David Pérez Godia
davidperez_bcn@hotmail.com

Tesina del Máster en Comercio

y Finanzas Internacionales

Universitat de Barcelona

La modernización del transporte internacional por carretera de producto farmacéutico

David Pérez Godia

David Pérez Godia
davidperez_bcn@hotmail.com

Contenido

INTRODUCCIÓN **4**

HIPÓTESIS DEL TRABAJO **7**

METODOLOGÍA **9**

DOCUMENTOS DEL TRANSPORTE INTERNACIONAL **12**

Documentos de transporte internacional más comunes 12

Factura Pro Forma (Anexo 1) 12

Factura comercial (Anexo 2) 14

Packing list (Anexo 3) 16

Factura aduanera (Anexo 4) 18

Seguro de transporte 19

Documentos de transporte por carretera 24

Carta de porte por carretera CMR (Anexo 5) 24

Cuaderno TIR (Anexo 6) 28

Documentos asociados al sector farmacéutico 30

Certificado de libre venta 31

Certificado de análisis (Anexo 8) 33

Autorización para la exportación de medicamentos, productos intermedios o graneles 35

MODERNIZACIÓN DE LA OPERATIVA DEL TRANSPORTE INTERNACIONAL **38**

El transporte internacional por carretera en el sector farmacéutico, situación actual 38

Facilitación de la operativa del transporte internacional por carretera en el sector farmacéutico 48

CONCLUSIÓN **72**

BIBLIOGRAFÍA Y WEBGRAFÍA **75**

ANEXOS **77**

Anexo 1: Factura Proforma 77

Anexo 2: Factura comercial 78

Anexo 3: Packing list 79

Anexo 4: Factura aduanera 80

David Pérez Godia
davidperez_bcn@hotmail.com

Anexo 5: Carta de Porte por Carretera CMR 81

Anexo 6: Cuaderno TIR 82

Anexo 7: Certificado de Libre Venta 83

Anexo 8: Certificado de análisis 84

David Pérez Godia
davidperez_bcn@hotmail.com

Introducción

El transporte es el medio por el que personas y/o bienes se trasladan de un lugar a otro. En el ámbito comercial, la intervención del transporte es clave para lograr que la mercancía esté en el lugar, el momento y la forma indicados.

El desarrollo del transporte siempre ha ido íntimamente ligado al desarrollo de la sociedad. Las primeras civilizaciones nómadas transportaban las cosas sobre su espalda. Posteriormente se utilizaron animales, de manera que era posible transportar más objetos con menor esfuerzo. Siglos más tarde, la navegación y el descubrimiento de la rueda expandieron definitivamente las posibilidades del transporte, tanto de personas como de mercancías. Por último, los desarrollos tecnológicos que se produjeron durante la revolución industrial supusieron un avance espectacular del transporte. No se puede entender el actual transporte internacional de mercancías sin los avances que se han producido a lo largo de toda la historia de la humanidad.

Actualmente, el transporte internacional comprende diferentes medios de transporte. Los más destacados son los siguientes:

- Transporte por carretera: Es el único transporte que permite recoger la mercancía y llevarla a destino sin utilizar otro medio de transporte, es un transporte “de puerta a puerta”.
- Transporte marítimo: Es el medio de transporte más utilizado en el comercio internacional, por su capacidad de transportar grandes cantidades de mercancía y por su bajo coste.
- Transporte aéreo: Es el transporte que permite recorrer una mayor distancia en menos tiempo.

David Pérez Godia
davidperez_bcn@hotmail.com

- Transporte multimodal: Utiliza más de un medio de transporte pero no se produce ruptura de carga.

La expansión de internet durante los últimos años del siglo XX y principios del XXI ha supuesto un importante cambio para todos los sectores económicos. Ahora es posible reservar habitaciones de hotel por internet, leer periódicos online, estudiar en la universidad sin pisar un aula, etc. Dentro del ámbito del comercio internacional, este desarrollo de internet ha producido también la aparición del comercio electrónico (*e-commerce*), un concepto al que muchos ya estamos habituados. De hecho, por ejemplo, en España, en 2013 un 31,5% de la población adulta compró algún producto por internet[1].

Sin embargo, este desarrollo de las nuevas tecnologías no se ha trasladado al ámbito del transporte internacional, donde aún persiste una gran resistencia al avance tecnológico. Así, la documentación en papel sigue siendo el medio de comunicación más utilizado en el comercio internacional. Esto genera una gran contradicción, ya que en un momento en que se estudia la mejor fórmula para hacer entregas con aviones no tripulados (drones), un negocio internacional puede romperse porque la empresa de mensajería pierda los documentos del mismo.

El sector farmacéutico es un caso especialmente interesante desde el punto de vista de la modernización. Se trata de un sector dominado por grandes grupos empresariales (Bayer, Pfizer, Merck, etc.) con presencia en prácticamente todo el mundo. Durante los últimos años las grandes empresas han llevado a cabo procesos de fusión con otras compañías, con el objetivo de ser aún más grandes.

[1] INE, 2014)

David Pérez Godia
davidperez_bcn@hotmail.com

Sin embargo, esta inversión no ha ido destinada a modernizar la manera en que los centros de distribución reciben la mercancía (medicamentos) de sus centros de producción. Actualmente, las empresas farmacéuticas siguen recibiendo los documentos de transporte internacional en soporte físico (papel) en sus almacenes, con los riesgos y problemas que esto supone.

De este modo, cuando hablamos de innovación en el sector farmacéutico, se habla de la mejora en los procesos productivos, del desarrollo de nuevas fórmulas, etc., pero no de las mejoras en la distribución del producto.

Ante esta problemática, producida por la escasa aplicación de las nuevas tecnologías al transporte internacional, esta tesina tiene como **objetivo** mostrar cuál es la situación actual de los procesos relacionados con el transporte internacional de productos farmacéuticos, y encontrar propuestas para modernizar este sector. No se trata simplemente de "ser modernos", sino de ser más eficientes en la gestión de los procesos derivados del transporte internacional. Actualmente, existen herramientas que ya se utilizan en otros sectores, como el comercio electrónico, el gobierno electrónico, etc., que se podrían aplicar al comercio internacional en el sector farmacéutico. Identificar estas herramientas nos permitirá ver su aplicación en los procesos actuales.

David Pérez Godia
davidperez_bcn@hotmail.com

Hipótesis del trabajo

Como ya hemos indicado anteriormente, el objetivo del presente trabajo es el de mostrar la operativa actual del transporte internacional, y cuáles son los avances tecnológicos que se podrían aplicar para modernizar el transporte respecto al sector farmacéutico. Como también hemos dicho, estos avances en muchos casos ya existen. Es decir, no se trata de desarrollar nuevas herramientas para el transporte internacional, sino utilizar las que el mercado ya ofrece actualmente. Teniendo en cuenta esta situación, por lo tanto, podemos formular la siguiente hipótesis:

¿Cuáles son los factores más importantes para mejorar la escasa modernización en la operativa del transporte internacional en el sector farmacéutico?

A lo largo del trabajo analizaremos el transporte por carretera. En este proceso, intentaremos encontrar maneras de modernizar su operativa mediante el uso de las tecnologías de la información y la comunicación. De esta manera, podremos enumerar los factores más importantes para modernizar la operativa del transporte internacional de medicamentos por carretera.

Aunque la presente tesina trata de mostrar los elementos relacionados con las nuevas tecnologías que podrían mejorar la operativa del transporte internacional, podría darse el caso que el problema no fuera la escasa implantación de las nuevas tecnologías, sino que hubiera otros factores que estarían frenando la mejora en

David Pérez Godia
davidperez_bcn@hotmail.com

eficiencia del transporte internacional a analizar. En el apartado Conclusiones estaremos en disposición de responder a esta pregunta.

David Pérez Godia
davidperez_bcn@hotmail.com

Metodología

Para desarrollar este trabajo se va a analizar la bibliografía existente sobre los documentos de transporte internacional, los relacionados con el transporte por carretera y los que tienen que ver con el sector farmacéutico. De este modo, una vez hecho este análisis, podremos mostrar una foto detallada del proceso que se sigue actualmente para realizar el transporte internacional de medicamento por carretera. La información provendrá, en su mayor parte, de diversas Convenciones de las Naciones Unidas y de libros escritos por reconocidos profesionales y académicos del sector. En el apartado "Bibliografía" se pueden consultar las diferentes fuentes de información.

Una vez descrito "el cómo es", nos centraremos en estudiar "lo que podría ser", es decir, cuál podría ser la operativa del transporte internacional si el uso de las nuevas tecnologías y otros elementos de modernización fueran ampliamente aceptados. Para llevar a cabo este análisis, además de consultar la bibliografía al respecto, llevaremos a cabo **entrevistas personales** con profesionales con años de experiencia en el transporte internacional, para identificar los puntos de mejora y la tecnología que permitiría modernizar este proceso. Trataremos de relacionar la información que recibamos con iniciativas que ya existan a nivel internacional para elaborar una propuesta completa y congruente con las posibilidades de este transporte.

Las limitaciones de la metodología de este trabajo son:

- Análisis bibliográfico
    - El hecho que un autor indique un modo de proceder o unas normas establecidas, no significa necesariamente que la operativa diaria se realice de esa manera. Es decir, pese a que desde un punto de vista teórica, la

David Pérez Godia
davidperez_bcn@hotmail.com

operativa siga unos procesos determinados, es posible que la operativa real no siga el mismo curso, sino que el modo de proceder comúnmente aceptado (las costumbres) difiera del que debería ser si nos basamos en la teoría.

- Por otro lado, puede que la operativa descrita por el autor tenga mucho sentido, y sea ampliamente aceptada en Europa, pero en Asia sea totalmente distinta. Es decir, es difícil que una forma de trabajar sea seguida por personas con culturas y formas de ser totalmente diferentes.

- Entrevistas personales
  - Aportarán mucha información que permitirá una visión práctica de lo que el análisis bibliográfico establece a nivel teórico, pero como toda entrevista, tiene un elemento de subjetividad. Es decir, tanto el análisis de la situación real como las propuestas de mejora responderán a la forma de entender la realidad de los entrevistados.
  - Las entrevistas serán a profesionales que trabajan en España. Por ello, igual que sucede con el análisis bibliográfico, no es posible cubrir formas de trabajar o propuestas de mejora que podrían identificar profesionales de otras regiones del mundo.

Por último, para proponer nuestro modelo de transporte internacional por carretera "moderno" es necesario analizar los actuales flujos de comercio internacional, ya que de esta información se desprende la situación actual de los intercambios comerciales internacionales.

David Pérez Godia
davidperez_bcn@hotmail.com

La información estadística que se utilizará procederá, en su mayoría, de ICEX, Intrastat y OMC.

David Pérez Godia
davidperez_bcn@hotmail.com

Documentos del transporte internacional

Documentos de transporte internacional más comunes

Factura Pro Forma (Anexo 1)

La factura proforma es un documento provisional que emite el proveedor con el objetivo de que el importador tenga toda la información necesaria sobre los elementos que componen la transacción. Su emisión suele darse en los momentos previos a la realización de la operación, aunque no supone un compromiso de que esta se vaya a realizar ni una obligación de pago por parte del importador. Para que finalmente se realice la operación, es necesario que exista una aceptación expresa por parte del que la recibe que se formalizará con una factura comercial. Es decir, el mero hecho de enviar una factura proforma no implica que se vaya a producir necesariamente la transacción[2].

Una de las peculiaridades de esta factura es que se usa de forma obligatoria en operaciones de comercio Internacional, siendo ésta necesaria en muchos casos para otras aplicaciones relativas a la apertura de créditos documentados y conseguir financiación. Por lo tanto, aunque como acabamos de comentar, no se trata de un documento suficiente para que se produzca la transacción, sí que es obligatorio enviarlo por adelantado en algunos casos para que ésta se realice.

También, en los casos de comercio exterior, se usa para justificar el envío de mercancía sin ningún valor comercial, como pueden ser las muestras, la tramitación de una licencia de importación, etc. En este

[2] http://blog.sage.es

David Pérez Godia
davidperez_bcn@hotmail.com

caso, sustituiría a la factura comercial en aquellos casos en que no sea estrictamente necesario mandarla.

Una factura proforma no se puede contabilizar, ya que, como se ha dicho, no es una factura real sino un "espejo" de esta. De ahí la importancia de destacar en un lugar bien visible que es una factura proforma para que no dé lugar a confusión[3].

¿Qué información debe aparecer en la factura pro forma?

•Fecha de emisión
•Nombre, domicilio e identificación fiscal (nº de IVA comunitario para ventas a la UE) del exportador (expedidor) y del comprador (destinatario o consignatario).
•Descripción precisa y cantidad de la mercancía
•Precio unitario y total de la mercancía en la divisa pactada
•Número de bultos, peso bruto, peso neto y volumen
•Forma y condiciones de pago
•Incoterm aplicable en la transacción
•Número de identificación fiscal (en caso de operaciones intracomunitarias)
•Referencia al pedido
•Origen de la mercancía
•Medio de transporte
•Desglose de gastos de transporte y seguro, si son por cuenta del exportador, a efectos de calcular el valor estadístico y el valor comercial.
•Fecha de validez del documento[4]

[3] http://blog.sage.es
[4] http://internacionalmente.com

David Pérez Godia
davidperez_bcn@hotmail.com

Factura comercial (Anexo 2)

Es el documento en el que se fijan las condiciones de venta de las mercancías y sus especificaciones. Al realizarse la operación, sirve como comprobante de la venta, y suele exigirse para la exportación en el país de origen y para la importación en el país de destino. También se utiliza como justificante del contrato comercial.

Es el documento comercial más importante en el circuito documentario de una operación de compraventa internacional y va destinado tanto al importador como a la Aduana, que muchas veces puede exigirlo. Cuando se confirma la operación, el exportador (Previo envío de la factura proforma) emite la factura comercial para que el comprador pague el importe de los productos y servicios que se suministran. Es decir, la factura sirve como "garante" de que la operación se va a llevar a cabo y el exportador puede basarse en ella para realizar las inversiones necesarias para cumplir con las condiciones contractuales especificadas. Además, la factura comercial es un documento contable que se utiliza como base para aplicar los derechos arancelarios al paso de las mercancías por las aduanas.

Respecto a los órganos fiscales del país del importador, mediante un original de la factura, el importador declara ante la autoridad fiscal de su país, el importe que debe abonar, a quién lo abona y la forma de pago que se ha concertado. Por otro lado, para el exportador supone la prueba documental de las ventas que ha realizado a mercados exteriores.

La factura comercial debe imprimirse en papel con membrete de la empresa exportadora para dejar constancia que está expresamente de acuerdo con el contenido de la factura. A diferencia de la factura pro forma, debe firmarse y sellarse. Es obligatorio emitir tantos

David Pérez Godia
davidperez_bcn@hotmail.com

ejemplares como sean necesarios para cada uno de los trámites requeridos (aduanas, bancos, etc.).

Hay que tener en cuenta que en las operaciones de comercio internacional la factura comercial debe ser conforme también con lo estipulado en la normativa en el país de destino (contenido, idioma, obligación de legalizar, etc.). Es decir, aunque lo más común es que en las operaciones de comercio internacional la factura esté en inglés, si las autoridades del país de destino exigen que las facturas estén emitidas en el idioma del país, tendrá que hacerse llegar en este idioma.

¿Qué datos aparecen en una factura comercial?

- Referencia al pedido o factura pro forma (en caso de que llegase a emitirse)
- Fecha, nombres y direcciones comerciales de comprador y vendedor
- Denominación precisa, cantidad de la mercancía y precio
- Datos necesarios para la determinación de la base imponible del Impuesto
- El tipo impositivo o tipos impositivos
- Precio unitario y total de la mercancía en la divisa pactada
- Forma y condiciones de pago
- Incoterm
- Número de identificación fiscal (en caso de operaciones intracomunitarias)[5]

Así como antes hemos indicado que la factura pro forma es un documento que especifica una voluntad de realizar una transacción,

[5] http://internacionalmente.com

David Pérez Godia
davidperez_bcn@hotmail.com

sin que ésta tenga que llevarse a cabo necesariamente, la factura comercial consituye en muchos casos el único documento en que ambas partes manifiestan su deseo de llevar a cabo un intercambio. En este sentido, por lo tanto, la factura constituye el contrato entre ambas empresas, en el que se especifica los datos de ambas partes, el objeto del intercambio, las condiciones en que éste se produce, el medio de pago, etc.

