



CICLO FORMATIVO DE GRADO SUPERIOR EN
COMERCIO INTERNACIONAL

PROYECTO FINAL COMERCIO INTERNACIONAL

Presentado por:

Jaume Ciges Monmeneu

Dirigido por:

José de la Iglesia

Realizado en:

DUAEXPRESS SERVICIOS ADUANEROS

Fecha

31 de mayo de 2023



1. Resumen

El proyecto de final de ciclo formativo de grado superior de comercio internacional aborda información sobre la empresa Duaexpress, de servicios aduaneros.

El objetivo de este trabajo se centra en analizar el papel y la importancia de los servicios aduaneros en el contexto del comercio internacional.

Se examina el llenado de formularios, la presentación de documentos, la clasificación arancelaria, la valoración de la mercancía y otros aspectos clave del despacho aduanero. Se analizan también las responsabilidades y obligaciones del importador o exportador en relación con los trámites aduaneros.

Además, se abordan temas relacionados con la gestión de riesgos aduaneros y el cumplimiento normativo. Se estudian los procedimientos de verificación, los controles de seguridad y los sistemas de gestión de riesgos utilizados para prevenir el contrabando, el fraude y otras actividades ilícitas. También se analizan las consecuencias legales y financieras de no cumplir con las normativas aduaneras.

En otro apartado, se examinan los servicios complementarios ofrecidos por la empresa de servicios aduaneros, como el asesoramiento en materia de comercio internacional, la gestión de logística y transporte, y la contratación en aduaneras específicas. Se analiza cómo estos servicios agregados pueden mejorar la eficiencia y la competitividad de las operaciones comerciales internacionales.

Finalmente, se reflexiona sobre las experiencias y aprendizajes obtenidos durante las prácticas en la empresa de servicios aduaneros. Se identifican los desafíos enfrentados, se destacan los aspectos más relevantes y se proponen posibles mejoras en los procesos aduaneros y en la prestación de servicios.

Índice

1. Resumen	2
Índice.....	3
2. Antecedentes y Contextualización de la Empresa.....	4
2.1. Actividad de la empresa y su ubicación en el sector	4
2.2. Estructura y organización empresarial del sector.	5
2.3. Tendencias del sector.....	5
2.4. Misión, visión y valores	6
2.5. La Cultura de la empresa: Imagen corporativa.....	7
2.6. Sistema de calidad y seguridad en el sector.	7
3. Análisis del Entorno General y Específico y Análisis DAFO	8
3.1. Análisis PESTEL	8
3.2. Las 5 fuerzas de Porter	8
3.3. Análisis DAFO	9
4. Plan de Recursos Humanos	10
4.1. Organigrama de la empresa.....	11
4.2. Identificación de las funciones de los puestos de trabajo y procedimiento.....	11
4.3. Convenio Colectivo Aplicable	12
5. Plan de Marketing.....	12
5.1. Estrategias y herramientas de Marketing	12
5.2. Canal de distribución.....	13
6. Definición del puesto de trabajo.....	13
6.1. Objetivos del puesto.....	13
6.2. Descripción de tareas.....	14
6.3. Relaciones.....	15
6.4. Disponibilidad	15
6.5. Documentación	15
6.6. Ambiente	21
6.7. Riesgos	21
6.8. Integración.....	21
7. Reflexión final	21
8. Bibliografía.....	22
9. Índice de ilustraciones	22

2. Antecedentes y Contextualización de la Empresa

Según la propia página web de la empresa *“Duaexpress ofrece servicios aduaneros para transporte marítimo y transporte aéreo, agente de aduana, trámites aduaneros, importación desde china, transitarios internacionales, transporte internacional marítimo, transportes aéreos, transporte roro, carga aérea, agente aéreo, grupaje marítimo, transporte aéreo de mercancías, transporte internacional aéreo, importar desde china, empresa de transporte aéreo, mudanza internacional, transporte internacional aéreo, transporte en contenedor, importación de mercancía, despacho de aduanas, aeropuerto de valencia, puerto de valencia, empresa de exportaciones, cuaderno ata, agentes de aduanas, aduana en valencia, aeropuerto de Manises, despachante aduana, agente de aduanas valencia, agente de aduanas en España, agente de aduana en aeropuerto.*

Se ofrecen los servicios a: Transitarios, consignatarios, transportistas internacionales, importadores, exportadores, empresas de mudanzas, agentes de aduana y operadores logísticos.

Duaexpress como agente de aduana en Valencia ofrece servicios aduaneros para los tramites de importación y exportación de mercancías. Con una dilatada experiencia en los sectores del transporte marítimo y el transporte aéreo, realizan labores de representación en las distintas revisiones paraduaneiras en el aeropuerto de Valencia (donde se cuenta con la sede y oficina principal de la empresa) y en el puerto de Valencia. Desde las oficinas en el aeropuerto de Valencia y en puerto de Valencia, se controla la entrada y salidas de las mercancías para que su carga aérea y sus contenedores en el transporte marítimo salgan a tiempo.”

