

¿QUÉ ES UNA TRADING COMPANY?

Olegario Llamazares

Las empresas de comercio internacional -conocidas como *trading companies*- son especialistas **que cubren toda la operativa de exportación e importación**. Una *trading company* compra en firme un producto en un país y lo vende en diferentes países en los que cuenta con red de distribución propia. Trabajan sobre todo en sectores de elevados volúmenes de producción como materias primas, productos semifabricados, metales, productos químicos, farmacéuticos genéricos, etc.

Las actividades de una *trading company* incluyen:

- **Identificación de proveedores** en diferentes países que tengan capacidad de suministro de grandes volúmenes de producto a precios competitivos.
- **Negociación de las condiciones** de venta y de entrega de los productos.
- **Financiación y aseguramiento** del cobro para el proveedor-exportador.
- **Gestión logística** de la operación.
- **Gestión aduanera** y documental.
- **Distribución y venta del producto** a través de la red comercial en el país de origen de la *trading company* y otros países en los que pueda estar presente.

El origen de las *trading companies* se remonta al siglo XVII cuando las principales potencias europeas constituyeron en empresas para gestionar el comercio con sus colonias. La primera de estas empresas fue la Dutch East India Company que se considera el primer ejemplo de corporación multinacional de la historia y la primera que emitió capital dividido en acciones. Con base en la ciudad holandesa de Ámsterdam controlaba el comercio de especias entre oriente y Europa a través de una flota de cerca de 5.000 barcos que operaban en puertos de Indonesia, China, Taiwán o Persia.

Hoy en día las *trading companies* **están especializadas en países de difícil acceso en zonas de Asia, África o América Latina**. Su función consiste en localizar proveedores de productos con los que firman contratos de suministro de productos que venden a través de su red comercial en un su país o países cercanos. Ejemplos de *trading companies* son la saudí Bahrawi especializada en la comercialización de productos de alimentación y catering en Arabia Saudita y otros países del Golfo Pérsico o la empresa brasileña EmitBrasil especializada en el comercio exterior de equipamientos y maquinaria para la construcción civil.

Japón es el país en el que tienen mayor presencia las *trading companies* - denominadas *sogo shoshas* - que controlan la mitad de las exportaciones japonesas y dos tercios de sus importaciones. Por una parte, importan grandes volúmenes de

materias primas y maquinaria que revenden a fabricantes y distribuidores en Japón y por otra actúan como fuerza de ventas internacional de empresas japonesas medianas y pequeñas que no tienen capacidad para llegar a clientes extranjeros. También actúan como gestores en grandes contratos de consorcios grandes (construcción, transportes) en los que coordinan las actividades de la empresas participantes con los bancos y las empresas logísticas. **Las siete grandes trading japonesas tienen más de 1.000 oficinas comerciales en cerca de 200 ciudades y emplean a más de 20.000 técnicos de comercio internacional** que están especializados por sectores (maquinaria, químico, farmacéutico, etc.). Además de estas grandes trading existen otras de menor dimensión que puede localizarse en el [directorio Ebiz](#).

Grandes empresas japonesas de trading

Mitsubishi Corporation Mitsui & Co. Sumitomo Corporation Itochu Marubeni Toyota Tsusho Sojizt

Si bien las *tradings companies* en sentido estricto realizan la compra en firme (importan) productos en unos países que luego revenden (exportan a otros), **en el mundo del comercio internacional existen otras muchas empresas que se denominan *trading companies* cuando en realidad son más bien agentes comerciales o intermediarios**, es decir no compran los productos sino que facilitan su venta poniendo en contacto a vendedor y comprador y por esta gestión, en caso de tener éxito, cobran una comisión (normalmente entre el 5% y el 10%) de los productos vendidos. Existen miles de empresa y profesionales en el mundo que realizan esta actividad de intermediación internacional. Pueden encontrarse un directorio de más de 3.500 intermediarios de comercio internacional clasificados por países y sectores en el [directorio GlobalTrade](#).

Desde el punto de vista contractual las *trading companies* utilizan tres tipos de contratos:

- **[Contrato de compraventa internacional](#)**: cuando realizan una única compra a un fabricante extranjero de un producto que se va a exportar.
- **[Contrato internacional de suministro](#)**: cuando establecen acuerdos de suministro a largo plazo (más de un año) con fabricantes para la compra periódica de productos a precios determinados.

- **Contrato de intermediación comercial internacional**: cuando la *trading company* no actúa como comprador sino como intermediario que cobra una comisión sobre las operaciones de exportación e importación que gestiona.
-



Para obtener los modelos de contratos utilizados en los negocios internacionales, haga clic [aquí](#).

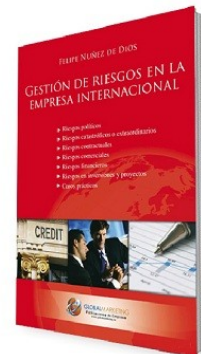
LIBROS & EBOOKS



Guía práctica de los Incoterms 2010



Los 100 documentos del comercio exterior



Gestión de riesgos en la empresa internacional

GUÍAS DE COMERCIO EXTERIOR



Cómo negociar con un distribuidor internacional



Cómo preparar una oferta internacional



Plan de Internacionalización

GUÍAS DE NEGOCIACIÓN EN 70 PAÍSES



Cómo negociar en Brasil



Cómo negociar en Rusia



Cómo negociar en India

Compra Online
www.globalnegotiator.com
marketing@globalmarketing.es



GLOBALNEGOTIATOR
 Business Documents