Packing list (Anexo 3)

El packing list es un documento que permite al exportador, al transportista, a la compañía de seguros, a la aduana y al comprador, identificar las mercancías y saber qué contiene cada bulto o caja.[6]
Con el packing list se garantiza al exportador que durante el tránsito de sus mercancías se dispondrá de un documento claro que identifique el embarque completo ya que, en caso de percance, se podrán hacer, sin mayores dificultades, las reclamaciones correspondientes a la compañía de seguros.
El packing list lo elabora el exportador en original y con dos copias es suficiente; se utiliza como complemento de la factura comercial y se entrega al transportista. Éste lo custodiará hasta la entrega del producto para que el importador pueda comprobar que recibe la mercancía acordada.
En la lista se indicará la cantidad exacta de los artículos que contiene cada caja, bulto, envase u otro tipo de embalaje. En cada uno se deben anotar, en forma clara y legible, los números y las marcas que lo identifiquen, los mismos que deben relacionarse en la factura, escribiéndose al lado la descripción de cada una de las mercancías que contiene. Un embarque confuso (que contenga mercancías

[6] https://azure.afi.es

David Pérez Godia
davidperez_bcn@hotmail.com

diferentes en un solo paquete y que no estén debidamente relacionadas) propicia que el funcionario de la aduana, al tratar de establecer la cantidad de un solo tipo de mercancía, verifique todos los bultos o cajas. Ello genera gastos de maniobras no considerados, lo que aumenta el costo del producto, el tiempo de entrega y los riesgos para el buen resguardo de las mercancías. Es decir, si el packing list no está claramente cumplimentado puede comportar el retraso en la entrega del producto.[7]

En resumen, el packing list debe incluir:

- Nombre y dirección del expedidor y destinatario
- Fecha, nombre y razón social del vendedor y comprador
- Número y fecha de factura
- Indicación de la factura a la que corresponde
- Descripción de la mercancía
- Cantidad, denominación precisa y tipo de embalaje de la mercancía, con identificación de marcas, números, volumen y peso neto y bruto de cada uno. El peso del producto también puede aparecer en el documento llamado Relación de pesos
- Numeración del tipo de embalaje y el contenido de cada uno de ellos[8]

Una copia de la Lista de Contenidos se incluye en la propia expedición de las mercancías y otra copia se envía directamente al destinatario

[7] https://prezi.com
[8] http://www.globalnegotiator.com

David Pérez Godia
davidperez_bcn@hotmail.com

para ayudar en el control de la expedición cuando se reciben las mercancías.
Aunque no se exige en todas las transacciones internacionales, la Lista de Contenidos es requerida por ciertos países y algunos compradores.

Tiene especial relevancia en situaciones en las que se produzca un despacho aduanero físico y sirve para facilitar el reconocimiento selectivo de la mercancía por parte de aduanas. También sirve para comprobar posibles faltas o daños en la mercancía, en el momento de entrada en el almacén.

Factura aduanera (Anexo 4)

Es un documento que exigen las aduanas de algunos países (tales como EE.UU, Sudáfrica, etc.), con finalidad informativa. En ocasiones puede llegar a sustituir a la factura comercial y a la factura consular ya que incluye prácticamente la misma información que éstas.
Cumple el mismo propósito que la factura consular y se exige por razones estadísticas. En ocasiones se sustituye por una factura emitida por el propio comprador y legalizada por el consulado del país del importador.
Existen dos modelos concretos, que varían según el destino de la mercancía: el modelo general y el CARICOM (Mercado Común Caribeño).
El contenido habitual de este tipo de documento incluye los siguientes detalles:

- Lugar y fecha
- Número de la factura
- Indicación de la naturaleza general de las mercancías

David Pérez Godia
davidperez_bcn@hotmail.com

- Nombre del vendedor
- Nombre del comprador
- Nombre del embarcador
- País de origen
- Marcas, números y tipo de bulto
- Cantidad y descripción de las mercancías
- Precio unitario de venta para el comprador
- Las observaciones que se consideren oportunas[9]

Como hemos indicado, se trata de un documento relativamente común en transacciones con países del continente americano (sobre todo en el Caribe y en Canadá) pero con poco arraigo dentro de la Unión Europea y Asia, donde el documento utilizado más comunmente es la factura comercial. La diferencia entre ambos es que la factura aduanera es un requisito que imponen las autoridades de algunos países, para controlar los productos que entran en él, mientras que la factura comercial es el documento que suele servir a las dos partes como contrato comercial.

Seguro de transporte

Igual que en cualquier otro ámbito económico, existen seguros que cubren los percances que puedan producirse durante el transporte de un producto. Así, el seguro de transporte es aquel contrato por medio del cual el asegurador asume los daños y pérdidas materiales sobrevenidas, bien al material de transporte, o bien a los objetos transportados en caso de traslado o viaje por vía fluvial, férrea, aérea, marítima, etc.

[9] https://azure.afi.es

David Pérez Godia
davidperez_bcn@hotmail.com

Aunque los comerciantes no están obligados a adquirir un seguro de transporte se recomienda que los transportadores aseguren los bienes transportados ante cualquier riesgo que pueda existir durante el tránsito de estos desde el origen hasta el destino final.
La indemnización constituye la característica fundamental propia de todos los seguros sobre las cosas incluido el seguro de transporte. En el caso de que no exista un seguro de transporte, si hubiese cualquier percance que inutilizara el producto transportado, aunque existen leyes que cubren los daños durante el transporte (en España, por ejemplo, la Ley Orgánica de Transporte Terrestre), éstas establecen un coste fijo por kg de carga, por lo que el vendedor perdería una parte muy importante de la inversión realizada. Los principios de indemnización están basados en que:

- Nadie puede pretender indemnizaciones superiores al daño sufrido. Es decir, el importe que recibirá el vendedor será, como máximo, igual al producto transportado.
- El seguro no puede constituir causa de lucro o beneficio para el asegurado. Basándonos en el anterior precepto, la compañía de seguros no cubrirá costes mayores a los de la carga transportada.
- La indemnización por parte del asegurador no debe presentar una situación más ventajosa que si el siniestro no hubiese ocurrido. Si ese fuese el caso, el vendedor obtendría más beneficio de un siniestro que de la entrega efectiva del producto, hecho que no tendría ningún sentido.

La póliza de seguro constituye el documento primordial y, dado el carácter eminentemente formal que reviste el contrato de seguro, su existencia es necesaria para su validez. Es decir, se trata de un

David Pérez Godia
davidperez_bcn@hotmail.com

requisito formal previo a la posibilidad de exigir una indemnización. Por ello, es necesario formalizarse documentalmente el seguro contratado.

En la póliza de seguro se contratan los riesgos asegurables en la cual el asegurador, por el pago de una prima determinada por parte del asegurado, se obliga a indemnizar este último por las pérdidas o daños causados a los bienes durante el transporte normal, de acuerdo con las condiciones generales, particulares o especiales pactadas.

Las pólizas tienen 2 clasificaciones:

- Póliza Automática: Cuando se moviliza contínuamente carga y en volúmenes importantes. En este caso, en función del acuerdo alcanzado entre el vendedor y la compañía de seguros, no se hará un nuevo contrato cada vez que se produzca un nuevo envío, sino que en un documento marco se indicará la frecuencia, tipo de envíos, etc. y, de esta manera, cubrir todos los envíos bajo ese contrato.

- Póliza Específica: Para embarques menores y de poca regularidad. Es el caso de un intercambio esporádico o poco común, sobre todo en los casos en que la relación comercial entre comprador y vendedor está poco asentada.

En determinados casos, el asegurado solicita la emisión de un documento que acredite la existencia de la póliza de seguro. El certificado es el documento expedido por el asegurador que da fe de la vigencia de un contrato de seguro, y en el cual consta el nombre del contratante, el valor y la naturaleza de los bienes asegurados, el viaje o transporte previsto, así como las condiciones de cobertura.

El tiempo de cubrimiento de la póliza en exportaciones, se inicia desde el momento en que el transportador primario recibe la

David Pérez Godia
davidperez_bcn@hotmail.com

mercancía hasta su llegada al destino final o al vencimiento de 30 días para el cargue, o 30 días después del descargue, lo que ocurra primero. En este sentido, por lo tanto, este elemento formal es una primera condición para que se pueda producir una reclamación en caso de siniestro.

Para efectuar una reclamación de un bien asegurado se deberá presentar la siguiente información:

- Documento soporte del valor del producto (factura comercial).
- Copia del certificado o póliza de seguros.
- Documento de transporte.
- Certificado de prueba del daño o hurto valorizado.
- Copia del estado o recibo de la mercancía, donde conste el reclamo al transportador, por efecto de pérdida o daño[10].

Los tipos de pólizas existentes son:

- Por viajes: son las pólizas que cubren un determinado trayecto (incluidos los realizados en aeronaves y vagones). La duración del seguro termina cuando la mercancía llega a su destino. Quedan cubiertos los bienes dirigidos a un único cliente entregados en un solo viaje, incluyéndose las posibles escalas, transbordos, almacenamiento necesario in itinere y paralizaciones del medio de transporte.
- Pólizas de seguros abiertas: cubren unos determinados bienes o mercancías que se dirigen a un único cliente, pero que se entrega en más de un viaje. Queda cubierto, pues, todo el recorrido de los diversos viajes necesarios desde el punto de partida a la llegada. Se incluyen también las escalas, transbordos, almacenamiento in itinere y las paralizaciones del medio de transporte.

[10] http://www.eafit.edu.co

David Pérez Godia
davidperez_bcn@hotmail.com

- Flotantes: son las pólizas que cubren el transporte de diferentes bienes o mercancías que se dirigen a varios clientes y que realizan diversos viajes empleando en ellos un tiempo determinado. Quedan incluidos los recorridos de todos los viajes necesarios para estas entregas con la inclusión de las escalas y transbordos, almacenamientos in itinere y paralizaciones del medio de transporte. Es un tipo de póliza que necesita de ciertas especificaciones en el contrato.
- Seguro de póliza "forfait": son las pólizas que cubren un capital determinado en una serie de viajes variable durante el período asegurado. Es habitualmente contratado por empresas de transporte para que queden cubiertas sus responsabilidades obligatorias que marcan las leyes internacionales[11].

El seguro de transporte internacional es un elemento formal característico del transporte internacional, en que se producen intercambios en condiciones que el vendedor difícilmente puede controlar, incluso aunque él mismo se encargue del transporte del producto. En determinados casos, como cuando la temperatura del producto debe ser controlada (caso de los productos alimentarios o medicamentos), aunque la mercancía llegue a su destino en el plazo solicitado, si no se han cumplido las condiciones de temperatura del producto, éste sería inservible. Por lo tanto, el seguro de transporte internacional es un documento muy importante para el comercio internacional. Y aún lo es más cuanto mayor es el valor del producto.

[11] http://www.moldtrans.com

David Pérez Godia
davidperez_bcn@hotmail.com

Documentos de transporte por carretera

El transporte por carretera es el medio por el cual los productos llegan a los clientes en casi todos los casos, ya que una vez se descargan del barco, tren o avión, es necesario transportarlos a su destinatario (no es común que éste se encuentre en el aeropuerto o en el margen de un río). Por eso, podemos afirmar que casi todos los productos pasan, en algún punto de su distribución, por un camión o algún otro transporte por carretera.
Los documentos más importantes utilizados en el transporte por carretera son:

Carta de porte por carretera CMR (Anexo 5)

El transporte internacional de mercancías por carretera se rige por el contrato CMR que se reguló y formalizó en la convención de ginebra de 1956. Este contrato se aplica a todos los transportes de mercancía internacionales en los que el país de carga y descarga sean distintos y ambos sean firmantes del contrato CMR. Actualmente casi todos los países de Europa son firmantes del contrato CMR pero en América y sud-este asiático no lo utilizan.
También es de aplicación este contrato cuando el vehículo que transporta la mercancía sea transportado por mar, ferrocarril, vía navegable interior o aire en una parte de su recorrido, sin ruptura de carga.
Existen excepciones a la aplicación del contrato CMR:

- Transportes postales (correos)
- Transportes funerarios
- Mudanzas internacionales

David Pérez Godia
davidperez_bcn@hotmail.com

El formulario del contrato CMR debe ser rellenado para que pueda ser válido, y por lo tanto deberá contener un mínimo de información indispensable para que su uso sea el correcto y no se sufran incidencias durante el transporte relacionadas con la mala cumplimentación del documento.

La emisión del contrato CMR la podrá realizar tanto la agencia de transportes que realizará el traslado de la mercancía al punto convenido, o bien el exportador. La emisión se realizará en el momento en que se realice la expedición. Se emitirán cuatro ejemplares originales del contrato, todos firmados por el exportador y por el transportista:

- 1 para el exportador
- 1 para las mercancías (viajará con ellas)
- 1 para el importador
- 1 firmado y sellado por el importador que será devuelto al exportador

El transportista podrá exigir varias cartas de porte en función del tipo de mercancía o de los vehículos utilizados, siempre y cuando se transporten diferentes tipos de mercancía en distintos lotes y/o si la mercancía se transporta en más de un vehículo. Si el vehículo transportara una carga completa se permite el uso de un solo contrato CMR. En España, el CMR es el documento por el cual el transportista demuestra que el transporte que está llevando a cabo es conforme a la legalidad vigente, de manera que es un requisito imprescindible en el caso de que las autoridades (la Guardia Civil, por ejemplo) soliciten la documentación del transporte.

David Pérez Godia
davidperez_bcn@hotmail.com

Este tipo de contrato permite el pago mediante Crédito Documentario, está regulado en el artículo 28 del Código de Comercio Internacional, Relativa a las Reglas y Usos Uniformes.

Cuando se produzca la carga de la mercancía en el vehículo el transportista deberá revisar:

- La exactitud relativa al número de bultos, sus marcas y sus números
- El estado aparente de la carga y su embalaje

En caso de que el transportista no disponga de los medios para contrastar y comprobar dicha información deberá anotar sus "reservas" en la Carta de Porte y los motivos de las mismas. Si el exportador no acepta expresamente las reservas, estas no le comprometerán.

La Carta de Porte por Carretera da fe de las condiciones del contrato y de la recepción de la mercancía por el transportista.

Responsabilidad del transportista:

Es responsable de la pérdida total o parcial o de la avería que se pueda producir durante el momento de carga o de entrega en destino y de los retrasos en la entrega.

Quedará eximido de esa responsabilidad en caso que la pérdida o avería sea causada por culpa del que pose derecho sobre la mercancía o por circunstancias de fuerza mayor.

La Carta de Porte por carretera deberá contener la siguiente información:

- Lugar y fecha de redacción
- Nombre y domicilio del exportador, del transportista y del importador
- Lugar y fecha de carga y lugar previsto para la descarga
- Denominación de la mercancía (peligrosa o no) y modo de embalaje

David Pérez Godia
davidperez_bcn@hotmail.com

- Numero de paquetes y sus marcas y números
- Cantidad de mercancía (peso)
- Gastos relativos al transporte

Instrucciones exigidas por Aduanas y otros organismos en relación a la carta de porte:

1. Indicación que el transporte se realizará bajo el régimen del convenio CMR

Y también podrá incluir:

2. Prohibición de transbordo
3. Gastos que el exportador asume
4. Suma del reembolso a recibir en el momento de la entrega
5. Valor declarado de la mercancía
6. Instrucciones para el transportista relativas al seguro de la carga
7. Plazo en el que deberá realizarse el transporte
8. Listado de documentos adjuntos al CMR[12]

Mientras que el transportista es responsable de cualquier pérdida, daño o retraso en el envío hasta que se entregan las mercancías, el remitente ostenta la responsabilidad sobre cualquier daño o perjuicio que el transportista pueda sufrir como consecuencia de haber proporcionado datos incorrectos en la carta de porte CMR[13].

Al final, la carta de porte es el documento en que el transportista se compromete a entregar una mercancía X a un destinatario bajo unas condiciones Y. Todo esto está regulado en el CMR para que ambas partes sean conscientes de los acuerdos alcanzados. En caso de incumplimiento de alguno de los preceptos por alguna de las partes,

[12] http://internacionalmente.com
[13] http://retos-operaciones-logistica.eae.es

David Pérez Godia
davidperez_bcn@hotmail.com

son de aplicación las cláusulas existentes en el contrato de transporte en relación a los incumplimientos.

Cuaderno TIR (Anexo 6)

Es una simplificación de los trámites aduaneros necesarios para pasar mercancía en camiones de un país a otro sin que sea necesaria una inspección de aduanas en los países vecinos.
Este método sólo se aplica al mover mercancía entre países fuera de la comunidad europea, ya que los diversos acuerdos internacionales que rigen las condiciones comerciales de los intercambios dentro de la Unión Europea hacen innecesario este requisito.
El Convenio TIR no es un convenio estrictamente de transporte, sino aduanero, y supone la no inspección de los camiones precintados y amparados por el documento, llamado Cuaderno TIR, en las aduanas de tránsito entre dos países diferentes.
En la situación en que es de aplicación el Cuaderno TIR, la mercancía viaja en un camión precintado, el cuaderno se visará en todas las aduanas de paso, e irá garantizada o avalada, ante las aduanas, mediante un sistema de fianzas por una entidad garante. En el caso de España, esta entidad es la ASTIC (Asociación de transportistas Internacionales por Carretera).

A medida que se van extendiendo los acuerdos de libre circulación de bienes entre los estados y la supresión de los controles aduaneros, su utilización va descendiendo. El ejemplo más claro de esto, como hemos comentado, es su desaparición entre países de la UE.

Para beneficiarse del TIR y poder realizar los trámites aduaneros de forma más ágil hay que cumplir ciertos requisitos:

David Pérez Godia
davidperez_bcn@hotmail.com

- El vehículo ha de llevar 2 placas TIR identificativas
- El chófer ha de disponer de una copia del propio cuaderno
- La carga entra en el régimen de Restricciones sobre el tipo de mercancía

Hay que tener en cuenta que los cuadernos TIR se extienden para un solo viaje y vehículo, aunque se permite que un conjunto de vehículos o varios contenedores cargados en el mismo portador circulen con el mismo cuaderno. En este caso, se debe especificar la carga por separado de cada elemento[14].

Cada cuaderno TIR posee un número de referencia único. Cada par de hojas del cuaderno es utilizado por un país; el número de hojas indica el número de países que pueden ser transitados, incluidos los países de origen y destino. Por ejemplo, si un cuaderno tiene 14 hojas, son 7 los países por los que puede transitar con ese cuaderno.