1

2.1. Actividad de la empresa y su ubicación en el sector

La empresa de servicios aduaneros Duaexpress se encarga de brindar asesoramiento y servicios especializados en materia de comercio internacional y aduanas. Sus funciones principales incluyen:

- Gestionar y facilitar los trámites necesarios para importar y exportar mercancías, asegurándose de que se cumplan todas las regulaciones aduaneras y requisitos legales. Para ello se debe rellenar los formularios oportunos, presentar los impuestos pertinentes y realizar la clasificación arancelaria para determinar el valor aduanero y pagar los aranceles.
- Manejar todos los aspectos relacionados con los trámites aduaneros en nombre de sus clientes mediante una coordinación y seguimiento de los envíos, la preparación de la documentación necesaria, la comunicación con las autoridades aduaneras y la resolución de cualquier problema pueda surgir durante el proceso.

¹ <https://www.duaexpress.com/>

- Asesora a sus clientes en temas relacionados con el comercio internacional y aduanas. Esto incluye el análisis de las aplicaciones aduaneras y los tratados comerciales, la identificación de oportunidades y ventajas competitivas, la optimización de los procesos aduaneros y la mitigación de riesgos.

2.2. Estructura y organización empresarial del sector.

Las empresas de agentes de aduanas como la que es Duaexpress cuenta con la siguiente estructura y organización dentro del sector.

Dirección o Gerencia: Es el apartado con más responsabilidad dentro de la estructura de la empresa, su labor es dirigir, organizar, supervisar las tareas que se llevan a cabo para velar por el correcto funcionamiento de la organización.

Departamento de Despacho Aduanero: Este departamento es responsable del proceso de despacho de aduanas. Puede incluir diferentes funciones, como despachadores, clasificadores aduaneros y personal administrativo responsable de preparar y presentar los documentos requeridos, coordinar con las autoridades aduaneras y garantizar el cumplimiento de las normas aduaneras. El departamento se divide en dos subsectores, a saber, las divisiones. Departamento de Despacho Aduanero de Carga Aérea. Despacho de aduana marítima.

Departamento Legal y Cumplimiento Normativo: Desde este departamento se vela por el cumplimiento de las regulaciones normativas aduaneras y de las leyes comerciales, también ofrece asesoría sobre las leyes vigentes del sector.

Departamento Comercial: Desde esta sección de la empresa se intenta conseguir nuevos clientes, también se llevan a cabo las relaciones comerciales, así como la negociación de los precios y las ventas con los proveedores y clientes.

Departamento de Servicio al Cliente: Este departamento es responsable de mantener una relación estable con los clientes, ya sea resolviendo sus necesidades o atendiendo sus consultas. Se ajustan a cada cliente de una forma personalizada.

Departamento de Finanzas y Contabilidad: Este departamento se encarga de la gestión financiera de la empresa, incluyendo la contabilidad, la facturación, la gestión de pagos y cobros, así como la elaboración de informes financieros.

2.3. Tendencias del sector

Dentro de las tendencias generales que se han podido observar dentro del sector de las agencias aduaneras podemos encontrar:

Automatización y digitalización: La automatización y digitalización de los procesos aduaneros en la agencia de aduanas es cada vez mayor. Esto incluye el uso de sistemas electrónicos para el despacho de aduanas, la presentación

de documentos en línea, la comunicación electrónica con las autoridades aduaneras y el intercambio de datos en formato digital.

Cumplimiento normativo y seguridad: Las regulaciones aduaneras y de seguridad están aumentando en todo el mundo. Las agencias de aduanas deben mantenerse al tanto de los cambios en las leyes y reglamentos aduaneros y garantizar el cumplimiento en nombre de sus clientes. La seguridad también es una preocupación importante, especialmente en el comercio internacional de productos sensibles o peligrosos.

Globalización y acuerdos comerciales: Se espera que la expansión del comercio internacional continúe en el futuro. Los acuerdos comerciales entre naciones y regiones están fomentando el intercambio de bienes y servicios y abriendo oportunidades para las agencias de aduanas. Estas organizaciones deben estar equipadas para manejar las obligaciones y ventajas resultantes de estos acuerdos comerciales.

Logística y gestión de la cadena de suministro: Para el comercio mundial, la gestión eficaz de la cadena de suministro es esencial. Las agencias de aduanas están cada vez más involucradas en la gestión y la logística de la cadena de suministro, trabajando con otras partes, como agentes de carga, transportistas y empresas de logística, para garantizar procedimientos aduaneros eficientes y una entrega rápida de las mercancías. la mercancía.

