Cargo (2023)

La cotización se formula para un viaje de 30 días y está dividida en tres costes principales.

El primero incluye todos los gastos antes de embarcar. El transporte desde COMPLEX UNIREA, el VGM (Verified Gross Mass), el despacho de aduana en origen, todos los cargos de manipulación en la terminal (THC) y el Conocimiento de Embarque o Bill of Lading.

Por otro lado el flete oceánico, que corresponde al transporte marítimo y los cargos de manipulación en la terminal de destino.

Los gastos y el despacho de aduanas en destino y el transporte desde el Puerto de Nueva York a Bayonne.

Por último, hay que añadir los aranceles e impuestos en destino, que hacen un total de 3.356,8 USD.

Todos estos costes sumados:  $1.130 + 5.730 + 1.460 + 3.356,8 = 11.676,8$  USD



A un tipo de cambio de 1 USD = 0.92 €, hacen un total de 10.742,66 €.

A esta cantidad debemos de sumarle el seguro, por el cual RLF Cargo cotiza el 0,45% del 110% del valor las mercancías. En este caso a 0,7 €/Ud por 37.800 Ud, resultando 26.460 €. El 110% asciende a 29.106 €.

Por lo tanto el precio del seguro será de  $0,45\% \times 29.106 = 130,98$  €.

Lo añadimos al coste total del transporte,  $10.742,66 + 130,98 = 10.873,64$  € en total.

Repercutiendo este resultado a cada unidad obtenemos el coste unitario final:

$10.873,64 / 37.800 = 0,2877$  €/Ud de coste logístico.

Esto nos da un precio unitario final de  $0,7 + 0,2877 = 0,9877$  €/Ud.

El precio final de un contenedor de remolacha BIO sería:

$$37.800 \times 0,9877 = 37.335,06 \text{ €}$$

d) **RUTA DE CALARASI A BAYONNE CON ERTRANSIT**

La cotización para el transporte completo para un viaje estimado de 26 días.

Figura 22

Cotización ERTRANSIT

				
Offer Number 00075248		FCL Export Agents		DATE 29/11/2023
<b>From:</b> Erhardt Transitarios SL. B38406906 C/ Ciudad de Liria 130-A Paterna, 46980 - VALENCIA Tfno: +34 961.345.170 IVAN HERNANDEZ BRUNO		<b>To:</b> HUERCASA SA GAMA SA A40009748 C/ DEHESA BOYAL S/N 40297 SANCHONUÑO - SEGOVIA		
<b>SERVICE REQUESTED</b>	<b>FCL EXPORT AGENTS</b>			
<b>VALIDITY FROM</b>	1/12/2023	<b>TO</b>	31/12/2023	
<b>ORIGIN</b>	UNIREA	<b>DESTINATION</b>		
<b>PORT OF LOADING</b>	CONSTANTA	<b>PORT OF DISCHARGE</b>	NEW YORK NY	
<b>COMMODITY</b>	GENERAL CARGO NON HAZARDOUS	<b>INCOTERM</b>	DAP	
<b>DESCRIPTION</b>	REEFER VEGETABLES +10°			
<b>PORT OF DISCHARGE</b>		<b>40HCRF</b>	<b>CURR.</b>	<b>Transit Time</b>
EXW 917270 UNIREA, ROMANIA - VIA NY PORT A BAYONNE, NJ 07002 (18)		6.725	USD	26 DIAS APROX, VIA PIREO
A.M.S. x B/L: USD 35,00			USD	
*** RECARGOS V.A.T.O.S. SUBJECT TO CHANGE			USD	
Offer includes: - Trucking empty / loaded container Constanta port – Unirea – Constanta port - 8 hours free for loading and export formalities – in charge of shipper; stating the 9th hour truck detention will apply 250 USD/truck/started day - Booking fee & BL issue - THC + local charges Constanta - Ocean freight Constanta – New York - Temperature setting - THC New York - Local charges + DAP delivery at New York.			USD	
Offer does NOT include: - Genset on container: 95 EUR/started day as rent – if required - Working hours Genset: 25 EUR /running hours - Plug charge in Constanta terminal: 95 EUR/started day - Loading and lashing cargo into container – in charge of shipper - Export formalities – on shipper’s account – can be offered by us if required - Trucking to customs office for export if out the included route and/or if exceeds free time offered			USD	
<b>FOB CHARGES</b>		<b>40HCRF</b>	<b>CURR.</b>	
FORFAIT FOB (INCLUIDO): 1 cargador /1 B/L/ 1 AMS).			EUR	
INSURANCE CERTIFICATE : 0.35% OVER 110 % OF ITEMS VALUE + CF ( MIN.,45,- Eur), Will only be issued if required in writing.			EUR	
PESAJE VGM/SOLAS (SI REQUERIDO)		35	USD	

Fuente: ERTRANSIT, 2023

Ofrece un servicio completo que incluye: el transporte por carretera desde COMPLEX al Puerto de Constanza, los cargos de manipulación en la terminal (THC), la emisión del Conocimiento de Embarque o Bill of Lading, los demás gastos locales en Constanza, el flete marítimo del Puerto de Constanza al de Nueva York, los gastos de manipulación en destino, los cargos locales en destino y el transporte por carretera del Puerto de Nueva York a Bayonne.

Y, a mayores:

- El pesaje VGM: 35 USD
- El A.M.S. y el B/L= 35 USD
- Los aranceles en destino: para este envío se pagan 3.356,8 USD
- Los trámites de exportación serán de 125 €/factura comercial con un máximo de dos códigos SA, añadiendo 7€/cada código SA extra. Como solo hay una factura comercial y un código HS, el total será de 125 €.
- El seguro: lo cotizan al 0,35% del 110% del valor de las mercancías. El 110% del valor de las mercancías es de  $26.460 \times 1,1 = 29.106$  €. El 0,35% es de 101,87 €.

**Tabla 11**

*Resumen de costes totales para la ruta Calarasi-Bayonne por Ertransit*

				<b>COSTE</b>
Transporte	DDP	desde		6.725 USD
Complex a Bayonne				
Pesaje				35 USD
AMS y B/L				35 USD
Aranceles				3.356,8 USD
<b>TOTAL</b>				<b>10.151,8 USD</b>
Despacho	de	aduanas	en	125 €
destino				
Seguro				101,87 €
<b>TOTAL</b>				<b>226.87 €</b>

Fuente: creación propia a partir de los datos de Ertransit (2023)

Suponiendo un tipo de cambio de 1 USD = 0,92 €.  $10.151,8 \times 0,92 = 9.339,66$  €.

Sumamos el resto de costes en euros.  $9.339,66 + 226,87 = 9.566,53$  €

Repercutiendo el coste anterior al número de unidades:



$$9.566,53 / 37.800 = 0,2531 \text{ €}.$$

Sumado al precio base unitario de 0,7 €, nos da un total de 0,9531 €.

Esto da un total por el contenedor de:

$$37.800 \times 0,9531 = 36.026,52 \text{ €}$$

### 3. COMPARACIÓN

Comparando toda la información facilitada por las distintas empresas de transporte para ambas alternativas se podrá comprobar los pros y los contras con los resultados obtenidos.

A continuación se presenta una tabla resumen de los precios unitarios obtenidos al repercutir el coste logístico de las diferentes navieras. Se muestran los precios unitarios en EX WORKS (EXW) y los diferentes precios unitarios DELIVERY DUTY PAID (DDP) según las distintas cotizaciones. Así mismo se muestran los precios desde España y desde Rumanía.

Estos datos se muestran para condiciones normales en el transporte, es decir, que no acontezcan imprevistos que puedan originar mayores gastos, por ejemplo, retrasos que motiven pagar más por tener el contenedor en la terminal.