Cada cuaderno TIR puede usarse para un solo viaje. Una vez que el tránsito TIR haya finalizado en la oficina aduanera de destino de la mercancía, se le devuelve al conductor debidamente visado. Las autoridades aduaneras deben inmediatamente confirmar la cancelación del tránsito TIR de forma electrónica a través del SafeTIR. El cuaderno TIR se devuelve a la asociación por el transportista y ésta, a su vez, se lo devuelve a la IRU para su control final y archivo.

El cuaderno TIR va ligado a la carga que se transporta, por lo que el titular de dicho cuaderno debe ser el propietario de los semirremolques que, en caso de ser un conjunto de dos, deben llevar un cuaderno por cada container. Jamás debe entregar un cuaderno TIR emitido a su nombre a una tercera persona.

[14] http://laclasedeoscarboluda.blogspot.com.es

David Pérez Godia
davidperez_bcn@hotmail.com

Las excepciones que aplican sobre el cuaderno TIR son el transporte de tabaco y derivados (excepto tabaco en rama) y alcohol (excepto cerveza y vino).
Para que se pueda proceder al transporte mediante el cuaderno TIR, la empresa debe tener, al menos, 2 años de antigüedad y demostrar una sólida posición financiera así como experiencia en transporte internacional e inexistencia de infracciones graves de la legislación aduanera fiscal.
Los cuadernos TIR tiene dos meses de validez desde que su asociación se los expide y jamás debe usarlo caducado o modificar esa fecha o cualquier otro dato una vez se haya escrito.[15]

El cuaderno TIR es una herramienta creada para facilitar los trámites aduaneros cuando un camión llega a un país, ya que cada vez se exige más inmediatez en el comercio internacional. Es un acuerdo al que llegan las aduanas de los distintos países integrantes para agilizar la entrada en el país. En el ámbito de los antiguos países de la Unión Soviética tiene mucha implantación ya que, históricamente, los intercambios entre la actual Rusia y el resto de países de la órbita soviética han sido muy comunes y fluidos.

Documentos asociados al sector farmacéutico

La EMA (European Medicine Agency) define las condiciones de producción y distribución que deben cumplir los productos farmacéuticos para poder ser suministrados en el Área Económica Europea. Para ello, los laboratorios farmacéuticos han de cumplir un conjunto de obligaciones en relación a la producción del producto

[15] http://www.astic.net

David Pérez Godia
davidperez_bcn@hotmail.com

(Good Manufacturing Practices) y a su distribución (Good Distribution Practices).

Los documentos asociados al transporte de medicamentos, por lo tanto, sirven para dejar constancia de que se han seguido estos preceptos.

Entre los documentos asociados al transporte de medicamentos, los más importantes son:

Certificado de libre venta

El certificado free sale (o de libre venta) es emitido por una autoridad competente en materia de productos sanitarios en la Unión Europea, y certifica que el producto sanitario se comercializa legalmente en la Unión Europea. Para la solicitud de este certificado de libre venta es necesario que previamente el producto haya sido legalizado convenientemente en el estado miembro en el que se solicite el certificado. En España esta legalización incluirá:

- Marcado CE y/o Declaración de conformidad en base a la Directiva 93/42 de productos sanitarios. Este documento informa que el producto transportado cumple con la legalidad vigente relacionada con productos sanitarios.

- Etiquetado e instrucciones de uso (IFU´s) en español con los requisitos y contenido mínimo obligatorio. Para evitar cualquier problema de salud pública (uso inadecuado del medicamento, intoxicación, etc.) es obligatorio disponer de la información relativa al producto transportado.

- Comunicación de puesta en el mercado para los producto sanitarios clase IIa, IIb y III.

David Pérez Godia
davidperez_bcn@hotmail.com

- Registro de responsables de comercialización de productos sanitarios clase I.

En España, los productos sanitarios se clasifican entre clase I, clase IIa, clase IIb y clase III. Los de clase I son los que entran en contacto con la piel intacta o que entran de forma pasajera en el cuerpo, mediante el orificio nasal o la boca (por ejemplo, las bolsas de orina o las vendas). Los de clase IIa son los que se introducen en el cuerpo pero que no están destinados a permanecer en él (como por ejemplo, las sondas urológicas o los guantes quirúgicos). Los de clase IIb son los que pueden influenciar los procesos fisiológicos o que administran sustancias potencialmente peligrosas (como los láseres quirúrgicos o los preservativos). Y los de clase III son los que están destinados a entrar en contacto con el sistema nervioso central o con el sistema circulatorio central con fines de terapia o diagnóstico (como por ejemplo las válvulas cardíacas, las prótesis de mama o los apósitos de colágeno)[16].

El certificado free sale podrá ser solicitado por cualquier empresa o autónomo que legalmente realice las funciones de importación, fabricación, distribución, agrupación o esterilización de productos sanitarios. Además podrán solicitar este certificado los Representantes Autorizados en la UE de productos sanitarios.

Según el caso, el certificado de libre venta del producto sanitario en cuestión podrá incluir otras informaciones adicionales que requiera el estado al que se vaya a exportar el producto sanitario, como la inclusión de declaraciones específicas. Además, las autoridades sanitarias del estado importador del producto sanitario pueden

[16] https://www.aemps.gob.es

David Pérez Godia
davidperez_bcn@hotmail.com

requerir el apostillamiento del certificado que deberá realizarse en la embajada o consulado oportuno[17].

Dado el carácter potencialmente peligroso de algunos medicamentos, este documento es importante en el transporte internacional, ya que asegura que el producto transportado cumple todos los preceptos exigibles legalmente.

Certificado de análisis (Anexo 8)

Los Certificados de Análisis se utilizan sobre todo para productos de alimentación, vinos y alcoholes, productos químicos y farmacéuticos[18].
El Certificado de Análisis se utiliza para verificar que las mercancías exportadas se ajustan a unos parámetros, principalmente de carácter físico-químico, tales como composición, humedad, acidez y otros, que se corresponden con lo pactado en las condiciones de venta del producto.
Cuando aún no existe una relación de confianza entre las partes, suele emitirlo una entidad de certificación nombrada por el exportador o el importador, que verifica que el producto se ajusta a lo pactado. Cuando ya existe esta relación de confianza son los propios laboratorios del exportador los que emiten el certificado. Esta opción es más barata y más rápida.

A nivel internacional, la USP (United States Pharmacopeial Convention) define cómo debe ser un COA (*Certificate of Analysis*)

[17] http://aseconsa.es
[18] http://www.globalnegotiator.com

David Pérez Godia
davidperez_bcn@hotmail.com

para excipientes, basándose en las recomendaciones del IPEC (*International Pharmaceutical Excipients Council*).

Además, en el General Chapter *Good Manufacturing Practices for Bulk Pharmaceutical Excipients*, describe los principales requisitos GMP para los fabricantes de excipientes.

La responsabilidad primaria sobre el certificado de análisis (COA) de excipientes farmacéuticos es del fabricante. Es decir, con independencia de que una entidad de certificación pueda emitir un dictamen sobre el producto, el responsable último es el laboratorio fabricante. El usuario debe realizar por lo menos, un test de identidad de cada lote, antes de liberar el excipiente para su uso en producción.

Los requisitos regulatorios para los excipientes exigen controlar la conformidad con todas sus especificaciones en cada lote. También permiten a los laboratorios farmacéuticos utilizar los resultados del COA del proveedor; sin embargo, como pre-requisito para poder hacerlo, exigen que antes se lo haya cualificado y auditado para constatar su idoneidad.

Por otra parte, siempre que los fabricantes de excipientes puedan asegurar (mediante validación, controles en proceso, etc.) que su lote cumple todas sus especificaciones, no están obligados a realizar un análisis completo en cada lote antes de liberarlo al mercado. De todas maneras, en estos casos deben controlar periódicamente todos los parámetros, mediante métodos analíticos que permitan revalidar el sistema de referencia. Y debe indicarse en el COA si algún parámetro individual se controla con una frecuencia reducida.

La USP también identifica dos tipos de ensayos (Tipo A y Tipo B). Los ensayos Tipo A deben realizarse en cada lote (identidad, valoración, etc.) mientras que los ensayos Tipo B pueden hacerse de manera

David Pérez Godia
davidperez_bcn@hotmail.com

reducida (metales pesados, plomo, arsénico, residuo por ignición, etc.)[19].

El certificado de análisis es el documento en que el fabricante informa de las características del producto y deja constancia de que éste ha sido fabricado siguiendo los estándares de calidad necesarios. Con él, el departamento de calidad del importador puede autorizar su puesta en el mercado. Pero en caso de que hubiese cualquier irregularidad relacionada con la composición del producto, que exigiese una retirada del mercado (recall) o problema similar, la responsabilidad recaería sobre el productor, que emitió el CoA.

Autorización para la exportación de medicamentos, productos intermedios o graneles

La Ley 29/2006, de 26 de julio, de garantías y uso racional de los medicamentos y productos sanitarios dedica su título V, artículos 72 y 73, a las garantías sanitarias del comercio exterior de los medicamentos.

La regulación de estas garantías fue desarrollada por el capítulo VIII del Real Decreto 824/2010, de 25 de junio, por el que se regulan los laboratorios farmacéuticos, los fabricantes de principios activos de uso farmacéutico y el comercio exterior de medicamentos y medicamentos en investigación, en el que se establecen las condiciones de importación, fabricación y exportación de medicamentos con destino al comercio exterior.

Según esta normativa, la exportación/importación de medicamentos se produce cuando el producto sale/entra del territorio aduanero de la Unión Europea (UE). Por lo tanto, desde esta perspectiva, la

[19] http://www.fernandotazon.com

David Pérez Godia
davidperez_bcn@hotmail.com

circulación intracomunitaria de medicamentos no se considera importación/exportación.

A comienzos de 2015 se publicó la Circular 1/2015 (Comercio Exterior de Medicamentos). Esta circular tiene por objeto determinar los procedimientos que deben ser cumplimentados para solicitar ante la Agencia Española de Medicamentos y Productos Sanitarios (AEMPS) la autorización para la importación/exportación previa a los controles de comercio exterior de los siguientes productos:

a) Medicamentos terminados y registrados en España, sus productos intermedios o sus graneles (importación y/o exportación).

b) Medicamentos en investigación, destinados a ensayos clínicos, sus productos intermedios o sus graneles (importación y/o exportación).

c) Medicamentos en situaciones especiales (importación).

d) Medicamentos de terapias avanzadas (importación y/o exportación).

e) Medicamentos hemoderivados (importación/exportación).

f) Vacunas y alergenos de uso humano (importación y/o exportación).

g) Medicamentos, productos intermedios o graneles no registrados en España y destinados a países terceros (exportación/importación).

h) Principios activos (importación).

Es necesario recoger en sus anexos los modelos de solicitud correspondientes a cada procedimiento. A su vez, esta circular tiene por objeto desarrollar el procedimiento que debe ser cumplimentado para la salida de medicamentos hemoderivados de uso humano con destino al mercado intracomunitario.

Los productos intermedios o graneles reciben la misma consideración que los medicamentos de los cuales van a formar parte y, por lo tanto los solicitantes deben cumplir los mismos requisitos que los

David Pérez Godia
davidperez_bcn@hotmail.com

solicitantes de importación y/o exportación de medicamentos terminados y presentar la misma documentación[20].

[20] http://www.aemps.gob.es

David Pérez Godia
davidperez_bcn@hotmail.com

Modernización de la operativa del transporte internacional

El transporte internacional por carretera en el sector farmacéutico, situación actual

Para analizar las oportunidades de mejora que tiene el transporte internacional de medicamentos por carretera, es necesario definir cómo se está haciendo actualmente este proceso. En función del actual funcionamiento del flujo a estudiar podremos enumerar unas posibles mejoras u otras.

La situación tipo que vamos a utilizar como ejemplo es: importación / exportación de producto farmacéutico por carretera dentro de Europa, con origen o destino en España.

En España, existen empresas farmacéuticas españolas que comercializan sus productos en España (y en otros países del mundo) como Almirall o Esteve, y empresas multinacionales (principalmente suizas y alemanas) que comercializan sus productos en España, como Bayer o Novartis. En ambos casos, sin embargo, es común que la empresa tenga plantas de producción fuera de España y venda su producto aquí. Sucede en Almirall, Bayer, Merck, etc. Por ello, entendemos que el enfoque más coherente es analizar los traslados de producto dentro de Europa.

Por otro lado, dado el alto valor y (en muchos casos) la corta fecha de caducidad del producto farmacéutico, a diferencia de otros sectores económicos, no es común que el producto llegue a España en barco desde Asia, como puede suceder en el sector textil o de aparatos electrónicos. En realidad, las empresas farmacéuticas más importantes a nivel mundial son en su mayoría europeas, por lo que su implantación en el continente europeo es muy grande y muchos de sus centros de producción están situados en él. Por ello, nuevamente, los envíos son dentro de Europa.

Por último, por las condiciones en que tiene que conservarse el producto farmacéutico (rango 15-25ºC, 2-8ºC o temperatura ambiente), el riesgo que podría suponer para el producto los cambios de presión derivados del transporte aéreo hacen que normalmente se transporten por carretera, ya sea con transporte refrigerado (frío

David Pérez Godia
davidperez_bcn@hotmail.com

activo) o mediante cajas isotérmicas (frío pasivo). De hecho, en España lo más común es que sólo se utilice el avión para transportar producto farmacéutico a Baleares o Canarias.

Una vez hemos identificado que la operación que vamos a analizar es la de importación / exportación de producto farmacéutico por carretera dentro de Europa, pasamos a estudiar el flujo normal que lleva aparejada la relación comercial.

Siguiendo nuestro ejemplo, el flujo se inicia cuando el importador hace un pedido al exportador.

Tanto en España como en otros muchos países del mundo es común que el exportador contrate los servicios de una empresa transitaria para gestionar los envíos internacionales y hacer llegar la mercancía al destinatario.

La función de la transitaria es servir de intermediaria entre la empresa que quiere exportar cualquier tipo de mercancías y el transporte, desde el origen hasta el destino de dicha mercancía. No es común que el departamento de logística de la empresa farmacéutica contacte directamente con la compañía de transporte, ya que no suele tener un conocimiento tan detallado del sector como la transitaria y porque los envíos son continuos y (en ocasiones) complicados. Para que una empresa pueda actuar como transitaria debe estar habilitada como tal y disponer del título de transitario o capacidad logística, lo que le capacita para operar con plena libertad dentro de la legalidad.

La figura del transitario está regulada en la mayoría de los países y sus funciones quedan definidas dentro del ámbito del comercio internacional. En España, esta figura está regulada por la Ley 16/1987 de Ordenación del Transporte Terrestre (LOTT), que fue posteriormente modificada por la Ley 9/2013 de LOTT.

El capítulo IV de la LOTT establece el marco de relación de las actividades auxiliares y complementarias del transporte por carretera. Por lo tanto, las empresas transitarias están reguladas en este capítulo.

En el artículo 74 de la Ley 9/2013, de 4 de julio, de Ordenación de los Transportes Terrestres, se define transitarios como:

David Pérez Godia
davidperez_bcn@hotmail.com

"A los efectos de esta ley, se considera transitarios a las empresas especializadas en organizar, por cuenta ajena, transportes internacionales de mercancías, recibiendo mercancías como consignatarios o entregándolas a quienes hayan de transportarlas y, en su caso, realizando las gestiones administrativas, fiscales, aduaneras y logísticas inherentes a esa clase de transportes o intermediando en su contratación".

En este sentido, por lo tanto, se establece que el transitario gestiona el envío de mercancía, pero no debe necesariamente transportarlas, sino que puede hacerlo un transportista ajeno al transitario. De hecho, lo más común es que el transitario no disponga de su propia flota de camiones, sino que tenga contratos con diversas empresas, a las que encarga los transportes.

En resumen, el transitario o la empresa transitaria es un agente que actúa en nombre de los importadores, exportadores y otras empresas para organizar el transporte de mercancías internacionales de forma segura, eficiente y rentable.

En este sentido, para la empresa que exporta, es mucho más ventajoso contratar los servicios de un transitario que buscar un transportista para organizar una recogida.

El valor del transitario, y la razón por la que resultan más eficientes, es la automatización de los procesos de gestión del transporte. Es decir, los comerciales de la empresa buscan los clientes, mientras que sus operarios tramitan todos los documentos legales necesarios para llevar a cabo el transporte de la mercancía. Estos operarios, a su vez, son conocedores de los documentos necesarios para cada tipo de carga, modo de transporte, requisitos que impone cada país, etc. Para una empresa farmacéutica, controlar cada envío de importación / exportación supondría una inversión de tiempo demasiado elevada. En cambio, el transitario está plenamente dedicado a la gestión de la mercancía. Esto hace que, en caso de faltar cualquier documento o haber cualquier problema con la carga, pueda actuar rápidamente, sin impacto para el cliente. De hecho, un inconveniente con un envío, podría suponer la paralización del camión hasta la llegada del documento necesario. Y teniendo en cuenta los requisitos de control de temperatura que hemos indicado anteriormente, que un camión quede parado en la aduana un fin de semana por falta de un documento o permiso puede suponer que se quede sin gasolina y la

David Pérez Godia
davidperez_bcn@hotmail.com

refrigeración deje de funcionar. Si ese fuera el caso, la carga se perdería.

Una vez la farmacéutica y la transitaria llegan a un acuerdo sobre las condiciones del contrato (donde se establecen volúmenes de envíos, periodicidad, condiciones de transporte, etc.), éste es firmado por ambas partes.