Tecnologías emergentes: La inteligencia artificial (IA), blockchain y otras tecnologías emergentes están teniendo un efecto en el negocio de las agencias de aduanas. Estas tecnologías tienen el potencial de aumentar la transparencia de la cadena de suministro, aumentar la eficacia de los procedimientos aduaneros y ofrecer formas creativas de rastrear y proteger los bienes.

2.4. Misión, visión y valores

Misión: Proporcionar servicios de corretaje de aduanas de calidad, seguros y con conocimientos, así como asesoramiento sobre comercio internacional a importadores y exportadores. Con el fin de cumplir y superar las expectativas de nuestros clientes y aumentar nuestra participación de mercado, nos esforzamos por ser reconocidos a nivel nacional como una agencia de aduanas seria, ágil y eficiente que ofrece servicios que cumplen con los estándares internacionales de calidad y seguridad. Estamos dedicados a la felicidad de nuestros trabajadores, accionistas y otras partes interesadas. Para el logro de estos objetivos, contamos con una infraestructura suficiente, así como con una fuerza laboral confiable y altamente calificada que asegura la gestión y ejecución de las operaciones de la cadena de suministro global, realizando las tareas de conformidad con la ley, responsabilidad individual, trabajo en equipo., gestión de riesgos y mejora continua.

Visión: Consolidados en la posición alcanzada en la prestación de servicios de intermediación aduanera con altos estándares de calidad y seguridad en la cadena de suministro global, al 2024 buscamos consolidarnos en los mercados donde estamos presentes a través de la orientación individualizada, la mejora

continua de procesos y tecnología, con socios comerciales seguros y volumen constante de operaciones.

Valores: La filosofía de Duaexpress según su blog es: *“Creemos en que apostar por valores sólidos es la clave para triunfar en el mundo de los negocios. cada una de las decisiones que tomamos se fundamenta en un riguroso código de conducta y en sus respectivos valores esenciales. Todo lo que hacemos en Duaexpress responde a nuestra inquebrantable pasión por la excelencia, así como nuestro firme compromiso con desarrollar los mejores productos y servicios del mercado. Debido a los vertiginosos movimientos de la economía actual, la evolución es constante y la innovación es indispensable para la supervivencia de cualquier empresa de la misma forma que hemos hecho a lo largo de nuestra trayectoria, mantenemos la mirada en el futuro, anticipándonos a las necesidades y exigencias del mercado, con el fin de dirigir nuestra empresa hacia un éxito a largo plazo. Trabajar de manera ética es la base de nuestro negocio. Todo lo que hacemos responde a una moral estricta volcada en garantizar la justicia y el respeto para todas las partes, así como una completa transparencia”*.²

2.5. La Cultura de la empresa: Imagen corporativa.

Duaexpress es una empresa muy consolidada en el sector, con mucha experiencia y buena reputación.

Cuenta con la certificación OEA (Operador Económico Autorizado). Este certificado es un estatus reconocido y otorgado por las autoridades aduaneras de diferentes países, que certifica que una empresa cumple con los estándares de seguridad y cumplimiento aduanero establecidos.

Duaexpress cuenta con ciertos requisitos y estándares de seguridad establecidos por las autoridades aduaneras de cada país por ello ha recibido la certificación OEA.

2.6. Sistema de calidad y seguridad en el sector.

Para cumplir las normas y regulaciones del sector es necesario contar con un sistema de seguridad y calidad adecuado.

Algunos elementos importantes para garantizar la calidad y seguridad son:

- **Procedimientos operativos estándar (SOP):** son documentos que describen de manera detallada los pasos a seguir en diferentes procesos y operaciones realizadas por la agencia aduanera.
- **Capacitación del personal**
- **Gestión de riesgos**

² <https://www.duaexpress.com/empresa/>

- **Tecnología y sistemas de información adecuado**
- **Auditorías internas y externas**

3. Análisis del Entorno General y Específico y Análisis DAFO

Este punto contiene un análisis PESTEL, las 5 fuerzas de Porter y un análisis DAFO.

3.1. Análisis PESTEL

Este análisis es una herramienta utilizada por las empresas para evaluar el entorno externo del sector en el que se encuentran operando.



Imagen 1 PE.S.T.E.L

3.2. Las 5 fuerzas de Porter

Las 5 fuerzas Porter son un análisis desarrollado por el profesor Michael Porter que se utiliza para analizar la competencia de las empresas y ayuda a tomar decisiones estratégicas.

Los puntos para analizar dentro de la empresa Duaexpress son los siguientes:

Rivalidad entre competidores existentes: Pese a ser una organización consolidada en el sector es una pequeña empresa y cuenta con grandes

competidores como Gecotex, Mediterranea Forwarding, Aduana del Guadalquivir S.L. y Tracosa, entre los más importantes.

Realmente no existe mucha rivalidad entre estas organizaciones debido a que el mercado y el sector es muy amplio, y hay suficientes clientes para que estas empresas no entren en competencia directa entre ellas.