**Tabla 12**

*Comparación entre los precios EXW y DDP por compañía y país*

	DESDE ESPAÑA	DESDE RUMANÍA
<b>PRECIO ACTUAL EXW</b>	1 €/UD	0.7 €/UD
<b>PRECIO DDP</b>		
• <b>MPG</b>	1,3290 €/UD	1.0884 €/UD
• <b>INTERGLOBO</b>	1,2600 €/UD	-
• <b>ERTRANSIT</b>	1,2800 €/UD	0.9531 €/UD
• <b>NOATUM</b>	1,2957 €/UD	-
• <b>MSC</b>	-	0,9738 €/UD
• <b>RLF CARGO</b>	-	0,9877 €/UD

Fuente: Creación propia (2023)

En cuanto al precio EX WORKS, es inferior en Rumanía que en España debido principalmente al precio de la mano de obra. No incluye costes de transporte al ser de cuenta del comprador. Como ya se explicó en este INCOTERM el riesgo y la totalidad del transporte desde la recogida de la mercancía en el centro logístico de HUERCASA

en San Miguel del Arroyo hasta su llegada a los almacenes de KENOVER en Bayonne, corren a cargo del comprador.

#### Ventajas e inconvenientes del EXW.

Para HUERCASA, las principales ventajas se sintetizan en no correr con ningún riesgo desde que cargan la mercancía en su centro logístico y en no tener que contratar ni pagar el transporte a Estados Unidos. Estamos ante un viaje de larga duración lo que dificulta el seguimiento de la mercancía; además pueden suceder imprevistos durante el viaje que serán problema del comprador. Además, el no tener que repercutir el coste de la logística en el precio de la mercancía, puede ofrecer un precio menor y, por tanto, más competitivo al cliente.

Entre las desventajas, se encuentran, el menor control del vendedor, no solo por no controlar el proceso logístico, sino porque además pierde el control sobre la cadena de suministro (Retos en Supply Chain, 2023). Por otro lado, un inconveniente para el vendedor, es la pérdida de competitividad, al no ofrecer un servicio logístico, frente a otro vendedor que sí que lo ofrezca (Marco, 2018).

Para KENOVER, la principal ventaja es obtener un precio menor por la mercancía.

El tener que hacerse cargo del transporte desde San Miguel del Arroyo hasta los almacenes de Bayonne, el hecho de tener que contratar un camión que vaya a recoger el contenedor para trasladarlo al Puerto de Valencia, el transporte marítimo hasta el Puerto de Nueva York y el traslado de la mercancía desde este último a Bayonne, son desventajas para el distribuidor americano. Además el tener que hacerse cargo de todos los gastos por manipulación de la mercancía y por el despacho de aduanas en las terminales de origen y destino, el seguro y cualquier otro coste que sea necesario para el traslado de la mercancía de España a Estados Unidos, se suman a las anteriores.

Realizar la compraventa bajo un INCOTERM “DDP” da la vuelta a los papeles de ambas empresas presentando otras ventajas y desventajas.

Para empezar, HUERCASA tendría que correr con todos los gastos de los que antes se encargaba KENOVER. Al tener que abonar el transporte subirá el precio unitario y, por lo tanto, el precio del producto. Esto puede beneficiar al comprador ya que en esta situación no tiene que contratar el traslado de la mercancía y, aunque lo verá reflejado en el aumento de precio, tendrá la comodidad de no tener que asumir riesgos en ningún momento del viaje hasta que lo adquirido llegue a sus almacenes.



Para la exportadora, correr con todo el riesgo no es lo ideal, pero sí una forma de ofrecer más facilidades al cliente.

En resumen, todas las cotizaciones se solicitaron para una logística “DDP”, es decir incluyendo todos los costes desde la recogida en San Miguel del Arroyo hasta su entrega en Bayonne.

Si analizamos los datos obtenidos de las diferentes empresas podemos ver los precios desde España y Rumanía, cual es mejor, cuanto aumenta, ventajas y desventajas, así como las posibles opciones que se pueden presentar.

Valoremos las mejores opciones para ambos países.

Para el INCOTERM DDP, desde España, la mejor oferta es la de Interglobo. Con esta cotización obtenemos un precio unitario de 1,26 €, 0,26 € superior al precio unitario en EX WORKS. Esto supone un incremento del precio del 26 % en DDP.

Desde Rumanía, la mejor cotización es ERTRANSIT, con un precio unitario final de 0,9531 €. Esto supone un incremento del 36,16 % con respecto al precio unitario inicial en EX WORKS.

La situación actual de HUERCASA con KENOVER es un precio unitario EX WORKS de 1€, con envío desde España. A través de este trabajo se proponen estas alternativas:

1. Empezar a trabajar con el INCOTERM DDP desde España, ofreciendo un precio unitario de 1,26€. El viaje son 11 días.
2. Empezar a enviar desde Rumanía con el INCOTERM DDP, ofreciendo un precio unitario de 0,9531 €. Actualmente no se hace debido a que la planta de Rumanía ha empezado a operar hace pocos años, pero con las perspectivas de crecimiento en su producción, se podría planificar el abastecimiento a este cliente a menor precio, ya que en Rumanía el coste de producción es más barato. El tiempo de viaje son 26 días.

Lo que permite el cambio de INCOTERM es ofrecer al cliente un mejor servicio, dándole todas las facilidades en el transporte y la entrega de las mercancías, un servicio completo en el que el cliente no se tiene que preocupar más que del pago.

Claro está, un mayor servicio conlleva un mayor coste. Para el producto de Rumanía, se ofrecen precios más bajos siendo la principal desventaja es el tiempo de tránsito. Este problema puede solventarse acordando con el cliente que realice los



pedidos con más tiempo para poder realizar su producción específica Kosher y remitirlo con 15 días más de margen que en España.

Por otro lado, al utilizarse un contenedor refrigerado a temperatura controlada, a priori, la mercancía no debería de sufrir. Lo cierto es que en un viaje tan largo, es más fácil que puedan producirse roturas en la cadena de frío u otro tipo de problemas que pueden afectar al producto.

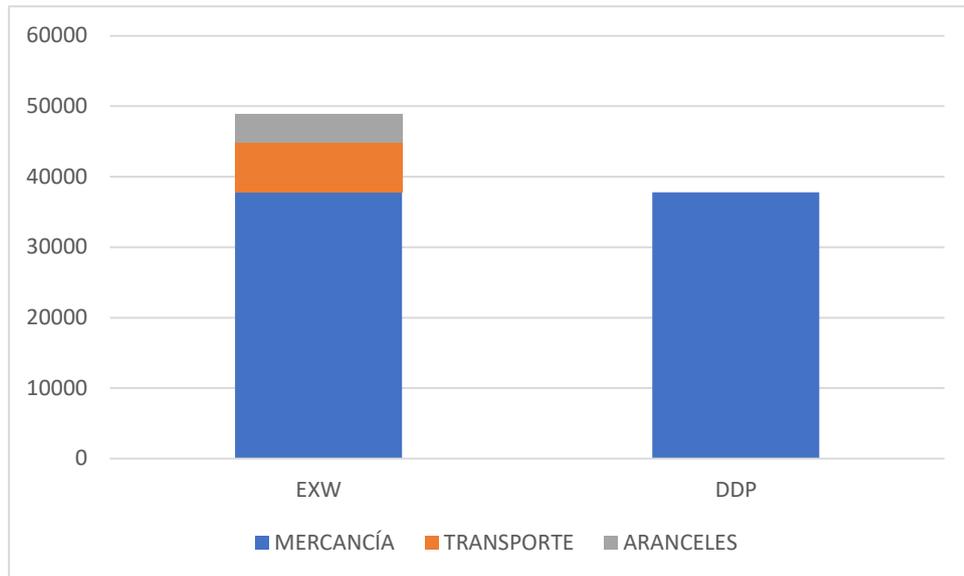
En general, si observamos la tabla comparativa de precios, puede apreciarse que los precios DDP desde Rumanía se acercan mucho al que se oferta actualmente EXW desde España, pero, con el valor añadido de dar un servicio logístico completo desde Calarasi (Rumanía) hasta los almacenes en Bayonne. Por contra, nos encontramos que enviar desde España sólo incrementa el precio y obtener uno más competitivo que ofrecer al cliente resulta más complicado.