En relación a las condiciones de pago reguladas en el contrato, la transitaria suele ofrecer plazos de financiación que pueden variar de 30 a 120 días. Para definir cuáles serán las condiciones entre ambas partes, la transitaria suele solicitar informes financieros para conocer la capacidad económica y solvencia de la empresa. Otra herramienta que puede utilizar para cubrir los problemas derivados de una situación de impago es una póliza de crédito y caución. En ocasiones, en función del país de destino y de los posibles riesgos, puede solicitarse el pago al contado, pero en el caso que nos ocupa, al tratarse de países de Europa, no es común que se utilice esta herramienta.

Cuando ambas partes inician su relación comercial, la transitaria, mediante su departamento de tráfico, contacta con el transportista para que realice el trayecto seleccionado. La empresa transportista cuenta con una flota de camiones con capacidad para realizar los traslados del producto. Además de los requisitos ordinarios que debe cumplir cualquier transportista que realiza trayectos internacionales (tener los permisos de circulación y demás documentación en regla, estar al corriente de las obligaciones fiscales, etc.), existen otros requisitos relacionados con el transporte de producto farmacéutico. Por ejemplo, la normativa Good Distribution Practices, a la que hemos hecho referencia anteriormente, marca que es necesario que el transportista esté validado para que pueda trasladar medicamentos. Esto implica la cualificación de los sistemas de refrigeración, la validación de los procesos de transporte, la validación de la duración del transporte, etc. Por normativa GDP, no puede hacerse un transporte de producto farmacéutico por parte de un transporte no validado. Si ese fuera el caso, cuando la mercancía llegara a destino, el departamento de calidad del importador no podría poner el producto en el mercado.

Es importante tener en cuenta que el establecimiento de la relación comercial entre la empresa que exporta y el transitario tiene lugar

David Pérez Godia
davidperez_bcn@hotmail.com

una sola vez. Es decir, más allá de las revisiones de las condiciones contractuales que pueden darse anualmente o de forma periódica, las condiciones pactadas aplican durante un plazo de tiempo y para una serie de envíos. Por lo tanto, la negociación de las condiciones del envío no se produce cada vez que es necesario transportar un producto. Y, de igual forma, las condiciones que pacta el transitario con el transportista aplican para n envíos.

Un elemento a destacar en relación al transporte por carretera, y que no encontramos en otros medios de transporte es que, debido a que el tráfico de mercancías discurre por las mismas vías que el transporte privado, está muy regulado por las autoridades y el Ministerio de Fomento. En este sentido, es obligatorio disponer de toda la documentación en regla y disponible cuando las autoridades de tráfico lo soliciten (por ejemplo, el CMR al que hemos hecho referencia anteriormente). Además, también está regulado el peso de la carga que el conductor puede transportar, las horas que el chófer puede conducir sin descansar, etc. Todos estos requisitos tienen por objetivo mejorar la seguridad vial.

Una vez el exportador comunica a la empresa transitaria la necesidad de hacer un envío, ésta se pone en contacto con el transportista, que recoge la mercancía. Desde el momento en que se produce la recogida, la empresa transportista debe estar en contacto con la transitaria mediante mensajes, para que pueda saber el lugar por el que está circulando y teniendo información de primera mano de cualquier problema que pueda encontrarse. Es importante, por ejemplo, que tenga conocimiento de cada aduana que supera, ya que es donde suele producirse algún problema durante el traslado.

De hecho, dado que la transitaria es la encargada de la exportación (aunque sea el transportista quien traslade físicamente el producto), debe presentar la documentación y las mercancías en la aduana para que sean examinadas por las autoridades correspondientes.

El documento de despacho aduanero es el conjunto de actos y formalidades necesarios para la salida de mercancías del territorio nacional, en el caso de una situación de exportación. Para crear este documento, es necesaria la factura comercial, el valor de la mercancía en € o $ (que aparece en la factura) y el packing list.

David Pérez Godia
davidperez_bcn@hotmail.com

Además, para las exportaciones, es necesario presentar obligatoriamente un pedimento que cumpla con la forma oficial aprobada por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público. En algunos casos, las mercancías están sujetas a ciertas regulaciones o restricciones no arancelarias para su exportación. Cuando ese sea el caso, el pedimento debe estar soportado por los documentos que comprueben el cumplimiento de estas regulaciones y/o restricciones.

Ante una inspección de aduana, el resultado puede ser:

- Verde: tanto la mercancía como la documentación son correctas. Esta es la situación deseada por todas las partes porque permite que la carga siga su camino sin retrasos.
- Naranja: se considera que la documentación sobre la mercancía no está clara, por lo que se procede a revisar la documentación. Si después de ser revisada, la autoridad aduanera considera que existen dudas sobre la carga, se procederá a revisar físicamente la mercancía. Este proceso ralentiza la marcha de la mercancía y podría llegar a poner en peligro la carga.
- Rojo: la aduana entiende que la mercancía puede ser fraudulenta, o que la documentación no concuerda con lo que puede contener el camión. En este caso, se procede a revisar la mercancía físicamente.

Cuando la aduana inspecciona un envío, para que éste pueda seguir su camino, el resultado de la inspección debe ser verde. Por lo tanto, los posibles problemas que pueda tener el envío (identificación defectuosa, documentación incompleta, etc.), deben ser subsanados para que la autoridad aduanera permita que la carga siga su camino.

En las operaciones comerciales cuyo país de origen o destino sea fuera de la Unión Europea, debe llevarse a cabo el pago del Derecho de Trámite Aduanero (DTA). Se trata de una tasa que recae sobre el exportador que, además, debe satisfacer las posibles multas y recargos por información inexacta o falsa sobre la mercancía. Cuando la relación comercial se produce entre países de la Unión Europea no aplica el pago de esta tasa, pero dado que es común la importación de medicamentos procedentes de Suiza (donde hay situadas varias farmacéuticas importantes), podría darse el caso de tener que considerar este pago.

David Pérez Godia
davidperez_bcn@hotmail.com

Durante los últimos años y gracias, entre otros factores, a la ayuda de instituciones como la OMC, los trámites aduaneros han ido mejorando, incluso en los países menos desarrollados. Si comparamos los trámites aduaneros de los países de mayor desarrollo económico con los de otras zonas del mundo con inferior desarrollo, vemos que los países con inferior nivel de desarrollo tienen una tramitación similar, pero con más trabas administrativas y controles "informales". Según el Índice de Desempeño Logístico del Banco Mundial[21], pese a que los lead times de entregas pueden variar considerablemente en función del territorio, las distancias, etc., los procesos aduaneros de los distintos países cada vez son más similares y homogéneos. En la tabla 1 vemos las respuestas que han dado todos los países participantes en el estudio (integrado por 160 países) a 6 preguntas relacionadas con la tramitación de gestiones aduaneras. En la tabla, vemos que incluso los países con un nivel de desarrollo inferior (pertenecientes al 20% de menor PIB) tienden a adoptar las best practices de aduanas de otros países. En realidad, sin embargo, aunque los procesos de aduanas son cada vez más similares a nivel internacional, en muchos países sigue habiendo trabas administrativas que dificultan la cadena de suministro. Estas trabas a menudo tienen que ver más con elementos "informales" que con requisitos legales o técnicos de las aduanas. En este sentido, la cooperación entre todos los agentes implicados se identifica como clave para reformar y mejorar el sistema.

Table 2.5 Respondents indicating that listed customs procedures are available and being used, by LPI quintile

Percent of respondents, unless otherwise indicated

Customs procedure	Bottom quintile	Fourth quintile	Third quintile	Second quintile	Top quintile
Online processing of customs declaration	56	74	87	84	97
Requirement that a licensed customs broker be used for clearance	85	87	86	78	63
Choice of location of final clearance	67	70	65	76	74
Release with guarantee pending final clearance	65	58	55	63	60
Physical inspection of import shipments (percent of shipments)	27	26	21	21	5
Multiple physical inspections of import shipments	13	15	7	5	3

Source: Logistics Performance Index 2016.

Tabla 1: Comparación de las gestiones aduaneras en el mundo

[21] Logistics Performance Index. World Bank. 2015

David Pérez Godia
davidperez_bcn@hotmail.com

Uno de los elementos que a menudo impiden el despacho aduanero es los problemas derivados de una documentación incompleta o incorrecta. Así como en los países del quintil superior (Alemania, Japón, España, etc.), las empresas que exportan conocen la forma en que debe presentarse la documentación y lo hacen sin problema, en el quintil inferior (que incluye países como Siria, Somalia o Haití) no siempre es así. Por ello, la inspección física que, en el caso del quintil superior es un hecho aislado, aún se da en el 27% de las ocasiones del quintil inferior. De este modo, vemos que, aunque la tramitación aduanera fuera tan eficiente como en Alemania (que lidera el ranking de Logistics Performance), las trabas informales siguen frenando el proceso aduanero.

Volviendo a nuestro ejemplo de operación de comercio internacional, una vez el producto ha sido entregado y descargado en el almacén del importador, y antes de finalizar el contrato, el transportista debe remitirle la documentación empleada para el transporte a la transitaria. Cuando tanto la mercancía física como la documentación ha seguido su flujo, podemos dar el envío internacional como finalizado.

Para relacionar la situación descrita con la documentación analizada en el apartado anterior, vamos a indicar quién se encarga de gestionar qué documento en qué momento:

1. El importador es el origen de la relación comercial. Contacta con el exportador para solicitar el producto

2. El exportador hace llegar al importador la **factura pro-forma** (antes de formalizar el contrato), la **factura comercial** y el **packing list** (ambos una vez el producto ha salido del almacén del exportador). Así como la factura pro-forma no es obligatoria (aunque su uso está muy extendido), la factura comercial y el packing list sí que es necesario que se manden al importador. Para ello, pueden entregarse en mano (a través del transportista) y/o a través de otros medios, como los electrónicos. Cuando la relación importador / exportador está totalmente asentada, es común el establecimiento de

David Pérez Godia
davidperez_bcn@hotmail.com

plataformas online a través de las cuales compartir documentación de los envíos.

3. Otros documentos que tiene que hacer llegar el exportador al importador y que, como hemos visto en el apartado anterior, están regulados por la normativa sanitaria, son el certificado de **libre venta** y el **certificado de análisis**. El primero será necesario en caso que la aduana lo solicite y el segundo es indispensable para que el importador pueda poner en el mercado el producto.

4. Para que el transportista pueda entregar la documentación al importador, es necesario que el exportador se la haga llegar al transitario quien, a su vez, se la dará al transportista.

5. El transportista dispone del **seguro de transporte** y del **cuaderno TIR**, ambos documentos se emiten antes del transporte. Por otro lado, cuenta con el **CMR**, que mostrará físicamente al importador para que éste, entre otras cosas, tenga la certeza de que el producto procede del exportador y que puede llevarse a cabo la descarga de la mercancía.

En este caso hemos supuesto que el transporte es dedicado, es decir, que el camión solo traslada la mercancía para el cliente importador. Sin embargo, lo más común es que, para aprovechar el viaje y poder ofrecer tarifas más económicas, el transportista haga grupaje y lleve mercancía de varios clientes. Cuando esto sucede, la descarga del producto adquiere una cierta dificultad, ya que en el caso de que el almacén del receptor tenga que mover la carga de otros clientes para acceder a la suya, si se estropeara otro producto, la responsabilidad sería del almacén del importador. Por ello, en los casos de grupaje, es muy importante que la distribución de la carga sea correcta, y que la primera entrega sea para el cliente cuya carga está situada más cerca de la puerta, y así hasta llegar al final del camión.

Por último, en la situación que hemos mostrado, no hemos hecho referencia a la factura aduanera ni a la autorización de exportación de medicamentos, productos intermedios o graneles. El primero es un documento común fuera de Europa, por lo que en nuestro caso no era de aplicación. Y el segundo documento es necesario para el exportador antes de que se realice el envío del producto, ya que

David Pérez Godia
davidperez_bcn@hotmail.com

tanto las autoridades aduaneras como sanitarias han de disponer de él para que la operación pueda llevarse a cabo. Por ello, dentro del flujo descrito no se ha identificado.

Un elemento a tener en cuenta al hacer referencia a la relación de la transitaria con los otros actores implicados en el transporte internacional, es la existencia en el mercado de diversos programas para la gestión integral de la logística. De este modo, programas como Visual Trans, Centiro, etc. permiten un mayor control de todo el proceso logístico. Lo que ofrecen estos softwares es:

- Conexión con plataformas telemáticas, Agencia Tributaria, proveedores y agentes
- Conexión automatizada con todos los organismos públicos necesarios
- Confección y emisión de toda la documentación necesaria, con posibilidad de envío por email
- Toda la gestión de carga y de expedientes de transporte
- Tracking global

Con este tipo de herramientas, el transitario puede realizar todos los trámites aduaneros y emitir la documentación necesaria, así como su presentación telemática según los requerimientos de la aduana española.

También es común que disponga de un módulo que permita el intercambio de datos con clientes, proveedores, organismos oficiales y plataformas telemáticas.

En este sentido, por lo tanto, cualquier transitaria, por pequeña que sea, tiene la cadena logística automatizada. Aun así, sigue siendo un elemento propio del transporte internacional, el transporte y entrega de documentación en papel del exportador al importador.

David Pérez Godia
davidperez_bcn@hotmail.com

Facilitación de la operativa del transporte internacional por carretera en el sector farmacéutico

Del análisis realizado en el apartado anterior, podemos extraer las siguientes conclusiones:

1. En una situación de transporte internacional por carretera de productos farmacéuticos "tipo" tenemos 4 actores: el exportador, el transitario, el transportista y el importador
2. El exportador tratará con el importador, que le confirmará la correcta recepción de los documentos y de la mercancía, y con el transitario, que le informará del estado del envío.
3. En cambio, el importador tendrá contacto con el exportador, quien le informará del producto que recibirá y, en algunos casos, con el transportista, para confirmar los datos de la entrega, el horario de almacén, etc.
4. Por su parte, el transitario tendrá contacto con el exportador, quien le encarga la gestión del envío, y con el transportista, a quien encarga el traslado de la mercancía.
5. Por último, el transportista es contratado por el transitario para hacer la entrega física del producto y, en algunos casos, habla con el importador.

El resumen de los puntos anteriores es que ningún actor controla toda la cadena de suministro, ninguno conoce todos los pasos que se llevan a cabo desde el inicio hasta el fin. Esto puede llevar a problemas cuando se producen "ángulos muertos", y la mercancía queda parada en algún punto del camino por cualquier razón.

El actual transporte internacional por carretera es consecuencia de la normativa nacional e internacional desarrollada a lo largo de la historia y de los usos y costumbres que se han ido siguiendo en un territorio a lo largo de los años que, en algunos casos, tienen que ver con el acervo cultural del país. Así, como hemos visto, aunque la normativa básica aduanera de diversos países sea la misma, en

David Pérez Godia
davidperez_bcn@hotmail.com

algunos se producen más retrasos en los trámites aduaneros que en otros. Esto es consecuencia de cómo actúan los agentes económicos a lo largo del tiempo y de las acciones que lleva a cabo un gobierno para modificar ciertos comportamientos.

Para responder a la hipótesis de nuestra tesis lo primera que tenemos que hacer es definir qué significa modernizar el transporte internacional por carretera en el sector farmacéutico. Antes de hacerlo, es importante entender que cuando hablamos de "modernización" lo hacemos partiendo de la base que modernizar significa mejorar. Para intentar concretar el concepto de modernización, enumeramos los siguientes elementos, que entendemos que caracterizarían a un transporte internacional por carretera del sector farmacéutico moderno:

1. Eficiencia

Esto se consigue, por ejemplo, cuando en un solo viaje se puede hacer el máximo de entregas. Como hemos dicho anteriormente, hay productos farmacéuticos que deben trasladarse en temperatura 15-25ºC y otros que viajan en 2-8ºC. Actualmente existen camiones que disponen de una pequeña cámara frigorífica, para el producto, 2-8ºC y la caja, donde se transporta el producto de 15-25ºC, ambos mediante frío activo. De esta manera, en un solo trayecto se pueden entregar productos de ambos rangos de temperatura. De momento, sin embargo, no son muy utilizados porque no hace muchos años que se utiliza este tipo de camión. En general, no es muy común utilizar frío pasivo, mezclando cajas isotérmicas de ambos rangos de temperatura, ya que las cajas que existen actualmente en el mercado no tienen mucha capacidad, y las entregas de producto farmacéutico que reciben los laboratorios suelen ser bastante voluminosas.

2. Respeto por el medio ambiente

Relacionado con el punto anterior, un transporte moderno ha de ser menos contaminante, ya que la contaminación está provocando graves consecuencias para el planeta. En este sentido, con el aumento del comercio internacional durante los últimos años, un elemento importante de debate ha sido la contaminación producida por el transporte por carretera (aunque no solo por este transporte). Iniciativas como utilizar transporte multimodal (mediante transporte ferroviario + transporte por carretera) o utilizar de forma intensiva

David Pérez Godia
davidperez_bcn@hotmail.com

los ríos navegables del interior del país tienen como objetivo conseguir un transporte más verde. La contaminación del medio ambiente provoca externalidades negativas a tener en cuenta, ya que hay propuestas para imputar el coste de la contaminación al precio del transporte, lo que encarecería el producto.