Amenaza de nuevos competidores: Las empresas que compiten en este sector ya están consolidadas, y de momento no han entrado organizaciones de nueva creación, pero es muy alta la posibilidad de que aparezcan nuevos competidores debido a que en esta zona el mercado muy grande con la existencia de muchos clientes que necesitan un representante aduanero.

Poder de negociación de los proveedores: Los proveedores de este sector son principalmente empresas transitarias, agentes de transporte, y empresas transportistas como Novocargo, APR, New Transit de Levante S.L., Hapag-Lloyd...

Al contar con una cartera tan amplia de proveedores, Duaexpress se encuentra en una buena posición de negociación ya que tiene muchas ofertas para comparar y decidir.

Poder de negociación de los compradores: Sucede lo mismo que con los proveedores. Cuenta con una cartera amplia de clientes y no negocia los precios con los compradores. Tiene unas tarifas fijas impuestas después de haber realizado un análisis de mercado. Únicamente hace rebajas a los clientes con los que llevan trabajando más tiempo.

Amenazas de servicios sustitutivos: Puede que los clientes acudan directamente a los proveedores o que realicen ellos mismos la labor de buscar las empresas transportistas o que rellenen ellos mismos los despachos de importación y exportación. Pero para rellenar los DUAs y firmarlos es necesario ser apoderado y esto lo concede la Agencia Tributaria.

3.3. Análisis DAFO

Es una herramienta de diagnóstico estratégico que se utiliza para evaluar la situación actual de una empresa, proyecto o situación en particular.

Debilidades:

- La empresa depende de ciertos empleados clave con conocimientos especializados.
- Al ser una empresa pequeña y tener poco personal cuenta con dificultades para manejar volúmenes altos de operaciones aduaneras, lo que puede afectar en la calidad del servicio y puede llegar a generar retrasos.
- Necesidad de estar actualizado constantemente debido a los cambios y modificaciones en las regulaciones y leyes aduaneras

Amenazas:

- Hay muchas agencias aduaneras en la región, por lo que existe mucha competencia.
- Los cambios en las políticas comerciales y arancelarias a nivel nacional e internacional pueden afectar en las operaciones y los costos de la agencia.
- La crisis económica global actual y los conflictos internacionales pueden generar incertidumbre en el comercio internacional y esto puede afectar en la demanda de servicios aduaneros.

Fortalezas:

- Cuenta con un equipo especializado y capacitado en los procedimientos aduaneros, lo que les permite brindar asesoramiento y servicios de calidad a sus clientes.
- Ha establecido relaciones sólidas y de confianza con las autoridades aduaneras locales, lo que facilita el flujo de información y agiliza los procesos aduaneros.
- Utiliza sistemas informáticos y herramientas tecnológicas avanzadas que permiten una gestión eficiente

Oportunidades:

- El crecimiento del comercio global ofrece oportunidades para expandir los servicios de la agencia y captar nuevos clientes.
- La aparición de tecnologías emergentes mejora la eficiencia de los servicios aduaneros.

4. Plan de Recursos Humanos

Este punto contiene un organigrama de la empresa en el que se ve quien forma parte de cada departamento, que labores se desempeñan dentro de cada uno de ellos y el salario promedio de los trabajadores de este sector.