Una posibilidad a negociar con este cliente por parte de HUERCASA sería ofrecerle el producto de Rumanía, trabajando en DDP, con el único inconveniente de el mayor tiempo de tránsito. Podrían trabajar con ERTRANSIT y, ofrecerle el mismo precio unitario con el que trabajan ahora, teniendo además un beneficio extra de 0,0469 €, que por contenedor sería un total de 1.772,82 €.

Esta cantidad podría usarse como red de seguridad para posibles sobrecostes en los que se puedan incurrir, ya que los cálculos son bajo unas condiciones ideales de transporte, que en muchas ocasiones no se dan.

Por lo tanto para KENOVER supondría pasar de pagar 37.800 € por un contenedor de mercancía, más contratar y correr con todos los costes y riesgos del transporte desde España a Estados Unidos, a pagar lo mismo y no correr con aquellos.

Atendiendo a que toda la logística supone unos 10.000 € aproximadamente, KENOVER estaría pagando un total de 47.800 €. Con esta alternativa, pagaría solo 37.800 € y se ahorraría los 10.000 € correspondientes al transporte. Esto representa un ahorro del 20,92 %.

**Gráfico 5***Ahorro de KENOVER con el INCOTERM DDP*

Fuente: Creación propia (2023)

Para HUERCASA, supone correr con más riesgos pero, a cambio, poder obtener un mayor beneficio.

Claro que las posibilidades de negociación son infinitas y podría intentar convenir un precio ligeramente más alto a cambio de ofrecer el servicio logístico y así obtener más beneficios.

#### 4. INCOTERM DELIVERY AT PLACE (DAP)

Con este INCOTERM el vendedor debe entregar la mercancía al comprador en el lugar acordado.

Resta obligaciones y riesgos al vendedor con respecto al DDP. Se diferencia en este último en que ya no es el vendedor sino el comprador el que debe hacerse cargo del pago del despacho de aduanas y aranceles en destino y correr con el riesgo de ambos.

Las obligaciones de ambas partes quedarían especificadas de la siguiente manera:

- Obligaciones del vendedor: se encargará de entregar la mercancía y los documentos necesarios, del empaquetado y del embalaje, del transporte interior en origen y destino, del flete marítimo, de los gastos y del despacho de aduanas en origen y de los gastos en destino.
- Obligaciones del comprador: pagar las mercancías y hacerse cargo de los costes del despacho de aduanas y de los aranceles en destino.

Figura 23

*Riesgos y obligaciones de las partes bajo el Incoterm DAP*



Fuente: SINO Shipping (2023)

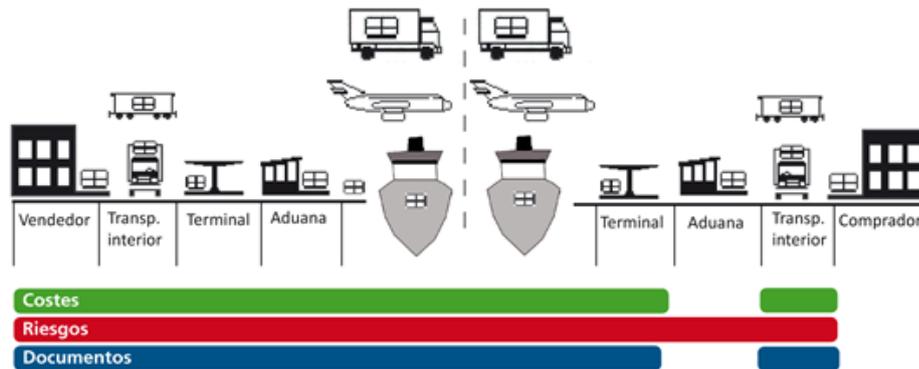
En cuanto a los riesgos que soportan ambas partes (Ceballos, 2024):

- Riesgos del vendedor: incluyen hacerse cargo de la organización y el pago de todo el transporte hasta el lugar de entrega acordado. Se diferencia del DDP en que en éste el vendedor no se hace cargo de la descarga de la mercancía.
- Riesgos del comprador: corre con el riesgo en la descarga de la mercancía asumiendo el mismo además de hacerse cargo de los impuestos y aranceles de importación.

En la siguiente imagen se puede ver con claridad la diferencia con el DDP, ya que muestra exactamente quien se hace cargo de los costes de cada etapa. Se aprecia claramente como todos los costes corren por cuenta del vendedor excepto los de la aduana en destino (despacho de aduanas y pago de aranceles e impuestos)

**Figura 24**

*Costes, riesgos y documentos aportados por el vendedor en el Incoterm DAP*



Fuente: International Contracts (2023)

Permite darle al cliente muchas facilidades, solucionándole y proporcionándole todo el transporte hasta el lugar acordado, pero el comprador tiene que hacerse cargo de los trámites en la aduana de destino permitiéndole controlar el proceso de importación de acuerdo con sus preferencias y su exigencia (Across Logistics, 2023).

Los aranceles e impuestos ascienden a 4.411,8 € si se envía desde España y 3.088,26 € si se envía desde Rumanía.

El despacho de aduanas supone de media 150 USD, equivalentes a 138 €.

Si sumamos ambos costes nos da un total de 4.549,8 € para España y 3.226,26 € para Rumanía.

Lo repercutimos al total de las unidades y nos da 0,12€ para España y 0,085 € para Rumanía.

Este sería el coste por unidad que nos ahorraríamos si en vez de trabajar con el INCOTERM DDP, trabajásemos con DAP.

Podría ser una muy buena alternativa ya que permitiría ofrecer al cliente un servicio de transporte completo, soportando los riesgos inherentes al viaje, pero sin tener que soportar el elevado coste de los aranceles. Además, como ventaja referida líneas atrás, se cede al comprador el control del proceso aduanero.

Tabla 13

## Comparación de precios unitarios DDP y DAP

	DDP	DAP
Desde España		
<b>MPG</b>	1,3290 €/UD	1,209 €/UD
<b>INTERGLOBO</b>	1,2600 €/UD	1,1400 €/UD
<b>ERTRANSIT</b>	1,2800 €/UD	1,1600 €/UD
<b>NOATUM</b>	1,2957 €/UD	1,1757 €/UD
Desde Rumanía		
<b>MPG</b>	1.0884 €/UD	1,0034 €/UD
<b>MSC</b>	0,9738 €/UD	0,8888 €/UD
<b>RLF CARGO</b>	0,9877 €/UD	0,9027 €/UD
<b>ERTRANSIT</b>	0.9531 €/UD	0,8681 €/UD

Fuente: Creación propia (2023)

Rumanía sigue siendo más competitiva, a pesar de que los costes en España sean menores

Se sigue ofreciendo un servicio completo de transporte pero esta vez el cliente tiene el control sobre el despacho de aduanas y el pago de los aranceles. KENOVER se ahorra la logística y controla el proceso de importación y HUERCASA obtiene más beneficio al ahorrarse el pago de los aranceles.