3. Rapidez

Durante los últimos años, la tecnología en el ámbito del transporte de pasajeros ha mejorado mucho, de manera que actualmente es posible viajar de España a cualquier punta del mundo en unas pocas horas. En el transporte de mercancías también se ha producido una mejora importante, pero sobre todo relacionada con el transporte marítimo o aéreo que, como ya hemos indicado, no son muy comunes en el transporte de producto farmacéutico. En el transporte por carretera, las mejoras en infraestructuras también han conseguido acortar distancias, pero normalmente, a medida que aumenta la velocidad de los envíos, también aumenta la contaminación del vehículo (porque los motores contaminan más cuanto mayor es la velocidad), por lo que aún hay mejoras por lograr en este apartado.

4. Agilidad en los despachos aduaneros

Como hemos visto, aunque la tramitación aduanera cada vez es más homogénea y estandarizada, siguen existiendo diferencias entre los países en este apartado. Es responsabilidad tanto del gobierno del país, como de las empresas (exportadores + transitarios), que el despacho aduanero sea más ágil y rápido. Como principio elemental, cuantas menos aduanas tenga que superar la carga, menos tiempo tardará en llegar a destino. El caso paradigmático sería Rusia y sus más de 10.000 km de extensión de punta a punta sin aduanas (la distancia entre el norte de Finlandia y el sur de Portugal es de 5.000 km)

5. Satisfacción del cliente

El cliente quiere que se cumplan todos los puntos anteriores, pero no sirven de nada si la entrega es defectuosa o la carga llega en mal estado por culpa de un transporte deficiente. En este sentido, por ejemplo, cuando se transporta producto farmacéutico, es común el uso de dataloggers, pequeños termómetros que almacenan la temperatura a la que ha viajado la mercancía. Una incorrecta

David Pérez Godia
davidperez_bcn@hotmail.com

colocación de éstos, o simplemente no haberlos conectado, podría comprometer la mercancía por la imposibilidad de saber la temperatura a la que ha viajado.

Hemos centrado el análisis en los elementos de la operativa del transporte internacional asociados al movimiento de la carga. Por lo tanto, hemos excluido elementos tan importantes para un transporte internacional moderno como son el servicio post-venta o la logística inversa.

Las iniciativas que hemos considerado más interesantes o avanzadas para mejorar en cada uno de los 5 puntos anteriormente mencionados son:

1. Eficiencia

Cuando hablamos de "eficiencia" en economía, nos referimos a la capacidad de cumplir una función u objetivo con el menor coste posible. En el transporte internacional por carretera de producto farmacéutico, el uso de las nuevas tecnologías será una constante en la mayoría de las iniciativas de mejora que presentamos en este artículo, y el caso de la eficiencia no es una excepción, sino todo lo contrario. El uso intensivo de las nuevas tecnologías por parte de todos los actores implicados no ha de considerarse como un fin de por sí, sino un medio para conseguir mejorar en la eficiencia de la gestión del transporte por carretera.

- Sistema de cálculos de rutas

  El transporte por carretera, a diferencia del resto de transporte internacional, aporta una gran agilidad ante la necesidad de un cambio de ruta. Si un avión tiene previsto salir del aeropuerto de Marsella y hacer parada en el aeropuerto de Barcelona y luego en el de Valencia, es muy difícil que pueda hacer el camino inverso, ya que las rutas aéreas están predeterminadas con mucha antelación. Otro problema es que el combustible que lleva un avión suele ser el necesario para llegar al destino, en este caso, para llegar inicialmente a Barcelona, de manera que en el aeropuerto del Prat repostaría para llegar al de

David Pérez Godia
davidperez_bcn@hotmail.com

Valencia. Ir primero a Valencia y luego a Barcelona sería una operación muy complicada. Y siguiendo con nuestro ejemplo, también sería muy difícil cambiar la ruta en el caso del transporte marítimo, ya que los buques de transporte internacional tienen los contenedores situados de manera que sea posible la estiba-desestiba con el menor tiempo y esfuerzo. Un cambio de planes a mitad del trayecto podría poner en riesgo la carga de otros clientes, ya que habría que mover contenedores para acceder al de Valencia, que estaba previsto que fuera necesario descargar después de pasar por Barcelona.

En el caso del transporte por carretera la dificultad para cambiar un trayecto es mucho menor, sobre todo si nos centramos en Europa, ya que existen rutas directas para llegar a prácticamente todas las ciudades importantes. De esta manera, siguiendo con nuestro ejemplo, si un transportista procedente de Marsella tiene que ir a Valencia antes que a Barcelona, no debería desviarse de su camino, sino continuar para luego, de vuelta, descargar en Barcelona. El combustible no sería un problema, ya que hay estaciones de repostaje de combustible en toda la red viaria española. Y el hecho de tener que descargar el producto de Valencia antes que el de Barcelona, pese a ser una dificultad, no comprometería la carga como en el caso de transporte por mar.

Para conseguir esta agilidad en la entrega, es necesario el uso intensivo de softwares de cálculo de rutas. Estos softwares aportan información sobre cada ruta e identifican los costes asociados al cambio. De esta manera, podría darse el caso que el cambio de ruta llevase asociados unos costes demasiado altos, que desaconsejasen la operación. Otra funcionalidad de estos softwares es la definición de flujos logísticos, de manera que, volviendo a nuestro ejemplo, permitiría localizar una carga a recoger en un pueblo cercano a Valencia antes de volver a Barcelona. Este tipo de operaciones son importantes para reducir costes y mejorar en eficiencia.

- Métodos cuantitativos de predicción de demanda

La demanda de producto farmacéutico en España es bastante estable y regular en el tiempo, ya que no se crean muchos hospitales (principales destinatarios de medicamentos) y el

David Pérez Godia
davidperez_bcn@hotmail.com

número de farmacias también se mantiene en el tiempo sin grandes subidas o bajadas. De esta manera, existen tecnologías basadas en softwares que son capaces de "aprender" con el paso del tiempo (como, por ejemplo, FusionOps) y que permiten predecir con un margen de error bajo la demanda de n productos en una serie temporal de más de 12 meses. Por otro lado, en España la mayor parte de la distribución a farmacias y hospitales se realiza a través de grandes empresas mayoristas. Concretamente, el Grupo Cofares dispone del 25% de la cuota de mercado de la distribución del producto farmacéutico. El uso intensivo de tecnología avanzada para el cálculo de previsiones de demanda y un número (relativamente) bajo de clientes, hacen posible que se pueda llegar a predecir de forma bastante exacta qué necesitará distribuir un laboratorio farmacéutico en un periodo determinado, por lo que la eficiencia de los envíos sería mayor, ya que solo se entregaría la mercancía que finalmente se vendería.

- Planificación conjunta

  Otro elemento de mejora en la eficiencia del transporte internacional por carretera en el sector farmacéutico es la posibilidad de que exportador e importador trabajen conjuntamente para obtener una información más fiable y detallada sobre los flujos de mercancía necesarios. En una situación tipo entre un proveedor externo y un laboratorio farmacéutico, éste último traslada un *Rolling forecast*, un plan de necesidades de producción, al proveedor, que servirá el producto en los plazos indicados. El proveedor no tiene ningún conocimiento del stock del laboratorio ni de sus necesidades de demanda reales. En ocasiones, un rumor de stock out (desabastecimiento) por parte de un competidor, puede llevar al laboratorio a hacer pedidos demasiado elevados (lo que le llevaría al sobrestockaje) y al proveedor a tener que producir por encima de su capacidad, lo que también le podría llevar a stock out de algún componente o del principio activo.

  Este tipo de problemas podrían solucionarse si las partes compartieran la información de la que disponen. Siguiendo con nuestro ejemplo, si el laboratorio X, antes de hacer el pedido

David Pérez Godia
davidperez_bcn@hotmail.com

impulsado por un rumor, consultase el caso con el proveedor, podría saber si éste es cierto o no. El sector farmacéutico es un mundo donde la relación entre todos los agentes es muy fluida, de manera que muy probablemente el proveedor de X conocería al proveedor del laboratorio de la competencia, y sabría de primera mano si el desabastecimiento es una posibilidad o un simple rumor.

En el caso de una multinacional, con afiliadas en varios países, aunque parece que el problema de información no debería existir, también es muy común que suceda. La razón para este hecho es que, si el rumor es que el competidor tendrá stock out de un producto que se vende en el mercado español y el francés, si el proveedor de ambos países es el mismo, el francés tendrá pocos incentivos a decirle al español que el competidor tendrá stock out. Un comportamiento estratégico llevaría a la afiliada de Francia a decir que no hay posibilidad de stock out en el país, pero hacer pedidos de mayor volumen al proveedor para aumentar sus ventas (y evitar el stock out propio). Aunque ambas afiliadas pertenezcan a la misma empresa matriz, el Plan Operativo de Francia es distinto al de España, y un posible stock out siempre impacta negativamente en la cuenta de resultados.

Esta situación de información asimétrica puede resolverse o minimizarse en los casos en que las distintas afiliadas hagan sus pedidos a un proveedor del mismo grupo. Cuando esto sucede, y en Francia hacen un pedido mayor al que por cuota de mercado le correspondería, el planificador se pone en contacto con la afiliada para saber el motivo de este pedido de mayor volumen. Este planificador sabe cuál es la capacidad de producción del producto que gestiona, y sabe que si sirve de más a Francia, muy probablemente tenga que servir menos cantidad a España. Por ello, revisa la situación global y determina si es factible servir más producto a Francia. Además, el hecho de tener una visión más general de la situación del producto permite también tener más conocimiento de la situación, no solo en España y Francia, sino también de los demás países de Europa, y saber si el competidor está realmente en stock out o no. Si finalmente se confirma esta situación, y es necesario redistribuir la demanda, podría

David Pérez Godia
davidperez_bcn@hotmail.com

intentar obtener la colaboración de su colega de la región de Asia, por ejemplo, donde quizá no opere este competidor, e intentar traer temporalmente el producto de esta región, para compensar el aumento temporal de la demanda.

Es decir, mediante la colaboración de los actores implicados es mucho más fácil dar respuestas satisfactorias ante situaciones de incertidumbre.

- Políticas integradas de infraestructuras

Promover la participación de todos los sectores económicos que tienen relación con la logística y el comercio internacional implica una visión global de la cadena de suministro. Es el caso, por ejemplo, de Corea del Sur que, en 2008, se propuso implementar medidas para conseguir la integración de sus infraestructuras con el objetivo de ser uno de los líderes en logística y comercio internacional a nivel mundial[22]. Para lograr este objetivo tomó, entre otras, las siguientes medidas:

a. El gobierno creó el Comité Presidencial para el hub de Negocios del NEA, formado por todos los ministerios que tenían relación directa con el transporte, logística, comercio, y aduanas, además de industriales, dadores de carga y académicos. De esta manera, el objetivo devino común y compartido por parte de todos los actores públicos involucrados.

b. Potenciar el establecimiento en Corea de firmas logísticas especializadas con competitividad internacional. Así, se generarían economías de escala y las empresas del país (con menos experiencia y conocimientos) podrían verse beneficiadas también por el aumento de oferta especializada en el sector.

c. Aumentar la inversión en equipamientos de transporte. Además de mejorar la infraestructura de transporte por carretera, invirtió especialmente en el aeropuerto de

[22] Políticas integradas de infraestructura, transporte y logística: experiencias internacionales y propuestas iniciales. CEPAL 2010

David Pérez Godia
davidperez_bcn@hotmail.com

Incheon, en los puertos de Busan y Gwangyang y la red interna de ferrocarril. De este modo, se produjo una mejora general de todos los sistemas de transporte.

d. Integración de los sistemas informáticos para lograr una logística sin papeles. Esta iniciativa, nuevamente, requería de la colaboración de todos los actores del sector, para lograr la interoperabilidad de los datos y el acceso rápido a la información, tanto para las empresas como para la aduana.

En el contexto internacional, son numerosas las experiencias de políticas de integración de infraestructuras (los casos de Finlandia, Alemania o la propia Corea del Sur), y el elemento común en todas ellas es la necesidad de que el gobierno impulse políticas transversales para promover sinergias positivas para facilitar los intercambios comerciales internacionales.

- Digitalización: El uso de las redes sociales por parte de prácticamente todos los sectores de la sociedad ha provocado un replanteamiento del modelo de negocio farmacéutico que, como hemos dicho anteriormente, no ha destacado en el pasado por ser el más innovador. En las redes sociales, tanto pacientes como doctores expresan su opinión y sus preferencias en relación a fármacos de uno u otro laboratorio. También existen lo que denominamos "Key Opinion Leaders", personas que por su prestigio profesional o por el número de seguidores que tienen influyen de forma más importante en la opinión de los usuarios de las redes sociales. Uno de los retos que deben concretarse durante los próximos años es la de capturar toda la información que está en las redes sociales para el beneficio del laboratorio farmacéutico. En este sentido, lógicamente, no se trata únicamente de saber qué se dice o quién lo dice, sino de conseguir que actúe como altavoz de los productos del laboratorio. Conseguir llegar a un doctor de prestigio para que, a través de las redes sociales, dé una opinión positiva sobre un medicamento es la campaña publicitaria más importante que puede conseguir un laboratorio. No hay que olvidar que, fuera de los productos de Consumer Health (antigripales, vitaminas,

David Pérez Godia
davidperez_bcn@hotmail.com

etc.) que adquirimos en farmacia sin receta, la inmensa mayoría de medicamentos los prescriben doctores. Para conseguir este objetivo, los laboratorios están desarrollando departamentos de digitalización que, junto con gestores de datos, puedan tratar toda la información en su beneficio.

Para mejorar la cadena de sumintro, esta digitalización puede ayudar enormemente a los laboratorios, ya que será una nueva herramienta de planificación de demanda, a través de la cual saber qué deben enviar a qué país en cada momento.

2. Respeto por el medio ambiente

En Europa, el uso intensivo de las carreteras en el transporte internacional está provocando graves problemas de congestión de infraestructuras viarias, además de externalidades medioambientales negativas y un aumento de la siniestralidad. Ante esta situación, este tema está siendo objeto de debate y futura actuación en el seno de la Unión Europea[23].

En los últimos años, la cuota de uso de la carretera ha aumentado más que el resto de modos de transporte. Por ejemplo, entre 1990 y 1997, se produjo un aumento del 26% en toneladas-kilómetro, mientras que el transporte marítimo de corta distancia aumentó un 23%. Durante el mismo periodo, el uso del ferrocarril disminuyó en un 43,5%.

El problema actual es consecuencia de este aumento en el uso de las carreteras que, como vemos, no ha tenido el mismo impacto en otros sistemas de transporte. Además, las infraestructuras viarias, aunque han aumentado durante los últimos años, no han sido capaces de absorber todo este tráfico. Por ello, actualmente un 10% de la red (7.500 kms) se ve afectada a diario por atascos de tráfico. Los costes externos derivados de la congestión provocan la pérdida de competitividad de la economía europea, y se cifran en un 0,5% del PIB comunitario.

En Europa, la cuota de mercado del ferrocarril ha pasado del 21,1% en 1970 al 8,4% en 1998. Es decir, frente a los 283.000 millones de

[23] www.fundacion.valenciaport.com

David Pérez Godia
davidperez_bcn@hotmail.com

toneladas/km que se transportaban por ferrocarril en 1970, en 1998 tan sólo utilizaron dicho modo 241.000 millones. Teniendo en cuenta el gran aumento del transporte internacional de mercancías, esta disminución es especialmente significativa y da idea del papel residual al que está tendiendo cada vez más el transporte por ferrocarril.

El problema para otorgar un mayor protagonismo al ferrocarril es que la capacidad para absorber cuota de mercado a la carretera en el medio plazo es muy limitada. En este sentido, podemos identificar los siguientes problemas:

a. Para que el ferrocarril sea una alternativa real al transporte por carretera es necesario un nivel importante de coordinación de todos los países de la UE. Y actualmente no existe esta colaboración porque no se considera un tema de suficiente relevancia para llevar a cabo acciones decididas en este sentido.

b. Las inversiones de las instituciones locales y europeas en el ferrocarril han ido destinadas a potenciar el transporte de viajeros, y no el de mercancías. En este sentido, por ejemplo, el mensaje de la última campaña de la empresa estatal de transporte por ferrocarril en España (Renfe) es "Acortamos distancias, acercamos personas". Es solo un ejemplo para mostrar la predisposición a mejorar el transporte de viajeros, sin hacer referencia al transporte de mercancías, ya que no se trata de un tema que genere especial preocupación entre la ciudadanía.

c. Las nuevas líneas de alta velocidad creadas para el uso de pasajeros no permitirá el uso para el transporte de mercancías de las líneas convencionales liberadas. Para que estas líneas puedan ser reorientadas a este tipo de transporte son necesarias inversiones que permitan una mayor capilaridad. Es decir, pese a que la infraestructura ferroviaria (las vías y las estaciones) ya existe, si el coste de llevar la mercancía a una estación de una ciudad pequeña (por ejemplo, Lleida) supera el beneficio esperado, seguiremos con la sobre-explotación de las carreteras, ya que el tren llegaría a Barcelona, y el producto debería transportarse a Lleida por carretera.

David Pérez Godia
davidperez_bcn@hotmail.com

d. En España, existe además un problema añadido para el uso del ferrocarril como medio de transporte de mercancías con origen o destino a la Unión Europea, y es que el ancho de vía español no se asemeja al europeo. Por ello, al entrar en territorio español, es necesario descargar y volver a cargar la mercancía en otro tren o utilizar trenes con ancho de rueda variable, lo que añade un coste que no se produce, por ejemplo, en el transporte en el centro de Europa.