4.1. Organigrama de la empresa

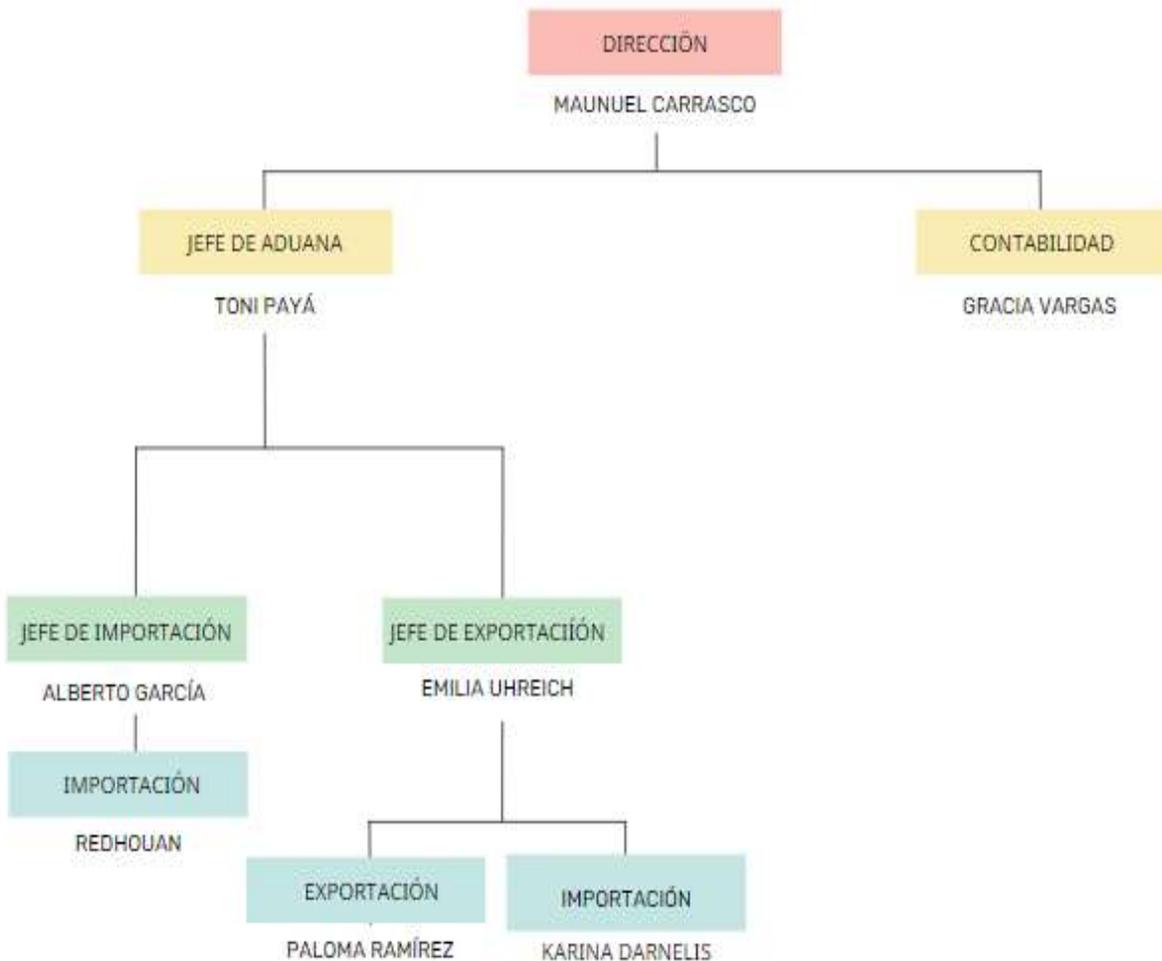


Imagen 2 Organigrama

4.2. Identificación de las funciones de los puestos de trabajo y procedimiento

Dirección: Desde la dirección se coordina y se supervisa todo el desempeño de la empresa y se vela por el correcto funcionamiento de todas las labores que se realizan. Es el puesto con mas responsabilidad dentro de la empresa.

Jefe de aduanas: Es el responsable de supervisar y coordinar las operaciones y actividades relacionadas con los procesos aduaneros en una organización. Algunas de sus responsabilidades son asignar tareas y supervisarlas y proporcionar capacitación para el correcto desarrollo de las actividades profesionales.

Contabilidad: Este departamento tiene la responsabilidad de registrar y analizar la información financiera de la empresa. Realiza el balance y analiza los flujos

de efectivo para proporcionar una visión de la situación financiera de la empresa y su desempeño económico.

Área de importación: Este departamento también cuenta con un jefe de sección. Desde esta área se encargan de facilitar todos los documentos necesarios para realizar los trámites de importación, así como brindar asesoramiento a las empresas que quieren traer mercancías dentro del país. También se encargan de buscar el transporte mas adecuado atendiendo al tipo de mercancía y ruta que se quiera realizar.

Área de exportación: Al igual que el departamento de importación cuenta con un jefe de sección que se encarga de supervisar todas las actividades que se desempeñan. Se realizan prácticamente las mismas labores que en el departamento anterior lo único que varía son los tipos de documentos que manejan, debido a que las mercancías en vez de introducirlas en la Comunidad Europea, las exportan y suele ser mas sencillo. Aunque existe mas demanda de este tipo de operación comercial dentro de la empresa Duaexpress.

4.3. Convenio Colectivo Aplicable

El convenio colectivo aplicable de este sector es el de agencias de aduanas y transitarios, y según esta estipulado en este, el salario de un trabajador de este sector está comprendido entre los 21.000€ brutos y 27.000€ brutos anuales en la ciudad de Valencia.

5. Plan de Marketing

Sirve para describir las acciones y estrategias que una empresa o negocio utilizará para promover sus productos o servicios y alcanzar sus objetivos de marketing. Es una herramienta fundamental para guiar las actividades de marketing y establecer una dirección clara para lograr el éxito en el mercado.

5.1. Estrategias y herramientas de Marketing

La empresa tiene muy claro quien es su público objetivo, es decir, a quien va dirigido su servicio de agencia aduanera. Entre sus clientes se encuentran organizaciones y empresas que desean exportar o importar sus productos y servicios y necesiten asesoramiento sobre las regulaciones y leyes arancelarias.