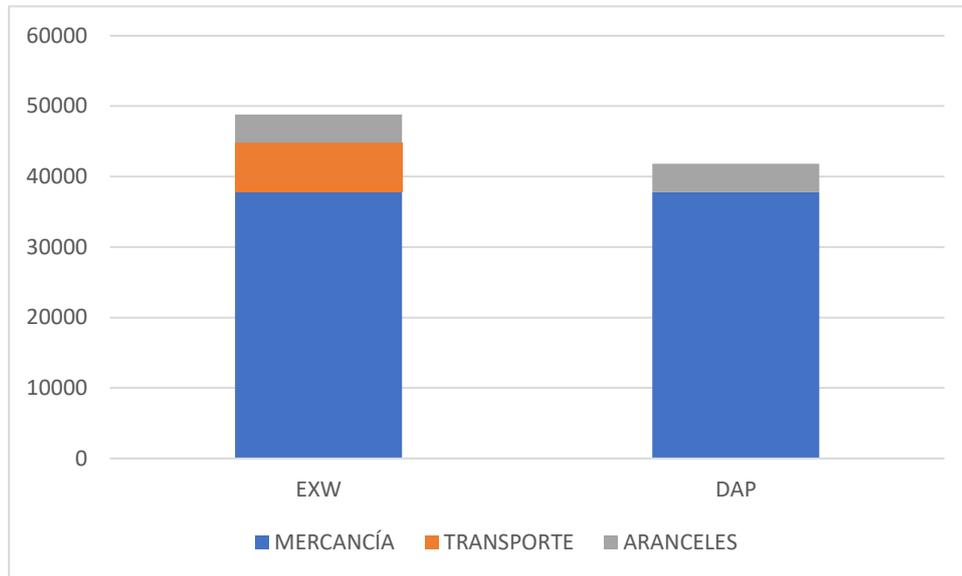
La mejor opción sigue siendo mandar la mercancía desde Rumanía con ERTRANSIT. El precio se reduciría en 0,085 € por unidad resultando un precio unitario final de 0,8681 €, aunque podría seguir negociándose un precio unitario de 1 €.

En este caso KENOVER, pagando aranceles y despacho de aduanas obtendría un ahorro, aproximadamente, 7.000 € en la logística, no correría con los riesgos. Pagaría los 37.800 € de las mercancías más 3.226,26 € de los costes asociados a la

importación. Esto sería un total de 41.026,26 € frente a los 47.800 € que pagaba trabajando en EX WORKS lo que supone un ahorro del 14,17%.

### Gráfico 6

*Ahorro de KENOVER con el INCOTERM DAP*



Fuente: Creación propia (2023)

Aunque el ahorro es menor, el uso de este INCOTERM resulta ventajoso para KENOVER ya que se evita los costes logísticos y además tiene el control sobre la importación.

Para HUERCASA resulta ventajoso desde el punto de vista de que, al mismo precio unitario, obtendría un beneficio a mayores de 4.985,82 € que, además, como ya se ha dicho anteriormente, podría utilizarse como red de seguridad ante posibles sobrecargos asociados a imprevistos en el transporte. Además el ofrecer un mayor servicio al cliente entregando la mercancía en su almacén, es valor añadido para la empresa.

## 5. ESPECIAL MENCIÓN A LOS RIESGOS INHERENTES A LA SITUACIÓN GEOPOLÍTICA EN EL MAR NEGRO

El presente trabajo parte de una situación ideal, esto es, que no haya más problemas que los relativos al comercio, es decir, los derivados de la naturaleza, averías, etc.

Acontecimientos recientes han puesto en evidencia problemas en el tráfico marítimo. La guerra en Ucrania ha demostrado que los cuellos de botella, los estrechos marítimos, afectan al suministro mundial de bienes y condicionan una economía globalizada. Esos estrechos o canales son tremendamente importantes por el enorme intercambio de productos y sobre todo por la necesidad de alimentos. Si alguno de ellos funciona mal todo se resiente, basta el ejemplo de lo que sucedió hace unos años en el Canal de Suez, donde tan solo seis días se contabilizaron unas pérdidas diarias de diez mil millones de euros. En el caso que tratamos, el estrecho del Bósforo, única salida al Mediterráneo desde el mar Negro, es un punto clave en el comercio internacional pues por él pasa el 20% del trigo mundial y el 17% del maíz, lo que, sin duda tiene mucha influencia en el precio de muchos alimentos. Con treinta y dos kilómetros de longitud y ubicado entre los mares Negro y Mármara es una de las principales vías de navegación de Europa oriental. Forma parte de la Ruta de la Seda y otras rutas marítimas comerciales importantes. Se ha convertido en una de las principales vías de transporte marítimo entre Europa oriental y el resto del mundo. Su importancia para la economía mundial es innegable. Está conectado con muchos países diferentes por medio de la navegación marítima. El número de buques que atraviesan los Dardanelos y el Bósforo se ha multiplicado por diez desde la firma de la Convención de Montreux.

La regulación de la actividad marítima a través del Bósforo viene dada por la Convención de Montreux, firmada en Suiza en 1936 por Turquía, Grecia, Bulgaria, Rumanía, Francia, Reino Unido, Australia, Japón, Unión Soviética y Yugoslavia. Compuesta por veintinueve artículos, cuatro anexos y un protocolo, del segundo al séptimo las referencias son sobre el tránsito de buques civiles, los quince siguientes al de navíos militares. El artículo uno dispone que "las partes firmantes reconocen y afirman el principio de libertad de paso y navegación marítima en los Estrechos". El número dos afirma que "en tiempo de paz, los buques mercantes disfrutaran de total libertad de paso y navegación por los Estrechos, de día y de noche, bajo cualquier bandera y con cualquier tipo de carga". En 1982 se añadió una enmienda que permitía a Turquía el cierre de los estrechos (Dardanelos y Bósforo) a su entera discreción,



tanto en tiempos de paz como de guerra. La Convención de las Naciones Unidas sobre el Derecho del Mar (CONVEMAR), vigente desde noviembre de 1994, ha suscitado peticiones para que se revisen los términos de la Convención de Montreux haciéndola compatible con el régimen de la CONVEMAR de navegación internacional. Sin embargo, Turquía rechazó firmar esta última, lo que implica que la Convención de Montreux sigue vigente sin estar sujeta a modificaciones. Todos estos datos han sido extraídos de RTVE (2022) y El País (2023).

Todas estas circunstancias habrá que tenerlas en cuenta a la hora de valorar el transporte marítimo desde Calarasi.

## 6. CONCLUSIONES

La Globalización permite comerciar con cualquier país del mundo. La exportación es una actividad clave en el crecimiento de las empresas; la constante búsqueda de nuevos mercados, nuevos clientes y nuevas oportunidades para las empresas, las puede llevar a optar por el fenómeno de la deslocalización.

Esto no ha sido diferente para HUERCASA. La empresa segoviana cuya actividad principal es la exportación, ha querido buscar más cuota de mercado expandiendo su producción a Rumanía.

HUERCASA mantiene relaciones comerciales con más de 40 países, siendo Estados Unidos uno de los más importantes dentro de la cuota de ventas de la empresa. Con KENOVER, acercan su producto al mercado Kosher, un mercado cuya aceptación está creciendo cada vez más debido al alto grado de calidad y seguridad alimentaria que certifica.

Garantizar la calidad, limpieza y seguridad de sus productos es de gran importancia y esto lo han podido trasladar hasta un mercado tan exigente como el que venimos hablando.

Su alto grado de internacionalización, exige buscar la optimización de todos sus procesos hasta conseguir la forma más eficiente, eficaz y económica de completar todo el ciclo productivo que comienza en la plantación, pasa por todos los procesos de selección, limpiado, cocinado, envasado, etiquetado y almacenado hasta por fin llegar al transporte del producto preparado y su destino en el cliente final.

La logística, por lo tanto, cumple un papel fundamental conectando la empresa con el consumidor final, que, al fin y al cabo, es el objetivo.

Por ello optimizar el proceso logístico es fundamental para poder cumplir con la entrega del producto en tiempo, forma y lugar de acuerdo con las exigencias del cliente.