El Consejo de Gotemburgo de 2001, establecía en el seno de la Unión Europea su propuesta de desarrollo sostenible[24]. En él se hacía una apuesta importante por la utilización del transporte multimodal, que incluiría que la carga se transportaría en tren la mayor parte de su recorrido, y en camión hasta el cliente. Ayudaría a descongestionar las vías europeas, pero el problema de este tipo de operativa es que supone la realización de varias operaciones de carga y descarga, lo que implica mayor riesgo para el producto y el aumento de los tiempos de entrega. En el sector farmacéutico, donde los controles de temperatura son críticos, este tipo de operativa tendría difícil aplicación, ya que podría suponer un mayor riesgo para un producto que, en ocasiones, tiene un alto valor económico. Por lo tanto, no parece que esta alternativa al transporte por carretera vaya a tener un impacto significativo en el futuro, dadas las actuales circunstancias que hemos indicado.

Con el objetivo de lograr un transporte internacional más respetuoso con el medio ambiente también se ha propuesto el uso del transporte marítimo de corta distancia. A diferencia del transporte marítimo procedente de Asia, este tipo de transporte permitiría realizar trayectos más cortos con menor carga y en un plazo de tiempo menor. El problema de esta iniciativa es que, teniendo en cuenta que la cadena de transporte y el número de agentes que participan en el transporte marítimo es mayor en comparación con el transporte por carretera, añadiría más complejidad a la gestión del proceso. Por lo tanto, aún es pronto para saber si se establecerá como una alternativa de futuro, o las dificultades de su gestión harán inviable su implantación. Otro problema para este sistema multimodal es la

[24] EUR-Lex. 2001

David Pérez Godia
davidperez_bcn@hotmail.com

complejidad para interconectar los transportes a través de vías fluviales. Es decir, en Europa hay varios ríos navegables que atraviesan, en algunos casos, gran parte del país (caso del Rin en Alemania), sin embargo, no es un elemento común en toda Europa, lo que implicaría nuevas operaciones de carga y descarga para llegar a todos los puntos de distribución.

Los problemas de la UE y de España por el aumento de los desplazamientos y el desequilibrio en la contribución de los diferentes modos a estos movimientos implican congestión, polución e inseguridad debido al peso excesivo del transporte por carretera y a la mala explotación del potencial de otros modos, como el ferrocarril o el marítimo, más seguros y respetuosos con el medio ambiente. Sin embargo, como hemos visto, no parece que estas nuevas iniciativas vayan a cambiar el panorama del transporte internacional por carretera durante los próximos años.

Por último, otro hecho que nos impide pensar que el transporte por carretera será menos contaminante en el futuro es la poca implantación de los vehículos eléctricos o híbridos en el transporte de mercancías por carretera. Así como cada vez es más común ver por las carreteras europeas vehículos privados más respetuosos con el medio ambiente, y las grandes marcas han hecho una apuesta importante por este tipo de vehículos (tanto Volkswagen como Opel, Nissan, etc. disponen de vehículos eléctricos o híbridos), no observamos el mismo fenómeno en relación al transporte por carretera. El problema no es tanto la falta de sensibilidad medioambiental de las empresas de transporte, sino los problemas inherentes a los vehículos eléctricos, y que impiden que, de momento, se implanten en este sector. Actualmente, la implantación de estaciones de recarga de baterías eléctricas en las carreteras europeas es prácticamente inexistente. Si a este hecho le unimos que la autonomía de este tipo de vehículos es mucho menor que el de los de motor de combustión, vemos que actualmente es inviable disponer de una flota de camiones respetuosos con el medio ambiente para el transporte de mercancías.

Aunque en este apartado hemos identificado varias propuestas de mejora, no parece que ninguna de ellas vaya a tener la suficiente implantación en el futuro para devenir una alternativa al actual

David Pérez Godia
davidperez_bcn@hotmail.com

transporte por carretera. Sin embargo, existe un hecho que no admite discusión: la tendencia actual, de un creciente uso de las carreteras europeas, en un contexto en que no se construyen nuevas vías para absorber esta demanda, es insostenible en el futuro. Por lo tanto, es necesario encontrar alternativas válidas para mejorar en este apartado.

3. Agilidad en los despachos aduaneros

La Alianza del Pacífico es un organismo formado por Perú, México, Colombia y Chile para fomentar el comercio entre sus integrantes. En el Acuerdo Marco de la alianza[25] se especifican los elementos a adoptar por parte de los países para facilitar el comercio entre ellos. Los más destacados son:

i. Publicación: Obligación de publicar su legislación aduanera en Internet y, en la medida de lo posible, de la legislación que se proponga aprobar antes de que sea efectiva.

   El objetivo de este precepto es aportar seguridad jurídica a todos los actores, para que no existan trabas legales que frenen los intercambios comerciales.

ii. Despacho de mercancías: Obligación de tener procedimientos aduaneros simplificados para facilitar el comercio entre las partes. Para conseguirlo, se pide a los estados que procedan al despacho de la mercancía en el menor tiempo posible o, en todo caso, en menos de 48 horas. Además, las mercancías no deben ser trasladadas a depósitos u otros recintos. En el artículo 5.4 del acuerdo marco se especifica: "Cada Parte asegurará, en la medida de lo posible, que sus autoridades competentes involucradas en el control de fronteras o en la exportación e importación de mercancías, cooperen para facilitar el comercio, coordinando los requerimientos de información y documentos, estableciendo un único lugar y momento para la verificación física y documentaria, entre otros".

[25] http://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5435163&fecha=29/04/2016

David Pérez Godia
davidperez_bcn@hotmail.com

La vocación de este organismo es inequívoca: los estados deben de coordinarse para evitar cualquier retraso en la tramitación aduanera derivada de problemas documentales o de información.

iii. Automatización: Las partes se esforzarán en utilizar las tecnologías de la información para facilitar el despacho de aduanas. Éstas han de estar basadas en estándares, para facilitar su adopción por todos los estados. El punto más importante de este apartado es que prevé que la información sobre una mercancía llegue antes que ésta, de manera que el despacho se haga en el momento en que llegue.

Nuevamente, las partes acuerdan utilizar todos los medios (en este caso, electrónicos) para evitar retrasos en los trámites aduaneros.

iv. Envíos de Entrega Rápida: Se prevé un procedimiento aduanero de entrega rápida. Para ello, se propone la presentación de un solo manifiesto que ampare todas las mercancías contenidas en un envío transportado por un servicio de entrega rápida, en la medida de lo posible, a través de medios electrónicos. Además, se prevé el despacho de mercancías "con un mínimo de documentación".

Este punto establece un elemento de "mayor modernidad" en relación a los anteriores ya que, no se basa en ser más eficientes con los medios disponibles, sino que propone reducir el número de documentos necesarios para que se produzca el despacho de mercancías. La lógica en que se basa este precepto es simple: cuantos menos documentos sean necesarios para que se produzca el despacho de mercancías, menos dificultades habrá para que se haga. Este efecto se produciría porque las partes no deberían mantener información actualizada sobre cada documento, habría menos documentos por tramitar, etc.

v. Ventanilla Única de Comercio Exterior: Obligación de disponer de VUCE's para facilitar el comercio internacional. En este sentido, las ventanillas se basarán en medios

David Pérez Godia
davidperez_bcn@hotmail.com

electrónicos, y servirán para intercambiar información entre las partes. Para conseguirlo, los sistemas informáticos deben ser totalmente interoperables, es decir, que las diferentes ventanillas deben disponer de la misma información de empresas, mercancías, etc. y ha de ser accesible, con el objetivo de facilitar el comercio internacional.

Esta iniciativa se asemeja a muchos otras implementadas en Europa en otros ámbitos, como la Ventanilla Empresarial o la Ventanilla del Ciudadano. Todas estas iniciativas se basan en el principio de que debe existir un "lugar de encuentro virtual" en el que los ciudadanos, empresas, gobiernos, etc. aportan información y datos para conseguir un objetivo concreto que, en el caso de la Alianza del Pacífico, es la facilitación del comercio internacional.

De hecho, fuera del ámbito de la Alianza del Pacífico, la Organización Mundial de Aduanas (OMA) también se encarga de establecer el Marco Normativo para Asegurar y Facilitar el Comercio (SAFE). Una de sus propuestas también incluye el concepto de ventanilla única, que ha de permitir facilitar la relación de las partes participantes en una transacción de comercio internacional por carretera.

En otro orden de cosas, el Centro de las Naciones Unidas de Facilitación del Comercio y las Transacciones Electrónicas (CEFACT-ONU) es un organismo especializado de las Naciones Unidas del cual surgieron los primeros instrumentos de facilitación del comercio de las Naciones Unidas. Este organismo elaboró la definición "tipo" de lo que consideraba facilitación del comercio, que definió como "la simplificación, estandarización y armonización de los procedimientos y los flujos de información requeridos para mover mercancías del vendedor al comprador y para realizar el pago"[26]. Esta definición (este enfoque) es la que también utilizan los miembros de la Asociación Mundial para la Facilitación del Transporte y del Comercio (integrada por profesionales del sector), o los expertos en transporte de las comisiones regionales de las Naciones Unidas, incluida la

[26] CEFACT-ONU, Guía de Implementación de la Facilitación del Comercio [en línea] http://tfig.unece.org/SP/details.html [consultada en septiembre de 2014].

David Pérez Godia
davidperez_bcn@hotmail.com

Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). Por lo tanto, podemos decir que se trata de una definición que podríamos considerar ampliamente aceptada.
Partiendo de esta definición, existen iniciativas que tienen por objetivo agilizar los trámites relacionados con el transporte internacional. En 2012, la Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños adoptó el Plan de Acción de Santiago, con el objetivo de crear acuerdos internacionales para armonizar y simplificar los estándares nacionales sobre infraestructura de transporte, medios de transporte, etiquetado y embalaje de mercancías y las calificaciones y regímenes laborales de
los operadores. En este sentido, cuando pensamos en estandarización de los trámites aduaneros, dejamos de lado elementos tan importantes como el etiquetado, el empaquetado o el embalaje de las mercancías, elementos que son propios de cualquier envío internacional, y que con las nuevas tecnologías podrían mejorar mucho.

Si nos fijamos en la facilitación del transporte internacional por carretera en países en vías de desarrollo, encontramos lo que se denomina "Corredores comerciales", proyectos de facilitación enfocados a lograr la apertura comercial de países con un escaso desarrollo de su sector exterior, mediante la mejora de infraestructuras, la mejora de los procesos de aduanas y la reducción de los controles innecesarios[27].

El Corredor del Norte une Burundi, Ruanda y Uganda con el puerto marítimo de Mombasa, en Kenia. También da servicio a la República Democráctica del Congo, Sudán del Sur y Tanzania, conectando los países de la Comunidad de África del Este, y juega un importante papel en el movimiento y comercio de mercancías. Hace años, el Corredor del Norte era conocido por sus muchas barreras comerciales y de transporte, incluyendo largas esperas para el despacho de mercancías, que llevaban en muchos casos al deterioro del producto. En 2012–13, los países que integran el corredor llevaron a cabo una serie de reformas para mejorar de forma significativa los trámites

[27] Logistics Performance Index. World Bank, 2015

David Pérez Godia
davidperez_bcn@hotmail.com

aduaneros y reducir los costes logísticos. Las iniciativas llevadas a cabo fueron las siguientes:

a) Establecimiento del Territorio de Aduana Única para el despacho de aduanas dentro de la Comunidad de África del Este, incluyendo Burundi y Tanzania. Esto implica que las mercancías se liberan en el puerto de Mombasa y pueden circular dentro del territorio sin necesidad de realizar nuevos pagos aduaneros. Esto ha reducido significativamente los trámites administrativos y el tiempo de espera en aduanas

b) Reducciones de controles innecesarios. A través de la introducción de las nuevas tecnologías, es posible interconectar los sistemas informáticos de los diferentes países para obtener información fiable y actualizada. Además, permite hacer un tracking de la carga en tiempo real para saber el lugar en el que se encuentra. Estos elementos de colaboración hacen innecesarios algunos controles que se realizaban anteriormente y que provocaban retrasos en las entregas.

El impacto positivo de estas iniciativas se ha cuantificado en una reducción del tiempo de espera en el puerto de Mombasa, de 13 días, antes del acuerdo, a 2-3 días en 2016. Por otro lado, el puesto fronterizo de Malaba, entre Kenia y Uganda, registró una disminución del tiempo de paso por la frontera de 24 horas a 6 horas. Y el tiempo de tránsito también ha disminuido sensiblemente, de los 18 días que tardaba la carga en llegar de Mombasa a Kampala se ha pasado a 3 días; y de Mombasa a Kigali, de 21 a 6 días. En este sentido, por lo tanto, se calcula que el Corredor del Norte ha reducido un 50% el coste empresarial de los intercambios comerciales.

Se trata de una mejora espectacular que no habría sido posible sin la colaboración de todos los gobiernos de la región. Y a diferencia de lo que cabría esperar, no ha sido necesario hacer una gran inversión en infraestructuras para obtener este beneficio. De hecho, algunas de las reformas se implantaron antes de que se construyeran las infraestructuras. En este sentido, las reformas “soft” se han mostrado más efectivas que la construcción de nuevos equipamientos. La clave para el éxito de este proyecto ha sido la colaboración y el uso de los recursos actuales de una manera mucho más eficiente e inteligente.

David Pérez Godia
davidperez_bcn@hotmail.com

Por otro lado, con el objetivo de reducir los problemas a la hora de cruzar las fronteras, la Federación Cetro-Americana de Transporte (FECATRANS) hizo un inventario de los obstáculos de cruces fronterizo que se encontraban los operadores para realizar el transporte por carretera, a través de las respuestas de éstos.

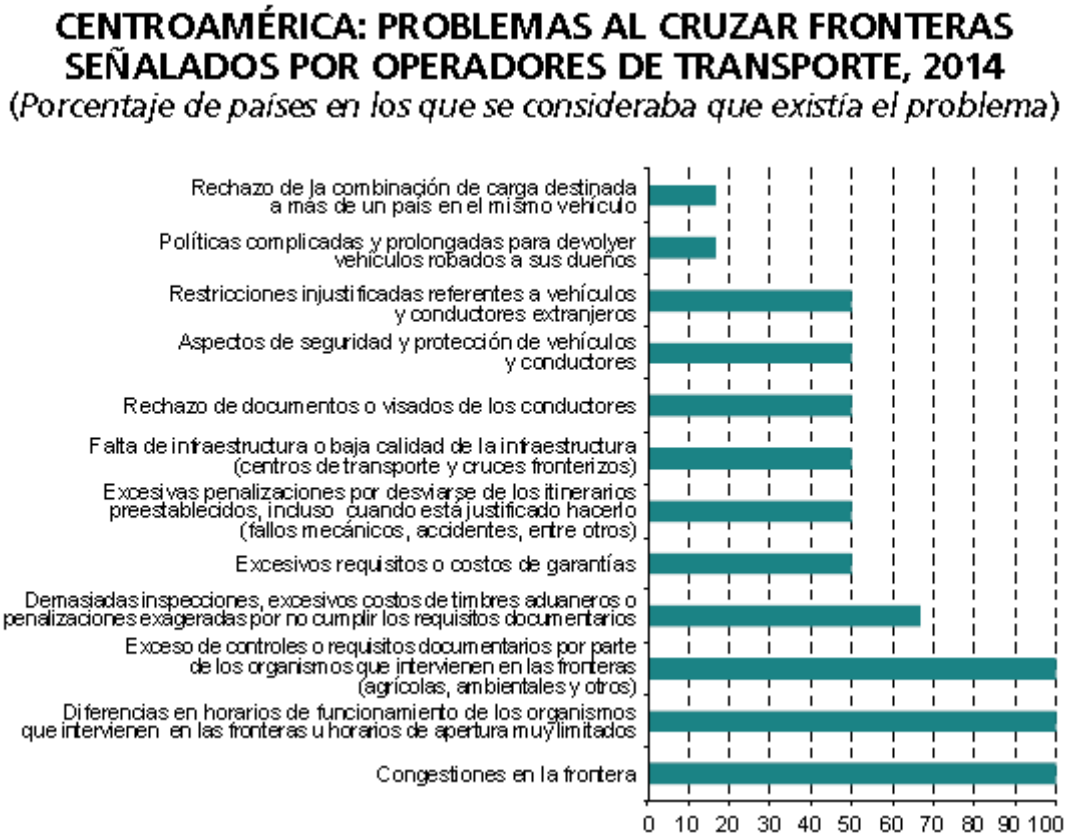


Gráfico 1: Problemas de los operadores para cruzar las fronteras de Centro-América (Fuente: Número 333 del Boletín Facilitación del Transporte y el Comercio en América Latina y el Caribe)

Vemos que el 100% identificaron como un problema las congestiones en la frontera, el horario de funcionamiento de la aduana y el excesivo número de controles o documentos solicitados. En general, la mayoría de los encuestados mostraron su descontento con los trámites burocráticos de los pasos fronterizos, ya que entienden que son demasiado exigentes.

El hecho de elaborar un inventario de los obstáculos más comunes en los cruces de frontera no soluciona ninguno de ellos, pero pone el

David Pérez Godia
davidperez_bcn@hotmail.com

foco de atención en los problemas que hay en este ámbito. Algunos de ellos son tan elementales (por ejemplo, el reducido horario de la aduana) que con pocas acciones, los gobiernos conseguirían una mejora importante.