Como propuesta de valor, Duaexpress ofrece un servicio de muy buena calidad con personal profesional muy bien cualificado con un precio muy competitivo. Además, se adapta a las necesidades específicas en cada caso de cada cliente. Y realiza descuentos a clientes por antigüedad y por volumen.

Cuenta con una pagina web optimizada para los motores de búsqueda. Tiene una interfaz atractiva a la vez que elegante, es sencillo navegar por el portal y contiene información sobre los servicios que se ofrecen y un apartado para reseñas de los clientes.

Dentro de la misma página web se puede acceder a través de un hipervínculo al blog de la empresa, el cual contiene los valores de la organización y la plantilla de trabajadores con la que cuenta en el presente.

Algunos socios clave de Duaexpress son agencias de transporte aéreo que dejan sus propios almacenes a disposición de la empresa para que maneje la logística de las mercancías de sus clientes, además los almacenes con los que cuenta Duaexpress están al lado de las oficinas en el centro de carga aéreo del aeropuerto de Valencia.

5.2. Canal de distribución

Duaexpress establece acuerdos y alianzas estratégicas con agentes de carga y empresas de logística que se encarguen del transporte de mercancías. Estas organizaciones suelen tener una amplia red de contactos y clientes en el ámbito del comercio internacional, por lo que pueden ser una fuente importante de referencias y clientes potenciales para la empresa.

Dentro de la empresa hay empleados con la labor de realizar los despachos de aduanas, que son profesionales encargados de gestionar los trámites aduaneros en nombre de los importadores y exportadores.

Participa activamente en asociaciones y cámaras de comercio. Estas organizaciones reúnen a empresas importadoras y exportadoras, y pueden ser una plataforma para establecer contactos y conseguir nuevos clientes.

Los clientes se ponen en contacto con la empresa a través de la página web o correo electrónico, donde comunican la operación que desean realizar y los detalles de ella. A continuación, un agente de la empresa les responde pidiendo la documentación necesaria para realizar dicha operación y las tarifas de esta. Si el cliente realiza la transacción a la cuenta de la empresa, rellena el despacho correspondiente según el tipo de operación que sea.

6. Definición del puesto de trabajo

Las practicas del curso de comercio internacional las he llevado a cabo en el puesto de trabajo de un agente aduanero en el departamento que encarga de los despachos de exportación por vía aérea. Este puesto está especializado en el campo de la aduana y el comercio internacional. Su principal responsabilidad es asegurar que todas las mercancías que salen del país cumplan con las regulaciones y normativas aduaneras y adquieran la documentación necesaria para su exportación. Además, desde este puesto también se coordina la logística de transporte y se realizan los trámites aduaneros oportunos para que las mercancías sean exportadas de manera legal y eficiente.

6.1. Objetivos del puesto

Entre los objetivos del puesto de trabajo donde he llevado a cabo las practicas se encuentran:

- **Preparación y presentación de la documentación aduanera:** Esto implica recopilar y preparar todos los documentos necesarios para la exportación, como facturas comerciales, listas de empaque, licencias de exportación, certificados de origen, entre otros. Hay que asegurarse de que toda la documentación esté completa y cumpla con los requisitos legales.
- **Clasificación arancelaria:** Es fundamental determinar la clasificación arancelaria correcta de las mercancías de acuerdo con el sistema armonizado de códigos aduaneros. Esto permite establecer los impuestos, aranceles y regulaciones aplicables a cada producto.
- **Coordinación logística:** Se debe trabajar en estrecha colaboración con las aerolíneas, los agentes de carga y otros intermediarios logísticos para organizar y coordinar el transporte de las mercancías exportadas por vía aérea. Incluye la reserva de espacio en vuelos, el seguimiento de los envíos y la supervisión de la entrega puntual de la carga.
- **Cumplimiento aduanero y regulaciones comerciales:** Es importante encargarse de asegurar que todas las regulaciones y leyes aduaneras se cumplan durante el proceso de exportación. Esto incluye la verificación de las restricciones y prohibiciones de exportación, el cumplimiento de las normas de seguridad y el pago de los impuestos y aranceles aplicables.
- **Trámites aduaneros y despacho de mercancías:** El agente aduanero realiza los trámites aduaneros necesarios para la exportación de las mercancías. Se debe presentar la documentación ante las autoridades aduaneras, la declaración de la carga, la inspección de los productos (si es necesario) y la obtención de los permisos de exportación.
- **Asesoramiento y resolución de problemas:** El agente aduanero también puede asesorar a los exportadores sobre cuestiones relacionadas con los procedimientos aduaneros, las regulaciones comerciales y los requisitos específicos de cada país. Además, se debe estar preparado para resolver cualquier problema o discrepancia que surja durante el proceso de exportación.