En este último paso debemos tener en cuenta muchos factores desde encontrar el medio de transporte más adecuado, la elección del INCOTERM con que vamos a operar, los costes y riesgos que vamos a soportar, etc.

A lo largo de los años, HUERCASA ha ido perfeccionado todas estas operaciones. Aún así, contemplar otras posibilidades se muestra como necesario para poder conocer otros escenarios que pueden resultarle beneficiosos. De ahí que se

haya llevado a cabo esta investigación pretendiendo encontrar una alternativa para la ruta actual de HUERCASA con KENOVER.

Actualmente entre ambas, tienen pactado el INCOTERM EX WORKS, que, a priori, es beneficioso para HUERCASA pues no se hace cargo de los costes y riesgos asociados al transporte.

Se ha valorado en un primer momento, trabajar con el INCOTERM DELIVERY DUTY PAID, lo que implica que HUERCASA tiene que hacerse cargo de todo el transporte hasta los almacenes del cliente, soportando con todos los riesgos durante la totalidad del trayecto. A cambio, es ventajoso para la empresa debido al mayor servicio que se ofrece al cliente.

Se solicitaron cotizaciones a diferentes empresas logísticas de lo que supondría todo este transporte, valorándose cómo afecta al precio final y si sería una buena opción para el cliente.

Además no solo se ha tratado la ruta actual que abarca desde San Miguel hasta el Puerto de Valencia, desde el Puerto de Valencia al Puerto de Nueva York y por último desde el Puerto de Nueva York hasta la dirección del cliente en Bayonne. También se ha valorado la posibilidad de hacerlo desde la planta en Rumanía, es decir, desde Calarasi al Puerto de Constanza, desde aquí al Puerto de Nueva York y finalmente, desde el Puerto de Nueva York al destino final.

Para ambas opciones se interesaron todos los costes en los que se incurre para el trayecto, de los cuales se haría cargo HUERCASA: es decir el transporte terrestre en origen y destino, el transporte marítimo, los cargos de manipulación en los puertos, gastos en origen y destino, despacho de aduanas y pago de aranceles.

Del análisis de las cotizaciones ha resultado que, para ofrecer un servicio DDP, hacer el envío desde Rumanía permite que, el coste logístico, se pueda repercutir en el precio, de manera que, aun así, el unitario final resulta competitivo para ofrecérselo al cliente, debido a los inferiores costes de producción de Rumanía con respecto a España.

Por el mismo precio que tiene el producto español trabajando en EX WORKS, podemos ofrecer al cliente el producto rumano, más todo el transporte hasta el destino final y además sin que este último asuma riesgo alguno.

La principal desventaja de esta operación estriba en el tiempo de tránsito, 15 días más que desde España.



Si ofertan esta opción a KENOVER, pagará lo mismo por la mercancía y no correrá con ningún gasto más como con EXW, donde a mayores abonará todo el transporte. Por lo tanto el cliente ahorra en esta compra.

Por otro lado HUERCASA, corre con más riesgos y responsabilidades pero, aún con el precio unitario base al que hay que sumar el coste logístico, le queda un sobrante, que es mayor beneficio para la empresa.

Realizar la compraventa bajo el INCOTERM DDP desde Rumanía, es beneficioso para ambas partes, comprador y vendedor.

Por otro lado no solo se ha valorado la posibilidad de pasar de nada a todo como con el INCOTERM DDP, sino que también se ha contemplado el DAP. Se diferencia del primero en cuanto que es el cliente quien corre con los gastos de despacho de aduanas y destino.

Con DDP se observó que únicamente el arancel suponía un coste de 4.411,8 € o 3.088,26 €, dependiendo de si era mercancía española o rumana.

El DAP permite evitar este coste que, por otro lado, es bastante elevado, consiguiendo reducir el coste logístico final y dándole al cliente la ventaja de tener el control sobre el proceso de importación, es decir el despacho de aduanas y el pago de aranceles.

Ofreciéndole el mismo precio de venta al cliente que tiene actualmente en EXW, HUERCASA puede repercutir el coste logístico, evitar correr con el coste que suponen los aranceles y obtener un mayor beneficio. KENOVER se sigue ahorrando la logística y, aunque cubre el gasto de los aranceles, tiene el control sobre ese proceso para realizarlo a su gusto.

En conclusión, realizar la compraventa bajo el INCOTERM DAP, enviando las mercancías desde Rumanía, supone que ambas partes obtienen un beneficio. KENOVER obtiene las mercancías al mismo precio sin tener que correr a mayores con los costes y los riesgos logísticos y además mantiene el control en el proceso de exportación, haciéndose cargo del despacho de aduanas y los aranceles. HUERCASA, puede ofrecer su producto a un precio competitivo, ampliar el servicio al cliente ofreciendo hacerse cargo de la logística, no corre con el gasto de los aranceles, que es la principal ventaja con respecto al DDP, y obtiene un mayor beneficio en la compraventa.

## REFERENCIAS

- Across Logistics. (2023). *Qué es la FDA (Food and Drug Administration)*. Obtenido de [Qué es la FDA \(Food and Drug Administration\)](#)
- Across Logistics. (11 de septiembre de 2023). *Incoterm DAP: características y cómo utilizarlo*. Obtenido de <https://acrosslogistics.com/blog/incoterm-dap>
- AENOR. (2023). *Certificación Global Gap*. Obtenido de <https://www.aenor.com/certificacion/alimentacion/globalgap-buenas-practicas>
- AM Cargo. (29 de Abril de 2021). *¿Qué es el código ISPS en el sector marítimo?* Obtenido de <https://www.amcargo.es/blog/que-es-el-codigo-isps-en-el-sector-maritimo/>
- Anexia. (29 de Agosto de 2018). *Certificado BRC, ¿qué es y para que sirve?* Obtenido de <https://consultoria.anexia.es/blog/certificado-brc-que-es-y-para-que-sirve>
- Banco Santander. (2023). *¿Qué son los Incoterms?* Obtenido de [https://www.bancosantander.es/glosario/incoterms#:~:text=Los%20Incoterms%20\(abreviatura%20de%20International,hora%20de%20entregar%20las%20mercanc%C3%ADas](https://www.bancosantander.es/glosario/incoterms#:~:text=Los%20Incoterms%20(abreviatura%20de%20International,hora%20de%20entregar%20las%20mercanc%C3%ADas)
- Bendezu, S. (24 de Enero de 2020). *Low Sulphur Surcharge*. Obtenido de <https://es.linkedin.com/pulse/low-sulphur-surcharge-sonia-bendezu>
- BTSA. (2023). *¿Qué es el certificado Kosher en la industria alimentaria?* Obtenido de <https://www.btsa.com/que-es-certificado-kosher-industria-alimentaria/>
- CAEVC. (2022). *Certificación*. Obtenido de <https://www.caecv.com/certificacion/>
- Calderón, A. (2023). *Incoterm EXW (Ex Works) 2020 | ¿Qué es y cuándo utilizarlo?* Obtenido de <https://www.internacionalmente.com/incoterm-exw/>
- Ceballos, A. (2024). *Incoterm DAP: ¿qué es y cuándo conviene usar?* Obtenido de <https://www.comercioyaduanas.com.mx/incoterms/incoterm/que-es-incoterm-dap/>
- Cepeda, M. (11 de agosto de 2021). *Huercasa, hortalizas y legumbres de fácil cocción, directas a la mesa*. Cinco Días (El País). Obtenido de [https://cincodias.elpais.com/cincodias/2021/08/10/companias/1628594449\\_388435.html](https://cincodias.elpais.com/cincodias/2021/08/10/companias/1628594449_388435.html)
- Comisión Europea. (2023). *Producción y productos ecológicos*. Obtenido de [Productos regulados por las normas de la UE sobre producción ecológica:](#)

[https://agriculture.ec.europa.eu/farming/organic-farming/organic-production-and-products\\_es](https://agriculture.ec.europa.eu/farming/organic-farming/organic-production-and-products_es)