Para concluir con este apartado, la Alianza del Pacífico, la CEPAL y la Unión Europea son organismos supra-nacionales, en los cuales las partes que lo integran se comprometen a cooperar para conseguir un objetivo X. Sin embargo, hay casos en que se producen diferencias entre países que no se pueden solucionar mediante las correspondientes cláusulas de resolución de diferencias de los acuerdos marco, porque éstos no existen. Para estos casos, el GATT en su día, y la OMC actualmente, establece mecanismos de solución de diferencias, con el objetivo de facilitar el transporte por carretera. De esta manera se facilita enormemente la resolución de disputas y se evita el conflicto comercial que, en ocasiones, puede derivar en conflicto diplomático. La OMC es un organismo que integra a casi todos los países del mundo, por lo que su criterio es ampliamente aceptado.

4. Rapidez

Tener un transporte internacional más rápido implica que el tiempo de tránsito de las mercancías hasta la llegada a su destino es menor. Para ello, encontramos dos elementos principales: el vehículo y la vía. Los vehículos que se encargan del transporte internacional por carretera son, en su mayoría, camiones que pueden alcanzar velocidades superiores a los 120km/hora. El problema es que, aunque el vehículo pueda alcanzar velocidades muy elevadas, existen límites de velocidad en los países, con el objetivo de reducir la siniestralidad y contribuir a la seguridad vial. Por lo tanto, la velocidad del camión está limitada a la regulación de cada país. Sin embargo, la infraestructura por la que circulan los vehículos, las carreteras, pueden influir muy positivamente en el tiempo que se necesita para transportar una carga de un sitio a otro. Las vías anchas, sin curvas y sin congestión de tráfico facilitan una circulación más veloz, dentro de los límites de velocidad. Dentro de la Unión Europea, existen los Fondos de Cohesión, cuyo objetivo es reducir las

David Pérez Godia
davidperez_bcn@hotmail.com

diferencias económicas entre sus miembros. En este sentido, en muchas ocasiones se han utilizado estos fondos para mejorar las infraestructuras de transporte de los países de la UE (se hizo, por ejemplo, en España) de forma que, indirectamente, se ha modernizado el transporte internacional por carretera.

En América Latina, las infraestructuras de transporte no están tan desarrolladas como en Europa, por lo que la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) llamó la atención a los gobiernos de la zona sobre esta situación[28]. El objetivo de este organismo era alertar de las dificultades para el crecimiento económico que suponía para la región disponer de unas infraestructuras de transporte poco desarrolladas ya que el cliente cada vez quiere su entrega en un plazo menor de tiempo. No disponer de esta capacidad de satisfacer al cliente por unas malas infraestructuras puede tener consecuencias económicas muy negativas para la región.

Uno de los elementos que pueden facilitar más la inversión en infraestructuras de transporte y, por lo tanto, el transporte internacional por carretera, es el acuerdo de los gobiernos de una región. En este sentido, por lo tanto, vemos que la Unión Europea, al tener una única voz en prácticamente todo el continente, puede llevar a cabo proyectos de mejora de infraestructuras de transporte de forma mucho más eficaz que otros casos, ya que dispone de un órgano de gobierno donde toman parte todos los estados integrantes. Este acuerdo entre los países genera, indirectamente, una mayor rapidez del transporte por carretera.

5. Satisfacción del cliente

El espíritu de mejora continua debe impulsar las iniciativas para conseguir una mayor integración de todas las partes que participan en la cadena logística.

En las operaciones empresariales que se realizan bajo un esquema más clásico tienen lugar una serie de costes que no añaden valor, simplemente por la duplicidad de las operaciones de varios agentes

[28] Provisión de infraestructura de transporte en América Latina: experiencia reciente y problemas observados. CEPAL 2005

David Pérez Godia
davidperez_bcn@hotmail.com

que trabajan unos para otros. Esto acaba llevando muchas veces al reprocesamiento de operaciones no necesarias, lo que lleva a una pérdida económica importante. Este tipo de ineficiencias acaban repercutiendo negativamente en la empresa, por la pérdida de lealtad a las marcas por parte de los clientes. Por ello, es necesario plantear cambios culturales en las empresas y organizaciones encaminados a compartir información, tanto a nivel interno como externo, e incluso la incorporación del concepto de consumidor, cliente inteligente que proporcione información sobre el servicio, de forma on line y prácticamente a tiempo real. Durante los últimos años se viene produciendo un cambio cultural en las empresas, de manera que los clientes definen en mayor medida el producto que quieren consumir. Es decir, así como anteriormente, el producto tenía unas características más o menos pre-fijadas, actualmente el cliente dispone de muchas posibilidades de personalización, y muchas veces conoce el producto tan bien o mejor que el propio productor, por lo que sabe qué quiere y cómo lo quiere.

Un correcto diseño de las estrategias de colaboración entre diversos agentes que componen la cadena puede conllevar una reducción de costes, una mejora de la calidad y una disminución del time-to-market. Estas estrategias de colaboración pueden ir desde la integración de los suministradores con el fabricante en la fase de diseño de un producto, resultando en una mayor calidad del producto a un menor coste, hasta el diseño conjunto del funcionamiento logístico de cadena de suministro. En la actualidad surgen nuevos enfoques de llevar a cabo la colaboración, como por ejemplo la modalidad "consumer to consumer", en el que se desarrollan metodologías cada vez más refinadas para asegurar que las transacciones son eficientes, evitando disponer de intermediarios que puedan encarecer el objetivo final[29].

Como hemos dicho, el consumido cada vez tiene más información y conoce más el producto que consumirá, por lo que si no obtiene el servicio esperado, dispondrá de varias alternativas igualmente válidas, que sirven un producto de calidad.

[29] http://logistop.org

David Pérez Godia
davidperez_bcn@hotmail.com

Un elemento de mejora de las propiedades del producto mediante el uso de las nuevas tecnologías es el proyecto "Track & Trace", basado en el uso de códigos QR para trazar el camino que ha seguido un producto desde que salió de la fábrica hasta que llegó al cliente final (y de vuelta si se produjera una devolución). En el sector farmacéutico es especialmente interesante su aplicación, ya que en caso de *recall* (retirada de n unidades de un producto del mercado por una alerta de seguridad) permitiría saber a ciencia cierta dónde se encuentra este producto. En otras palabras, es una forma de poner GPS a todos los envases de producto. En el sector farma el Track & Trace será obligatorio para todos los productos farmacéuticos de venta en la Unión Europea a partir del año 2019.
La aplicación práctica del Track & Trace al objetivo de mejorar la satisfacción del cliente se basaría, por ejemplo, en la posibilidad de saber exactamente el camino que ha seguido cada unidad de envase, lo que aporta mucha más confianza al cliente sobre el producto que adquiere. De hecho, el código QR aporta, no solo información del origen, sino también del contenido, composición, etc. del producto. El código QR permite incorporar prácticamente toda la información que el fabricante quiera. En este sentido, por lo tanto, esta iniciativa mejoraría enormemente la satisfacción del cliente de producto farmacéutico.

Un elemento de mejora que no está directamente relacionado con ninguno de los 5 puntos anteriores (o que está relacionado con todos) es la formación del personal del sector. Durante los últimos años el sector exterior de los países europeos se ha desarrollado enormemente por el funcionamiento de la Unión Europea, y las importaciones y las exportaciones han crecido mucho. Esto ha hecho que se crearan empresas con vocación internacional o departamentos de internacional sin el personal formado en este sector. En este sentido, por ejemplo, en España lo normal es que en una empresa que empieza a exportar, el director general sea el encargado de negociar con clientes internacionales y gestionar el "departamento de internacional" sin que necesariamente tenga formación específica al respecto. De hecho, en Europa, fuera de Alemania y Holanda, en el

David Pérez Godia
davidperez_bcn@hotmail.com

resto de países la formación en la "supply chain" es muy limitada o, directamente, inexistente[30]. No es casualidad, por lo tanto, que estos 2 países ocupen los puestos 1 y 4, respectivamente, en el Logistics Performance Index que elabora cada año el Banco Mundial.

[30] Logistics Performance Index. World Bank

David Pérez Godia
davidperez_bcn@hotmail.com

Conclusión

A lo largo del presente trabajo hemos realizado un análisis del transporte internacional por carretera, centrándonos en el sector farmacéutico. A partir de este análisis hemos identificado los documentos más comúnmente utilizados en este tipo de transporte. Posteriormente hemos identificado 5 "grandes temas" (Eficiencia, Respeto por el medio ambiente, Agilidad de los despachos aduaneros, Rapidez y Satisfacción del cliente) para modernizar el transporte internacional por carretera de productos farmacéuticos. Y hemos presentado iniciativas y propuestas para la mejora de estos 5 elementos, con el objetivo de responder a nuestra hipótesis de partida:

¿Cuáles son los factores más importantes para mejorar la escasa modernización en la operativa del transporte internacional en el sector farmacéutico?

Para presentar de forma sucinta la información más relevante relacionada con la mejora de los 5 temas indicados, podemos decir lo siguiente:

- Eficiencia

  Como hemos indicado anteriormente, las nuevas tecnologías son un elemento primordial para llevar a cabo las mejoras en este punto, ya que actualmente su uso es relativamente escaso, y su potencialidad es enorme. Por ello, un uso intensivo de las nuevas tecnologías permitiría una mejora espectacular en el transporte internacional por carretera de producto farmacéutico

- Respeto por el medio ambiente

  En este apartado hemos visto que el aumento del comercio internacional durante los últimos años no ha llevado aparejado un aumento del transporte por ferrocarril, sino todo lo

David Pérez Godia
davidperez_bcn@hotmail.com

contrario. Por ello, las carreteras sufren un uso demasiado elevado, lo que lleva a problemas de congestión y polución. No parece, además, que las iniciativas planteadas vayan a hacer desaperecer o reducir el problema, ya que no constituyen alternativas reales. En este sentido, las mejoras en eficiencia que acabamos de enunciar en el punto anterior podrían ayudar a reducir los traslados por carretera si facilitan una mejor gestión de las rutas, una mejor planificación de los envíos, etc.

- Agilidad de los despachos aduaneros

  A diferencia del punto anterior, en este caso hemos observado que las mejoras introducidas durante los últimos años han contribuido muy positivamente a modernizar este elemento tan importante en el transporte por carretera. Nuevamente, el uso de las nuevas tecnologías ha aportado herramientas a todos los actores involucrados para favorecer unos despachos aduaneros más simples y adecuados al aumento experimentado por el comercio internacional durante los últimos años. Sin embargo, como hemos visto, aún existen importantes puntos de mejora en este sentido, que deberían ir materializándose durante los próximos años.

- Rapidez

  En este apartado, dado que la tecnología para que los vehículos circulen rápidamente ya existe, es el código de circulación de cada país el que imposibilita, por razones de seguridad y medioambientales, una circulación más veloz. La oportunidad de mejora que hemos identificado en este apartado está relacionada con la calidad de las infraestructuras que, aunque hemos visto que en la Unión Europea ha aumentado considerablemente durante los últimos años, en América Latina no se ha producido esta mejora. Tal como hemos visto, este hecho resta competitividad a la economía de estos países, por lo que una política de inversión decidida en este ámbito es necesaria para mejorar el transporte internacional por carretera.

- Satisfacción del cliente

  El cliente está satisfecho cuando el producto llega en las condiciones pactadas, sin retrasos, sin excursiones de

David Pérez Godia
davidperez_bcn@hotmail.com

temperatura, etc. Pero esto ya no es suficiente actualmente. Durante los últimos años la figura del cliente ha vivido un "empoderamiento" muy importante, por el cual en muchos casos determina qué quiere y cómo lo quiere, porque tiene el criterio suficiente para saber si ese proveedor le proporcionará el producto en las condiciones deseadas.

Las empresas que mejor sepan adaptarse a esta nueva realidad vivirán un proceso de crecimiento, mientras que las otras, perderán cuota de mercado o, incluso, desaparecerán.

Como acabamos de ver, el uso de las nuevas tecnologías aporta mejoras en los procesos relacionados con el transporte internacional por carretera de producto farmacéutico. Sin embargo, a lo largo del presente trabajo hemos identificado un elemento mucho más importante que las nuevas tecnologías para modernizar este sector. Se trata de la colaboración entre los países de una región. Ha sido una constante a lo largo de todo el trabajo.

De hecho, para que las nuevas tecnologías puedan ayudar al comercio internacional, es necesario que los países compartan información interoperable, es decir, "en el mismo idioma". Un país puede tener un sistema de aduanas y unas empresas totalmente informatizadas, pero si los países de alrededor no colaboran aportando información, la inversión realizada no serviría de nada. Si un país realiza una inversión importante en infraestructuras de transporte por carretera pero los demás países no lo hacen, los retrasos al cruzar la frontera propia seguirán exisitiendo.

En realidad, todas las iniciativas exitosas que hemos presentado a lo largo del trabajo tienen la colaboración entre países como elemento común. Y esta colaboración no está directamente relacionada con una gran inversión o con países económicamente avanzados. Hemos visto, por ejemplo, que en África (el Corredor del Norte) existen iniciativas que mejoran mucho el comercio internacional, que no requieren de una inversión importante.

En este sentido, una colaboración basada en la confianza mutua y el *quid pro quo* parece ser mucho más valiosa que la infraestructura más costosa.

David Pérez Godia
davidperez_bcn@hotmail.com

Bibliografía y webgrafía

Martínez Sanz, Fernando; Petit Lavall, Ma. Victoria (2007): "Aspectos jurídicos y económicos del transporte: hacia un transporte més seguro, sostenible y eficiente"

Enríquez de Dios, Juan José (2004): "Transporte internacional de mercancías"

Górriz López, Carlos (2001): "La Responsabilidad en el contrato de transporte de mercancías: carretera, ferrocarril, marítimo, aéreo y multimodal"

Sanchez-Gamborino, Francisco Jose (2012): "El Convenio CMR: el contrato de transporte internacional de mercancías por carretera"

Naciones Unidas (1994): "Compendio de recomendaciones sobre facilitación del comercio

http://www.aemps.gob.es

https://www.icex.es/icex/wcm/idc/groups/public/documents/documento_anexo/mdez/mju1/~edisp/dax2013255463.pdf

http://blog.sage.es/economia-empresa/que-es-una-factura-proforma/

http://internacionalmente.com/factura-pro-forma/

http://internacionalmente.com/factura-comercial/

https://azure.afi.es/ContentWeb/EmpresasUnicaja/packing/list/contenido_sidN_1052259_sid2N_1052384_cidlL_957581_ctylL_139_scidN_957581_utN_3.aspx?axisU=informe.pdf

http://www.globalnegotiator.com/es/packing-list

https://prezi.com/_en30dgvxx3j/lista-de-empaque-packing-list/

http://www.eafit.edu.co/escuelas/administracion/consultorio-contable/Documents/Boletin%2057%20seguro%20de%20transportes.pdf

http://www.moldtrans.com/tipos-de-seguro-para-transporte-de-mercancias-internacional/

David Pérez Godia
davidperez_bcn@hotmail.com

http://internacionalmente.com/cmr-carta-de-porte-por-carretera/

http://retos-operaciones-logistica.eae.es/2014/12/carta-de-porte-cmr-cumplimentacion-y-curiosidades.htm

http://laclasedeoscarboluda.blogspot.com.es/2015/03/cuaderno-tir-funciones-y-emision.html

http://www.astic.net/tir_cuadernoTIR.aspx

http://aseconsa.es/noticias/free-sale-medical-devices

http://www.globalnegotiator.com/es/certificado-de-analisis

http://www.fernandotazon.com.es/2008/10/13/excipientes-certificados-de-analisis-y-cumplimiento-de-gmp/

https://www.aemps.gob.es/informa/notasInformativas/productosSanitarios/2010/NI-cumplimiento-legislacion-PS.htm#cuadro

https://wb-lpi-media.s3.amazonaws.com/LPI_Report_2016.pdf

http://www.fundacion.valenciaport.com/Articles/doc/chapters/Los-nuevos-retos-de-la-Logistica.aspx

http://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5435163&fecha=29/04/2016

http://archivo.cepal.org/pdfs/2010/S1000312.pdf

http://www.fundacion.valenciaport.com/Articles/doc/chapters/Los-nuevos-retos-de-la-Logistica.aspx

http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=URISERV%3Al28117

http://logistop.org/attachments/147_Vision.pdf

David Pérez Godia
davidperez_bcn@hotmail.com

Anexos

Anexo 1: Factura Proforma

FACTURA PROFORMA / PRO FORMA INVOICE

Fecha:
Date:

Remitente/Sender	Destinatario/Consignee
Nombre / Name	Nombre / Name
Dirección / Address	Dirección / Address
Código Postal / Postal Code	Código Postal / Postal Code
Ciudad/City	Ciudad/City
País / Country	País / Country
N.I.F. / V.A.T. Num.	N.I.F. / V.A.T. Num.
Teléfono / Phone number	Teléfono / Phone number

Cantidad Item num.	Descripción de la mercancía Description of the goods	Valor € Value	Medidas Dimensions	Peso Weight

SIN VALOR COMERCIAL / NO COMMERCIAL VALUE
Valor declarado únicamente a efectos de aduana / Value for Customs only
Valor consignado a efectos estadísticos / Value for Customs purposes
Mercancía no destinada a la venta / Not for sale or resale
Sin cargo al destinatario / Without charge to consignee