6.2. Descripción de tareas

Mientras he estado en el departamento de exportación por transporte aéreo en el periodo de las practicas he realizado diversas tareas, tales como:

- Escañar documentos de los expedientes de los clientes y subirlos a la nube de la plataforma del programa que utiliza Duaexpress.
- Archivar antiguos expedientes en casilleros para llevar mejor organización de la documentación
- Entrega de documentación y despachos de exportación a los almacenes.

- Cumplimentación de despachos de exportación por vía aérea sin potestad de firmarlos.
- Revisión de mercancías impuestas por la agencia tributaria.
- Atención a los transportistas y facilitación de los documentos necesarios para cargar o descargar en el almacén.
- Preparar documentación con el despacho y el levante para posterior entrega en almacén.
- Etiquetado de mercancías en almacén

6.3. Relaciones

Desde el puesto en el que he desarrollado las practicas las principales relaciones que se llevan a cabo son con los numerosos clientes que tiene la empresa, con los transportistas que entran en la oficina para conocer a que almacén deben ir a cargar o descargar y con los almacenes con los que trabaja Duaexpress.

- Ground Force
- DHL
- UPS
- WFS
- Swissport

6.4. Disponibilidad

Mi horario en la oficina de lunes a jueves es de 9:00 a 18:00 y los viernes de 9:00 a 15:00. Sobre las 14:30 tenemos un descanso para comer. Dentro del horario de oficina tengo disponibilidad para desplazarme por todo el polígono.

6.5. Documentación

Para realizar los despachos de exportación utilizamos el programa Taric Trans que tiene muchas funciones que facilitan el llenado de DUAs, así como clasificar las mercancías por partidas arancelarias.



TaricTrans

ERP Operadores Logísticos

Imagen 3 Logo programa

Algunos de los documentos con los que trato todos los días son los siguientes:

- **Factura comercial**

Una factura comercial es una prueba documental de la transacción comercial entre el vendedor y el comprador. Registra los detalles de la venta, incluyendo el nombre y dirección del vendedor y el comprador, la descripción de los productos o servicios, la cantidad, el precio unitario, el monto total y las condiciones de pago.



COMMERCIAL INVOICE					Page No. _____ of _____ Pages									
<p>BUYER EXPORTER</p> <p>CONSIGNEE</p> <p>BUYER (NAME) (ADDRESS) (CITY) (STATE) (COUNTRY)</p>	<p>DATE</p> <p>INCOTERMS (to be stated)</p> <p>INCIDENTAL CHARGES</p> <p>INVOICE DATE</p> <p>INVOICE NO.</p> <p>INVOICE TYPE</p> <p>INVOICE NO. (if any)</p> <p>INVOICE TYPE (if any)</p> <p>INVOICE NO. (if any)</p> <p>INVOICE TYPE (if any)</p>	<p>COMMERCIAL INVOICE NO.</p> <p>DATE OF INVOICE</p> <p>INVOICE TYPE</p> <p>INVOICE NO. (if any)</p> <p>INVOICE TYPE (if any)</p>												
<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="width: 10%;">QUANTITY</th> <th style="width: 40%;">DESCRIPTION</th> <th style="width: 15%;">HS NUMBER</th> <th style="width: 15%;">UNIT PRICE</th> <th style="width: 20%;">TOTAL PRICE (U.S. \$)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td style="height: 200px;"> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> </tr> </tbody> </table>					QUANTITY	DESCRIPTION	HS NUMBER	UNIT PRICE	TOTAL PRICE (U.S. \$)					
QUANTITY	DESCRIPTION	HS NUMBER	UNIT PRICE	TOTAL PRICE (U.S. \$)										
<p>WE HEREBY CERTIFY THIS INVOICE TO BE TRUE AND CORRECT</p> <p>THESE COMMODITIES, TECHNOLOGY OR SOFTWARE WERE EXPORTED FROM THE UNITED STATES TO IN ACCORDANCE WITH THE EXPORT REGULATIONS GOVERNING EXPORTS TO U.S. LAW REQUIREMENTS.</p>			<p>NET WEIGHT</p> <p>GROSS WEIGHT</p> <p>FRIGHT</p> <p>INSURANCE</p> <p>TOTAL</p>	<p> </p> <p> </p> <p> </p> <p> </p> <p> </p>										

Imagen 4 Factura comercial

- **Packing List**

Este documento sirve para enumerar y detallar los productos incluidos en un envío.