CSA - Seguridad alimentaria. (13 de Enero de 2021). *CSA Consultores*. Obtenido de <https://csaconsultores.com/que-son-los-alimentos-quinta-gama/#:~:text=Los%20alimentos%20de%20quinta%20gama%20son%20aquellos%20que%20han%20sido,por%20parte%20del%20consumidor%20final>

Del Corral, J.L. (18 de marzo de 2019). Huercasa abre su aventura internacional en Rumanía con una inversión de 3 millones. *Diario de Valladolid (El Mundo)*. <https://www.diariodevalladolid.es/castilla-y-leon/190318/9858/huercasa-abre-aventura-internacional-rumania-inversion-3-millones.html>

Documentos Transporte. (2023). *Qué es el CMR*. Obtenido de [https://documentostransporte.com/smartblog/14\\_Qu%C3%A9-es-el-CMR.html](https://documentostransporte.com/smartblog/14_Qu%C3%A9-es-el-CMR.html)

ECOCERT. (2023). *¿Para qué sirve la certificación IFS?* Obtenido de <https://www.ecocert.com/es-CO/detaile-de-certification/calidad-y-seguridad-alimentaria-ifs#:~:text=%C2%BFFPara%20qu%C3%A9%20sirve%20la%20certificaci%C3%B3n,y%20seguridad%20de%20los%20alimentos.&text=%C2%BFA%20qui%C3%A9n%20est%C3%A1%20dirigida%20esta%20cert>

El País (18 de abril de 2023). *Así son los 24 puntos que hacen temblar el comercio global*. Obtenido de <https://elpais.com/economia/negocios/2023-04-18/asi-son-los-24-puntos-que-hacen-temblar-el-comercio-global.html>

Ertransit (2023). Obtenido de <https://ertransit.com/>

EWTL. (2020). *Términos de transporte marítimo*. Obtenido de <https://ewtl.es/glosario.html>

Freight Right. (2023). *ISPF*. Obtenido de <https://www.freightright.com/kb/isps#:~:text=ISPS%20is%20a%20mandatory%20requirement,also%20responsible%20for%20these%20surcharges>.

Gobierno de Israel. (5 de Septiembre de 2021). *Ministerio de Relaciones Exteriores*. Obtenido de <https://www.gov.il/es/departments/news/hagoel-judios-mundo-5782-solidaridad-israel>

ICEX (22 de diciembre de 2022). *Guía de trámites y documentos de exportación*. Obtenido de <https://www.icex.es/content/dam/es/icex/documentos/todos->

nuestro-servicios/informacion-mercados/tramites/tramites-documentos-exportacion-2022.pdf

iContainers. (2023). *¿Qué es el Bill of Lading?* Obtenido de <https://www.icontainers.com/es/2011/07/07/bl-bill-of-lading/>

iContainers. (2023). *Definición del incoterm DDP.* Obtenido de <https://www.icontainers.com/es/ayuda/incoterms/ddp/>

iContainers. (2023). *Definición del incoterm EXW (Ex Works).* Obtenido de <https://www.icontainers.com/es/ayuda/incoterms/exw/>

Interglobo (2023). Obtenido de <https://www.interglobo.com/>

KAYCO. (2023). *KAYCO Kosher and Beyond.* Obtenido de <https://www.kayco.com/about/>

Logistics Glossary . (2023). *FOT.* Obtenido de <https://www.logisticsglossary.com/term/fot/>

Marco, J. A. (11 de Abril de 2018). *¿Es EXW el mejor incoterm para exportar?* Obtenido de <https://blogs.imf-formacion.com/blog/logistica/logistica/exw-mejor-incoterm-exportar/>

MPG (2023). Obtenido de <https://groupmpg.com/>

MPG. (2023). *Mar de Plata Gov.* Obtenido de Glosario de Términos de Comercio Exterior: <https://www.mardelplata.gov.ar/documentos/exportar/glosario.pdf>

MSC (2023). Obtenido de <https://www.msc.com/>

Nanot, R. (2023). *Incoterm DDP (Delivered Duty Paid) 2020 | ¿Qué es y cuándo utilizarlo?* Obtenido de <https://www.internacionalmente.com/incoterm-ddp/>

Noatum (2023). Obtenido de <https://www.noatum.com/>

O.M.C. (2023). *Organización Mundial del Comercio.* Obtenido de Aranceles: [https://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/tariffs\\_s/tariffs\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/tratop_s/tariffs_s/tariffs_s.htm)

Ortiz, A. (12 de Mayo de 2022). *Automated Manifest System (AMS) - Meaning, Filing & Fees.* Obtenido de <https://www.dripcapital.com/en-us/resources/blog/automated-manifest-system-ams>

Port of New York & New Jersey. (2023). *Port of New York & New Jersey.* Obtenido de <https://www.panynj.gov/port/en/index.html>

- Retos en Supply Chain. (16 de Octubre de 2023). *Incoterm EXW: ¿Cuándo se utiliza?* Obtenido de <https://retos-operaciones-logistica.eae.es/incoterm-exw-cuando-se-utiliza/>
- Rino, A. (26 de Diciembre de 2017). *LinkedIn*. Obtenido de Por qué no debes vender Nunca en ExWorks: <https://es.linkedin.com/pulse/por-qu%C3%A9-debes-vender-nunca-en-exwork-alberto-rino#:~:text=Desventaja%20comercial,el%20esfuerzo%20en%20la%20compra.>
- RLF Cargo (2023). Obtenido de <https://rflcargo.com/>
- RTVE. (28 de febrero de 2022). El estrecho del Bósforo, clave para Ucrania en la guerra: la única salida al Mediterráneo desde el Mar Negro. Obtenido de <https://www.rtve.es/noticias/20220228/turquia-estrecho-bosforo-mar-negro/2296422.shtml>
- Saloodo. (2023). *Terminal Handling Charges (THC)*. Obtenido de [https://www.saloodo.com/logistics-dictionary/terminal-handling-charges-thc/#:~:text=Terminal%20Handling%20Charges%20\(THC\)&text=Terminal%20Handling%20Charges%20is%20the,are%20loaded%20on%20a%20vessel](https://www.saloodo.com/logistics-dictionary/terminal-handling-charges-thc/#:~:text=Terminal%20Handling%20Charges%20(THC)&text=Terminal%20Handling%20Charges%20is%20the,are%20loaded%20on%20a%20vessel)
- Santander Trade. (2023). *Documentos necesarios para exportar desde España: ¿qué necesitas?* Obtenido de <https://www.impulsa-empresa.es/documentos-necesarios-para-exportar-desde-espana/>
- Sea Rates. (2023). *Services & Fees*. Obtenido de <https://www.searates.com/reference/services-and-fees/P/>
- TECNIMAN. (17 de Mayo de 2022). *¿Qué es la certificación FDA?* Obtenido de <https://tecniman.es/que-es-la-certificacion-fda-alimentos/>
- Transeop. (19 de Octubre de 2023). *Bill of Lading (BL) en el Transporte Internacional*. Obtenido de <https://www.transeop.com/blog/bill-of-lading-bl/381/>
- U.S. Customs and Border Protection. (21 de Junio de 2023). *What is The Harbor Maintenance Fee (HMF)?* Obtenido de [https://cbpcomplaints.cbp.gov/s/article/Article-283?language=en\\_US](https://cbpcomplaints.cbp.gov/s/article/Article-283?language=en_US)
- U.S. Customs Border Protection. (27 de Noviembre de 2023). *User fee - Merchandise Processing Fees*. Obtenido de [https://help.cbp.gov/s/article/Article-334?language=en\\_US](https://help.cbp.gov/s/article/Article-334?language=en_US)
- Unión de Exportadores de Uruguay. (2023). *Glosario facturación portuaria*. Obtenido de <https://www.uniondeexportadores.com/es/?pa=seccion&se=22>