País origen de la mercancía / Country of origin

España / Spain

Seguro / Insurance

Póliza / Policy

Nombre / Name

Puesto / Position

Firma y sello / Signature

David Pérez Godia
davidperez_bcn@hotmail.com

Anexo 2: Factura comercial

Commercial Invoice

Factura comercial

Date of Export: *Fecha de Exportación*	**Invoice num.:** *Número de factura*
Shipper/Exporter (complete name and address): *Remitente/Exportador*	**Recipient** (complete name and address): *Destinatario*
Country of export: *País exportador*	**Importer** - if other than recipient- (complete name and address): *Importador*
Country of manufacture: *País de fabricación*	
Country of ultimate destination: *País de último destino*	**Currency:** *Moneda*

Marks/Nos *Número de orden*	No. of packages *Número de paquetes*	Type of packaging *Tipo de embalaje*	Full Description of goods *Descripción completa de la mercancía*	Qty *Cant.*	Units of measure *Unidad de medidida*	Weight *Peso*	Unit value *Valor unitaio*	Total Value *Subtotales*
	Total No. of pack. *Número total de paquetes*					Total Weight *Peso total*		Total Invoice Value *Importe total factura*

I declare all the information contained in this invoice to be true and correct
Declaro que toda la información contenida en la presente factura es veraz y correcta

Signature of shipper/exporter (name and title and sign)
Firma del remitente / exportador (nombre, cargo y firma)

_____

Date:
Fecha

_____

INCOTERMS:
Términos de entrega de la mercancía

David Pérez Godia
davidperez_bcn@hotmail.com

Anexo 3: Packing list

Packing List

November 20, 2016

«_CompanyName»
«_AddressLine1»
«_AddressLine2»
«_City», «_State» «_ZipCode»
«_PhoneOffice» «_PhoneFax»
«_EmailAddress» «_Website»

Customer P.O. No.	Date Shipped	Shipped Via	Our Order No.	Salesperson
	November 20, 2016			

Ship to:
[Customer Name]
[Customer Address Line 1]
[Customer Address Line 2]
[Customer City, State ZIP Code]

Sold to (if different):
[Customer Name]
[Customer Address Line 1]
[Customer Address Line 2]
[Customer City, State ZIP Code]

√	Qty.	Description
☐		
☐		
☐		
☐		
☐		
☐		
☐		
☐		
☐		
☐		

# Cartons	Total Weight	Order Complete?	Balance To Follow	Packed By	Checked By

PLEASE NOTIFY US IMMEDIATELY IF SHIPMENT CONTAINS ERRORS!
Contact: [Type name here], [Type phone number here]

David Pérez Godia
davidperez_bcn@hotmail.com

Anexo 4: Factura aduanera

Canada Border Services Agency / Agence des services frontaliers du Canada

CANADA CUSTOMS INVOICE
FACTURE DES DOUANES CANADIENNES

PROTECTED PROTÉGÉ B when completed une fois rempli

Page of de

1. Vendor (name and address) - Vendeur (nom et adresse)

2. Date of direct shipment to Canada - Date d'expédition directe vers le Canada
yyyy/mm/dd

3. Other references (include purchaser's order No.)
Autres références (inclure le n° de commande de l'acheteur)

4. Consignee (name and address) - Destinataire (nom et adresse)

5. Purchaser's name and address (if other than consignee)
Nom et adresse de l'acheteur (s'il diffère du destinataire)

6. Country of transhipment - Pays de transbordement

7. Country of origin of goods
Pays d'origine des marchandises

IF SHIPMENT INCLUDES GOODS OF DIFFERENT ORIGINS ENTER ORIGINS AGAINST ITEMS IN 12.
SI L'EXPÉDITION COMPREND DES MARCHANDISES D'ORIGINES DIFFÉRENTES, PRÉCISEZ LEUR PROVENANCE EN 12.

8. Transportation: Give mode and place of direct shipment to Canada
Transport : Précisez mode et point d'expédition directe vers le Canada

9. Conditions of sale and terms of payment
(i.e. sale, consignment shipment, leased goods, etc.)
Conditions de vente et modalités de paiement
(p. ex. vente, expédition en consignation, location de marchandises, etc.)

10. Currency of settlement - Devises du paiement

11. Number of packages Nombre de colis	12. Specification of commodities (kind of packages, marks and numbers, general description and characteristics, i.e., grade, quality) Désignation des articles (nature des colis, marques et numéros, description générale et caractéristiques, p. ex. classe, qualité)	13. Quantity (state unit) Quantité (précisez l'unité)	Selling price - Prix de vente 14. Unit price Prix unitaire	15. Total

18. If any of fields 1 to 17 are included on an attached commercial invoice, check this box
Si tout renseignement relativement aux zones 1 à 17 figure sur une ou des factures commerciales ci-attachées, cochez cette case
Commercial Invoice No. - N° de la facture commerciale ▶

16. Total weight - Poids total
Net | Gross - Brut

17. Invoice total
Total de la facture

19. Exporter's name and address (if other than vendor)
Nom et adresse de l'exportateur (s'il diffère du vendeur)

20. Originator (name and address) - Expéditeur d'origine (nom et adresse)

21. Agency ruling (if applicable) - Décision de l'Agence (s'il y a lieu)

22. If fields 23 to 25 are not applicable, check this box
Si les zones 23 à 25 sont sans objet, cochez cette case

23. If included in field 17 indicate amount:
Si compris dans le total à la zone 17, précisez :
(i) Transportation charges, expenses and insurance from the place of direct shipment to Canada
Les frais de transport, dépenses et assurances à partir du point d'expédition directe vers le Canada
(ii) Costs for construction, erection and assembly incurred after importation into Canada
Les coûts de construction, d'érection et d'assemblage après importation au Canada
(iii) Export packing
Le coût de l'emballage d'exportation

24. If not included in field 17 indicate amount:
Si non compris dans le total à la zone 17, précisez :
(i) Transportation charges, expenses and insurance to the place of direct shipment to Canada
Les frais de transport, dépenses et assurances jusqu'au point d'expédition directe vers le Canada
(ii) Amounts for commissions other than buying commissions
Les commissions autres que celles versées pour l'achat
(iii) Export packing
Le coût de l'emballage d'exportation

25. Check (if applicable):
Cochez (s'il y a lieu) :
(i) Royalty payments or subsequent proceeds are paid or payable by the purchaser
Des redevances ou produits ont été ou seront versés par l'acheteur
(ii) The purchaser has supplied goods or services for use in the production of these goods
L'acheteur a fourni des marchandises ou des services pour la production de ces marchandises

Dans ce formulaire, toutes les expressions désignant des personnes visent à la fois les hommes et les femmes.

CI1 (08/09) **If you require more space, please attach another sheet. - Si vous avez besoin de plus d'espace, veuillez joindre une autre feuille.** BSF189

David Pérez Godia
davidperez_bcn@hotmail.com

Anexo 5: Carta de Porte por Carretera CMR

CMR SQL 8.000, www.cmrwaybill.com

1 Sender / Expéditeur	INTERNATIONAL CONSIGNEMENT NOTE LETTE DE VOITURE INTERNATIONALE CMR This carriage is subject notwithstanding any clause to thecontary, to the Convention on the Contact for the International Carriage of goods by road (CMR) Ce transport est soumis, nonobstant toute clause contraire, à la Convention relative au contrat de transport international de marchandises par route (CMR)
2 Consignee / Destinataire	16 Carrier / Transporteur
3 Place of delivery of the goods / Livraison de la marchandise	17 Successive Carriers / Transporteurs successifs
4 Loading place of the goods / Praise en charge de la marchandise	18 Carrier's reservations and obserations / Réservers et observations du transporteur lors de la prise en charge de la marchandise
5 Documents attached / Documents attaché	

6 Marks and numbers Marques et numéros	7 Number of packages Nombre de colis	8 Method of packing Mode de e'mballage	9 Nature of the goods Nature de la marchandise	10 Statistical number Numéro statistique	11 Gross weight kg Poids brut, kg	12 Volume m3 m 3 Cubage m3
Letter / Lettre	Number / Nombre	Class / Classe	Packing group / Emballage groupe	(ADR)		

13 Sender's instructions / Instruction de le expéditeur	19 Special agreements / Conventions particulières entre l'expéditeur et le transporteur
14 Instruction as to payment for carriage / Instructions de paiement pour le transport	

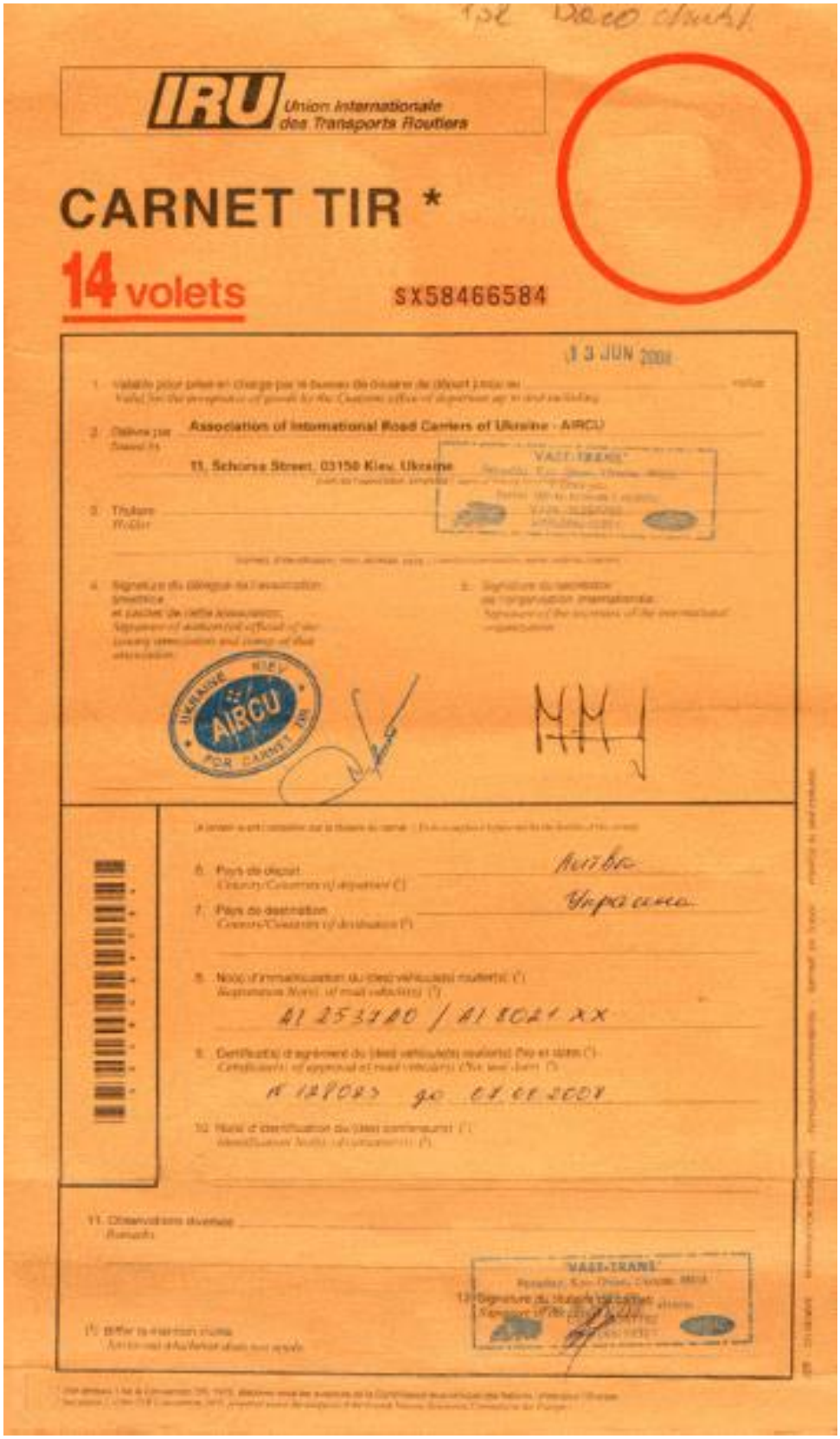
20 To be paid by A payer par	Sender / Expéditeur	Consignee / Destinataire
Carriage charges/ Prix de transport		
Reductions Réductions		
Balance Balance		
Supplem. charges Frais accessories		
Miscellaneous Autre frais		
Insurance Assurance Total to be paid Total à payer		

21 Established in... on... / Etablie à... le...	15 Cash on delivery / Remboursement

22 Signature and stamp of the sender / Signature ou timbre du l'expéditeur	23 Signature and stamp of the carier / Signature ou timbre du transporteur	24 Goods received / Marchandise reçu / Place ... on ... / lieu...dans Signature and stamp of the consignee / Signature ou timbre du destinataire

David Pérez Godia
davidperez_bcn@hotmail.com

Anexo 6: Cuaderno TIR



IRU Union Internationale des Transports Routiers

CARNET TIR *

14 volets

SX58466584

13 JUN 2001

Association of International Road Carriers of Ukraine - AIRCU

11, Schorsa Street, 03150 Kiev, Ukraine

VAST-TRANS

AIRCU

6. Pays de départ / Country/Countries of departure (1): Литва

7. Pays de destination / Country/Countries of destination (1): Украина

8. Nos d'immatriculation du (des) véhicules moteur (1) / Registration Nos(s). of road vehicle(s) (1): AI 253280 / AI 3021 XX

9. Certificat(s) d'agrément du (des) véhicules moteur(s) Pays et date (1) / Certificate(s) of approval of road vehicle(s) (Ctry and date) (1): N 120083 до 01.01.2001

10. Nos d'identification du (des) conteneur(s) (1) / Identification No(s). of container(s) (1):

11. Observations diverses / Remarks

VAST-TRANS

12. Signature du titulaire du carnet / Signature of the holder of the carnet

(1) Biffer la mention inutile / Delete where not applicable

David Pérez Godia
davidperez_bcn@hotmail.com

Anexo 7: Certificado de Libre Venta

(Date)

DRAFT

CERTIFICATE OF FREE SALE

TO WHOM IT MAY CONCERN:

The undersigned, of the Missouri Department of Agriculture, State of Missouri, United States of America, certifies that (**Company Name**) , headquartered in (**Location**), U.S.A., with a manufacturing plant located in (**Location**) , U.S.A. , is a firm well known to us. Their manufactured product(s), (**Product Name**), explanation of product, is/are available for free sale in the State of Missouri and distributed generally throughout the United States.
To the best of my knowledge, there is no prohibition against export of this/these product(s) into the country of (**Country**).
As a matter of policy, the Missouri Department of Agriculture, while assisting and promoting sales, does not endorse any particular products.

_____
XXXXXXXX,
Business Development Specialist
Ag Business Development Division
Subscribed and sworn before me this _____ day of (Month), 200X.

DRAFT

_____
Notary Public – State of .....

David Pérez Godia
davidperez_bcn@hotmail.com

Anexo 8: Certificado de análisis

Renova

Sistema de Calidad LABORATORIO RENOVA	REG-LAB-03 rev 02 Page 1 of 2

CERTIFICADO DE ANALISIS (COA)

FECHA DE MUESTREO	07/01/2014 20:09	INFORME Nº	122474
FECHA DE ENSAYO	07/01/2014		

PRODUCTO	GLICERINA USP		
MUESTRA	Tk Stock	DENOMINACIÓN	TGR 9
CANTIDAD (Tn)	850 Tn.		
VENDEDOR		PUERTO de CARGA/DESTINO	
COMPRADOR			
PROCEDENCIA	Tk 9		
VIDA UTIL	2 años/years		
OBSERVACIONES			

METODO	DETERMINACIÓN	VALOR OBTENIDO	ESPECIFICACIÓN
USP	Identificación A - IR	PASS	Se acepta la muestra de <CUMPLE> en adelante.
USP	Identificacion B - Etilenglicol	< 0.10 %	Se acepta la muestra de << 0.10 %> en adelante.
USP	Identificación B - Dietilenglicol	< 0.10 %	Se acepta la muestra de << 0.10 %> en adelante.
USP	Identificación C - GC	PASS	Se acepta la muestra de <CUMPLE> en adelante.
USP	Glicerol Base Seca, Assay	99,99 %	LIE =99,00 % LSE =101,00 %
USP	Glicerol	99,92 %	LIE =99,70 %
USP	Cloruros	5, ppm	LSE =10, ppm
USP	SULFATOS	< 20 PPM	Se acepta la muestra de << 20 PPM> en adelante.
USP	Metales Pesados (como Pb)	< 5 PPM	Se acepta la muestra de << 5 PPM> en adelante.
USP	Residuo de Incineración	0.010 %	LSE =0,010 %
USP	Compuestos relacionados - Impurezas Individuales	< 0.10 %	Se acepta la muestra de << 0.10 %> en adelante.
USP	Compuestos relacionados - Impurezas totales	< 1.0 %	Se acepta la muestra de << 1.0 %> en adelante.
USP	Límite de compuestos clorados	< 30 PPM	Se acepta la muestra de << 30 PPM> en adelante.
USP	Ácidos grasos y éster	0,47 ml	LSE =1,00 ml

LSE: Limite Superior de Especificación - LIE: Limite Inferior de Especificación

METODO	DETERMINACIÓN	VALOR OBTENIDO	ESPECIFICACIÓN
USP	Color USP	PASS	Se acepta la muestra de <CUMPLE> en adelante.
USP	Gravedad especifica 25°C/25°C	1.2614 -	LIE =1,2490 -
USP	Agua	0,073 %	LSE =0,300 %
AOCS Ea9-65	Color APHA	5, APHA	LSE =10, APHA
-	LIBRE DE PARTICULAS	PASS	Se acepta la muestra de <LIBRE DE PARTICULAS> en adelante.