CERAMICAS GACISA					
CV-00 1/16 10004 - Camino 1244034 Tel: 34 925 99 00 Fax: 34 925 99 00 CP 45005 (ES) email: gacisa@gsnet.es			275 Tiles ITALON-BADISI HENRI (ESPAÑA)		
Referencia: Factura nº 1245/0014			Fecha: 20/05/2014		
PACKING LIST					
CONTAINER	NUMERO DE CAJAS	Description	UN	Unit price €	AMOUNT
40HQ 2240041	444 CAJAS	50 X 50 Triangular	21.00	3.50	73.50
	7056	50 X 50 Triangular	179.00	3.50	626.50
	198	50 X 50 Triangular	21.00	3.50	73.50
	488	50 X 50 Triangular	191.00	3.50	688.50
	240	50x50 Triangular	15.50	3.50	53.25
888	50x50 Triangular	104.00	3.50	301.00	
DIRECCION PARA EL PAIS DESTINO: ESPAÑA DIRECCION PARA EL PAIS DE ORIGEN: ESPAÑA DE GACISA S.L. DIRECCION PARA EL PAIS DE DESTINO: ESPAÑA DE GACISA S.L.			PEDIMENTO: 2011 30 PISO: 45004211 30 BUC: 125 21 CONTAINER: 1 AREA: 130000		
TOTAL 8 CAJAS			TOTAL 10004 4 13000		
Resumen de Cajas			Observaciones		
PAIS DE ORIGEN: ES TOTAL PAXES: 4 13000 72 (ESPAÑA S.L. Tel: 34 925 99 00)			Pais de destino: ES (ESPAÑA) Contenedor: Area 130000		

Imagen 5 Packing list

- **Master Air Way Bill**

Este documento es el conocimiento de embarque aéreo y abarca todo el envío de carga desde el origen hasta el destino final cuando el transporte principal es aéreo.

The image shows a standard Air Way Bill (AWB) form. At the top, it includes the date '01/12/2014' and a reference number '1101123456'. The form is divided into several sections:

- Header:** Contains flight details such as 'Origin', 'Destination', 'Flight No.', and 'Carrier'.
- Operational Details:** Includes 'Date of Issue', 'Time of Issue', and 'Place of Issue'.
- Weight and Volume:** A section for recording the weight and volume of the cargo.
- Remarks:** A large section for additional information, including 'HOLD FOR PICKUP'.
- Table:** A table with columns for 'No. of Pieces', 'Weight', 'Volume', 'Description', and 'Remarks' for each item.
- Signature and Stamp:** A section at the bottom for the carrier's signature and official stamp, including the date '01/12/2014'.

Imagen 6 Master air way bill

6.6. Ambiente

Me encuentro en una oficina la cual es compartida por todos los departamentos, cada departamento esta dividido por zona y cada empleado tienen su propia mesa. El ambiente da lugar a que el personal se encuentre a gusto y realice bien sus actividades laborales. Me he encontrado muy cómodo durante el periodo de practicas y he tenido mi propio puesto de trabajo y el material apropiado a mi entera disposición.

6.7. Riesgos

No es un puesto de trabajo que corra excesivos riesgos, pero nunca se esta exento de sufrir algún accidente.

Por ejemplo, se puede producir un incendio en el edificio donde se encuentra situada la oficina. Se corre mayor riesgo cuando un trabajador se desplaza a un almacén para entregar documentación, ya que hay mucho flujo de vehículos y unidades de carga y tipos de bulto diferentes y puede dar lugar a que ocurra un accidente.

6.8. Integración

Me he sentido muy bien acogido por mis compañeros de la empresa Duaexpress, me han ayudado en todo lo que ha estado en su mano, siempre que he tenido alguna duda me la han resuelto y han hecho todo lo posible por que exista un buen ambiente de trabajo.

7. Reflexión final

Durante mi paso por Duaexpress, he tenido la oportunidad de aprender mucho sobre el comercio internacional y el despacho aduanero. Esta experiencia ha sido enriquecedora y me ha ofrecido una visión profunda de las complejidades y desafíos que implica el trabajo en este campo.

Una de las reflexiones más destacadas es la importancia del cumplimiento de las normativas y regulaciones aduaneras.

Además, he podido apreciar la importancia de la comunicación efectiva y la colaboración en el entorno aduanero. He observado el intercambio constante de información con el cliente y las autoridades aduaneras para asegurar un proceso de despacho fluido.

He adquirido capacidades de trabajar en equipo, resolver problemas de manera eficiente y a adaptarme a los cambios constantes en las regulaciones.

En general me ha parecido una experiencia muy enriquecedora y me llevo muy buenas vivencias y recuerdos. Se que me llevo conocimientos que pondré en practica en mi vida laboral y en un futuro próximo.

8. Bibliografía

(Duaexpress, s.f., pág. 7)

(Santder, s.f., pág. 8)

(Edit, s.f., pág. 8)

(Deusto formacion, s.f., pág. 12)

(Salesforce, s.f., pág. 13)

9. Índice de ilustraciones

Imagen 1 P.E.S.T.E.L _____	8
Imagen 2 Organigrama _____	11
Imagen 3 Logo programa _____	16
Imagen 4 Factura comercial _____	17
Imagen 5 Packing list _____	18
Imagen 6 Master air way bill _____	19
Imagen 7 Certificado de recepción _____	20