- VERYCER. (2023). *Certificación de producto*. Obtenido de Tierra de Sabor: <https://www.verycer.com/que-certificamos/certificacion-producto/tierra-sabor>
- YNET. (3 de Agosto de 2022). *Estados Unidos: Nueva York concentra la mayor comunidad judía fuera de Israel*. Obtenido de <https://www.ynetespanol.com/actualidad/mundo-judio/article/byvjmzop5>
- Zarca S.L. (29 de Junio de 2023). *LAS 50 SIGLAS MÁS COMUNES EN EL MUNDO DEL CONTENEDOR MARÍTIMO*. Obtenido de <https://www.zarca.es/las-50-siglas-mas-comunes-en-el-mundo-del-contenedor-maritimo/>

## REFERENCIAS DE FIGURAS

- Figura 1: Cuéllar, 7 (28 de febrero de 2023). *Huercasa mira hacia la hostelería con una amplia gama de alimentos vegetales*. Obtenido de <https://cuellar7.com/huercasa-mira-hacia-la-hosteleria-con-una-amplia-gama-de-alimentos-vegetales/140751/>
- Figura 2: ABC (25 de marzo de 2021). *Huercasa, apuesta por las personas, el crecimiento y la sostenibilidad*. Obtenido de [https://www.abc.es/espana/castilla-leon/abci-huercasa-apuesta-personas-crecimiento-y-sostenibilidad-202103251027\\_noticia.html](https://www.abc.es/espana/castilla-leon/abci-huercasa-apuesta-personas-crecimiento-y-sostenibilidad-202103251027_noticia.html)
- Figura 3: El Mundo (18 de marzo de 2019). *Huercasa abre su aventura internacional en Rumanía con una inversión de 3 millones*. Obtenido de <https://diariodevalladolid.elmundo.es/articulo/castillayleon/huercasa-abre-aventura-internacional-rumania-inversion-3-millones/20190318121620277935.html>
- Figura 4: The Shelby Report (24 de septiembre de 2018). *Kayco Expands And Provides New Leadership For Beyond Division*. Obtenido de <https://www.theshelbyreport.com/2018/09/24/kayco-beyond-new-leadership/>.
- Figura 5: Google Maps (2023). Obtenido de <https://www.google.es/maps>.
- Figura 6: SINO Shipping (2023). *Incoterm EXW: Definición, retos y alternativas*. Obtenido de <https://es.sino-shipping.com/incoterm-ex-work-guia-completa/>.
- Figura 7: Google Maps (2023). Obtenido de <https://www.google.es/maps>.
- Figura 8: Sea Rates (2023). Obtenido de <https://www.searates.com/es/services/distances-time/>.

Figura 9: Google Maps (2023). Obtenido de <https://www.google.es/maps>.

Figura 10: TIBA (21 de enero de 2020). *Incoterms 2020*. Obtenido de <https://www.tibagroup.com/incoterms-2020/?lang=es>.

Figura 11: SINO Shipping (2023). *Incoterm DDP: definition, challenges and alternatives*. Obtenido de <https://www.sino-shipping.com/incoterm-delivery-duty-paid-complete-guide/>.

Figura 12: KAYCO (2023). Obtenido de <https://www.kayco.com/>.

Figura 13: DSV (2023). *Contenedor frigorífico*. Obtenido de <https://www.dsv.com/es-es/nuestras-soluciones/modos-de-transporte/transporte-maritimo/tipos-contenedor-maritimo/contenedor-reefer-frigorifico>.

Figura 14: RFL Cargo (2024). *Esquemas de carga*. Obtenido de <https://rflcargo.com/esquemas-de-carga/>.

Figura 15: MPG (2023).

Figura 16: Estransit (2023).

Figura 17: Google Maps (2023). Obtenido de <https://www.google.es/maps>.

Figura 18: Sea Rates (2023). Obtenido de <https://www.searates.com/es/services/distances-time/>.

Figura 19: Sea Rates (2023). Obtenido de <https://www.searates.com/es/services/distances-time/>.

Figura 20: Google Maps (2023). Obtenido de <https://www.google.es/maps>.

Figura 21: Sea Rates (2023). Obtenido de <https://www.searates.com/es/services/distances-time/>.

Figura 22: Ertransit (2023).

Figura 23: SINO Shipping (2023). *Incoterm DAP: definición, retos y alternativas*. Obtenido de <https://es.sino-shipping.com/incoterm-delivered-at-place-guia-completa/>.

Figura 24: International Contracts (2024). *Delivered at place*. Obtenido de <https://internationalcontracts.net/contrato/incoterms-dap-es>.

## REFERENCIAS DE TABLAS

Tabla 1: Creación propia (2023).

Tabla 2: Creación propia a partir de los datos proporcionados por MPG (2023).

Tabla 3: Creación propia a partir de los datos proporcionados por Interglobo (2023).

Tabla 4: Creación propia a partir de los datos proporcionados por MPG (2023).

Tabla 5: Creación propia a partir de los datos proporcionados por Ertransit (2023).

Tabla 6: Creación propia a partir de los datos proporcionados por Noatum (2023).

Tabla 7: Creación propia a partir de los datos proporcionados por MPG (2023).

Tabla 8: MSC (2023).

Tabla 9: creación propia a partir de los datos facilitados por MSC (2023).

Tabla 10: RLF Cargo (2023).

Tabla 11: Creación propia a partir de los datos proporcionados por Ertransit (2023).

Tabla 12: Creación propia (2023).

Tabla 13: Creación propia (2023).

## REFERENCIAS DE GRÁFICOS

Gráfico 1: Huercasa (2023). Obtenido de <https://www.huercasa.com/>.

Gráfico 2: Creación propia a partir de los datos de Huercasa (2023). Obtenido de <https://www.huercasa.com/>.

Gráfico 3: Huercasa (2023). Obtenido de <https://www.huercasa.com/>.

Gráfico 4: Creación propia a partir de los datos de Huercasa (2023). Obtenido de <https://www.huercasa.com/>.

Gráfico 5: Creación propia (2023).

Gráfico 6: Creación propia (2023).

**Anexo I. Documentos necesarios para exportar a Estados Unidos****- Factura proforma**

	<b>CERTIFICACIONES DE CALIDAD Y SEGURIDAD ALIMENTARIA</b> BRC, IFS, <u>GLOBAL G.A.P.</u> MAIZ/REMOLACHA (4050373213336) FDA (USA)	<b>FACTURA PROFORMA PROFORMA INVOICE</b>
---	---	--

**HUERCASA 5ª GAMA, S.A.**

CTRA DE CUELLAR, 52  
 40297 SANCHONUÑO  
 Segovia

**KENOVER MARKETING CORP**

BAYONNE, HUDSON, NEW JERSEY NJ 07002  
 EE.UU.

Tel. Fax.

CIF:

<b>Nº DE PEDIDO</b>	<b>FECHA ENVÍO</b>
PV23-13852	10/11/23

<b>CÓD. CLIENTE</b>	<b>C.I.F.</b>	<b>Nº PEDIDO CTE</b>
C00984	11-3328605	1235159

Page 1

Fecha entrega req. - 10/11/23

No.	Description	Quantity	Unit of Measure	Unit Price	Discount %	VAT Identifier	Amount
PT00XXXX	REM. 4/9P GEFEN 500G -GF 12U	3150	CAJA	1,00		IVA10	37.800,00
<b>Total EUR Excl. VAT</b>							<b>37.800,00</b>
VAT+EC Amount							0,00
<b>Total EUR Incl. VAT</b>							<b>37.800,00</b>

**Ship-to Address**

Sell-to Customer No. C0XXXX  
 KENOVER MARKETING CORP EXW\_HUERC  
 72 NEW HOOK RD.  
 BAYONNE, NJ 07002  
 EE.UU.

**Bank Account Title**

**Bank**  
**SWIFT**  
**IBAN**



- **Factura comercial**



HUERCASA 5ª GAMA, S.A.  
 CTRA. DE CUELLAR,  
 5240297  
 SANCHONUÑO  
 Segovia  
 Tel. XXXXXXXXXXXXXXXX  
 Fax. VAT **Regist**

**INVOICE**

INVOICE NO.
XXXXX
ORDER NO.
XXXXXXXXXX
INV. CUSTOM. NO.
XXXXXX
SELL. CUSTOM. NO.
XXXXXX

INVOICE DATE
01/12/2023
VAT REG. No.
XXXXXXXX

**KENOVER MARKETING CORP**  
 72 NEW HOOK RD.  
 BAYONNE, HUDSON, NEW JERSEY NJ 07002  
 EE.UU.

CLIENTE VENTA
KENOVER MARKETING CORP

QUALITY AND FOOD SAFETY CERTIFICATIONS OF HUERCASA 5ª GAMA S.A.  
 BRC, IFS, [GLOBAL G.A.P.](#) SWEET CORN/BEETROOT (4050373213336), FDA, ORGANIC ES-ECC-032-CL

Page 1

No.	Description	Boxes	Quantity	Unit Price	Disc. %	Amount
PT000920	Shipment No. AV: REM. 4/9P GEFEN 500G -GF 12U VACUUM PACK RED BEETS 17.6OZ GEFEN Nº PEDIDO: X ENTREGA: 27/11/23 Part No.: 350100 Barcode: 710069011021ORIGIN SPAIN 21 PALLETS DDP NET WEIGHT: 18.900 KG GROSS WEIGHT: 20.000 KG CURRENCY: EUROS CONT:	3.150	37800	1,000		37.800
<b>Total EUR Excl. VAT+EC</b>						<b>37.800,00</b>
VAT+EC Amount						0,00
<b>Total EUR Incl. VAT+EC</b>						<b>37.800,00</b>

VAT Amount Specification

(\*) Operación exenta por exportación en virtud del art. 21 de la Ley 37/1992, del IVA.

VAT Identifier	VAT %	EC %	Line Amount	Invoice Discount Base Amount	Invoice and Payment Discounts	Amount Tax Retention	VAT+EC Base	VAT Amount	EC Amount
IVA10	0	0,00	37.800,00	37.800,00	0,00	0	37.800,00	0,00	0,00
<b>Total</b>			<b>37.800,00</b>	<b>37.800,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0</b>	<b>37.800,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>

<b>IBAN</b>	
<b>SWIFT</b>	
<b>FIRST DUE DATE</b>	<b>0</b>

De conformidad con lo establecido en la Ley 15/99 de Protección de Datos, podrá ejercitar sus derechos de acceso, rectificación, oposición y cancelación dirigiendo un escrito a HUERCASA 5A GAMA, S.A



- Packing List



QUALITY AND FOOD SAFETY CERTIFICATION 8 OF HUERCASA 5ª GAMA S.A.
BRC, IFS, GLOBALG.A.P. SWEET CORN/BETTEROT (4050373213338), FDA, ORGANIC ES-
ECO-032-CL

PACKING LIST

HUERCASA 5ª GAMA, S.A.

CTRA DE CUELLAR, 52
40297 SANCHONUÑO
Segovia

Phone No.
VAT Reg.

KENOVER MARKETING CORP EXW\_HUERC

72 NEW HOOK RD.
BAYONNE, NJ 07002
EE.UU.

Table with 2 columns: SHIPMENT NO., AV23-XXXXX

Table with 2 columns: SHIPMENT DATE, 02/12/23

Fecha entrega: 11/12/2023
Nº pedido: PV23-XXXXX

Table with 2 columns: SELL-TO CUSTOMER NO., CXXXXX

Table with 2 columns: CUSTOMER ORDER NUM., XXXXXX

Table with 2 columns: Nº PEDIDO INTERNO, PV23-XXXXX

Request delivery date 11/12/2023
Page 1 of 2

Main packing list table with columns: No., Description, Cajas, Unidades, Kilos, Fecha Caducidad. Includes a total row at the bottom.

Bill-to Address
Bill-to Customer No. CXXXXX

KENOVER MARKETING CORP
BAYONNE, HUDSON, NEW JERSEY NJ 07002
EE.UU.





- **CMR**

1 Remitente (nombre, dirección, país) Sender		<b>CARTA DE PORTE INTERNACIONAL INTERNATIONAL CONSIGNMENT NOTE</b>  Este transporte queda sometido no obstante toda cláusula contraria al Convenio sobre el Contrato de Transporte Internacional de Mercancías por Carretera (CMR)  This carriage is subject notwithstanding any clause to the contrary to the Convention on the Contract for the International Carriage of Goods by Road (CMR)				
2 Destinatario (nombre, dirección, país) Consignee (name, address, country)		16. Porteador (nombre, dirección, país) Carrier (name, address, country)				
3 Lugar entrega de la mercancía / Place of delivery of the goods		17. Porteadores sucesivos / Successive Carriers				
4 Lugar de carga de la mercancía / Loading place of the goods		18. Reservas y observaciones del porteador / Carrier's reservations and observations				
5 Documentos anexos / Documents attached						
6 Marcas y números Marks and numbers	7 Número de bultos Number of packages	8 Modo de embalaje Method of packing	9 Naturaleza de la mercancía Nature of the goods	10. No. Stats. Statist. No.	11. Peso bruto, kg Gross weight, kg	12 Volume n m3 Volume in m3
13 Instrucciones del remitente / Sender's Instructions			19. Estipulaciones particulares / Special agreements			
			20 A pagar por To be paid by	Remitente / Sender	Destinatario / Consignee	
			Precio del transporte Carriage charges			
			Descuentos Reductions			
			Neto Balance			
			Suplementos Supplem. charges			
			Otros cargos Other charges			
14 Forma de pago / Instruction as to payment for carriage			Seguro Insurance			
			TOTAL			
			TOTAL			
21 Formalizado en ..... a ..... / Established in ..... on .....			15 Reembolso a cobrar en destino / Cash on delivery			
22.  Firma y sello del remitente Signature and stamp of the sender		23  Firma y sello del porteador Signature and stamp of the carrier		24 Mercancías recibidas / Goods received  Lugar a Place on		



- **No vet**

**HUERCASA 5ª GAMA**

DESHESA BOYAL S/N

40294-SANCHONUÑO

SEGOVIA

NIF: XXXXXXXXXXXX

**ILMO SR.**

**ADMINISTRADOR DE LA ADUANA**

**DE MADRID**

Muy señores nuestros:

Declaramos que la mercancía amparada en la factura P23-XXXXX, destino EE.UU., no es de origen animal, ni va destinada a la alimentación animal, por lo tanto no están sujetos a control veterinario.

Sin otro particular, quedamos a su disposición para cualquier información adicional o aclaración que precisen al respecto y mientras aprovechamos la oportunidad para saludarles muy atentamente.

**Nombre y apellidos:**

**D.N.I.:**

**Cargo que ocupa en la empresa:**

**Fecha: 01/12/2023**

**Sello:**



# **UNIVERSIDAD DE VALLADOLID**

## **MÁSTER EN COMERCIO EXTERIOR**

**CURSO ACADÉMICO 2023/2024**

**TRABAJO FIN DE MÁSTER**

**“TITULO DEL TRABAJO”**

**Trabajo presentado por: CLAUDIA GÓMEZ RODRÍGUEZ**

Firma:

**Tutor: IVÁN LÓPEZ SAN JUAN**

Firma:

**FACULTAD DE COMERCIO**

**Valladolid, 11 de mayo de 2024**