



INTRODUCCIÓN A LA LOGISTICA INTERNACIONAL

**Zeiky- Centro de Información y Asesoría en comercio exterior
2012**


• *Promoção de Turismo, Investimento e Exportações* • *Förderung von Tourismus, Investition und Export* • *Promotion du Tourisme, de L' Investissement et des Exportations* • *Tourism, Foreign Investment and Exports Promotion* • *Toeristische, Buitenlandse Invetiringen en Export Promotie* • **Promoción de Turismo, Inversión y Exportaciones** • *Promoção de Turismo, Investimento e Exportações* • *Förderung von Tourismus, Investition und Export* • *Promotion du Tourisme, de L' Investissement et des Exportations* • *Tourism Foreign Investment and Exports Promotion* • *Toeristische Buitenlandse Invetiringen en Export*

OBJETIVOS

- ✚ Conocer la importancia del proceso logístico en un proceso de exportación
- ✚ Identificar y conocer la terminología y conceptos básicos manejados en los procesos logísticos
- ✚ Conocer y comprender los términos de negociación internacional
- ✚ Saber cómo realizar y ofrecer una oferta de exportación

- Conceptos Básicos
- Importancia de la logística en los procesos de exportación
- Conceptos y costos de la cadena logística de exportación
- Términos de Negociación Internacional- INCOTERMS 2010
- Cómo presentar una oferta de exportación

Conceptos Básicos

 Importancia de la logística en los procesos de exportación

 Conceptos y costos de la cadena logística de exportación

 Términos de Negociación Internacional- INCOTERMS 2010

 Cómo presentar una oferta de exportación

Conceptos Básicos

Producto

■ Bien terminado o intermedio que se obtiene mediante un proceso de fabricación o recolección



Mercancía

■ Bien Terminado o intermedio en fase de comercialización



Carga

■ Mercancía en fase de distribución



Precio de Exportación:

- Precio de venta que permite al exportador recuperar los costos y gastos (Industriales, administrativos y financieros vinculados con la exportación) más un margen de utilidad “razonable”.



**“La Logística es la última frontera de la
Rentabilidad.”**



Peter Drucker

Qué es logística?

Proceso de gerenciar estratégicamente la adquisición, el movimiento y almacenamiento de productos, así como el flujo de información asociado desde nuestros proveedores, a través de la compañía, hasta los usuarios finales.

- *Donald J. Bowersox*

Conjunto de actividades que tienen como objetivo la colocación, al menor costo, de una cantidad de producto en el lugar y en el tiempo donde una demanda existe.

- *Asociación de logísticos franceses*

- 🚦 Conceptos Básicos
- 🚦 **Importancia de la logística en los procesos de exportación**
- 🚦 Conceptos y costos de la cadena logística de exportación
- 🚦 Términos de Negociación Internacional- INCOTERMS 2010
- 🚦 Cómo presentar una oferta de exportación

OBJETIVOS PRINCIPALES

- Colocar los bienes y servicios requeridos en el lugar adecuado, en el momento preciso y en las condiciones deseadas, contribuyendo lo máximo posible a la rentabilidad de la empresa.
- Satisfacer la demanda en las mejores condiciones de servicio, costo y calidad, a través de la gestión de los medios para alcanzar este objetivo (superficies, medios de transportes, informática...) y moviliza tanto los recursos humanos como los financieros.
- Garantizar la calidad de servicio, al menor costo posible mejorando así el margen de beneficio de la compañía.
- Ser eficiente en la operación (ejecución) , la táctica (organización) y la estrategia (planeación, prospectiva).



Importancia de la Logística en los Procesos de Exportación

Contribución de la Logística

**Producto
Correcto**

**Cliente
Correcto**

**Precio
Correcto**

**Condición
Correcta**

**Lugar
Correcto**

**Momento
Correcto**

**Cantidad
Correcta**

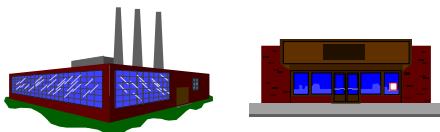
Satisfacción del Cliente



¿Cómo está compuesta la logística?

LOGÍSTICA DE APROVISIONAMIENTO

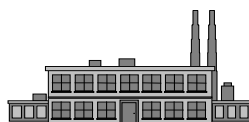
Proveedor Almacén



Stock M.P

LOGÍSTICA DE PRODUCCIÓN

Fábrica



LOGÍSTICA DE DISTRIBUCION

Centro
Distribución



Stock P.T

Cliente



Consumidor



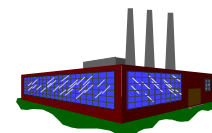
¿Cómo está compuesta la logística?

Todo lo relacionado con la logística de abastecimiento y/o aprovisionamiento de materias primas e insumos de proveedores nacionales e internacionales que participan en la producción de un bien final o intermedio.



LOGÍSTICA DE APROVISIONAMIENTO

Proveedor Almacén



Stock M.P

¿Cómo está compuesta la logística?

Conjunto de medidas y procesos necesarios para la producción de un bien.

LOGÍSTICA DE PRODUCCIÓN

CAPACIDAD MAXIMA DE PRODUCCION

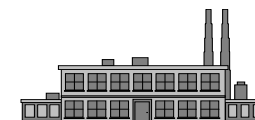
—

VENTAS ACTUALES

=

OFERTA EXPORTABLE

Fábrica



¿Cómo está compuesta la logística?

Operaciones necesarias para el desplazamiento de los productos preparados como carga, desde el lugar de producción o manufactura hasta el lugar de entrega pactado con el Cliente.

LOGÍSTICA DE DISTRIBUCIÓN DFN / DFI

Centro
Distribución



Cliente



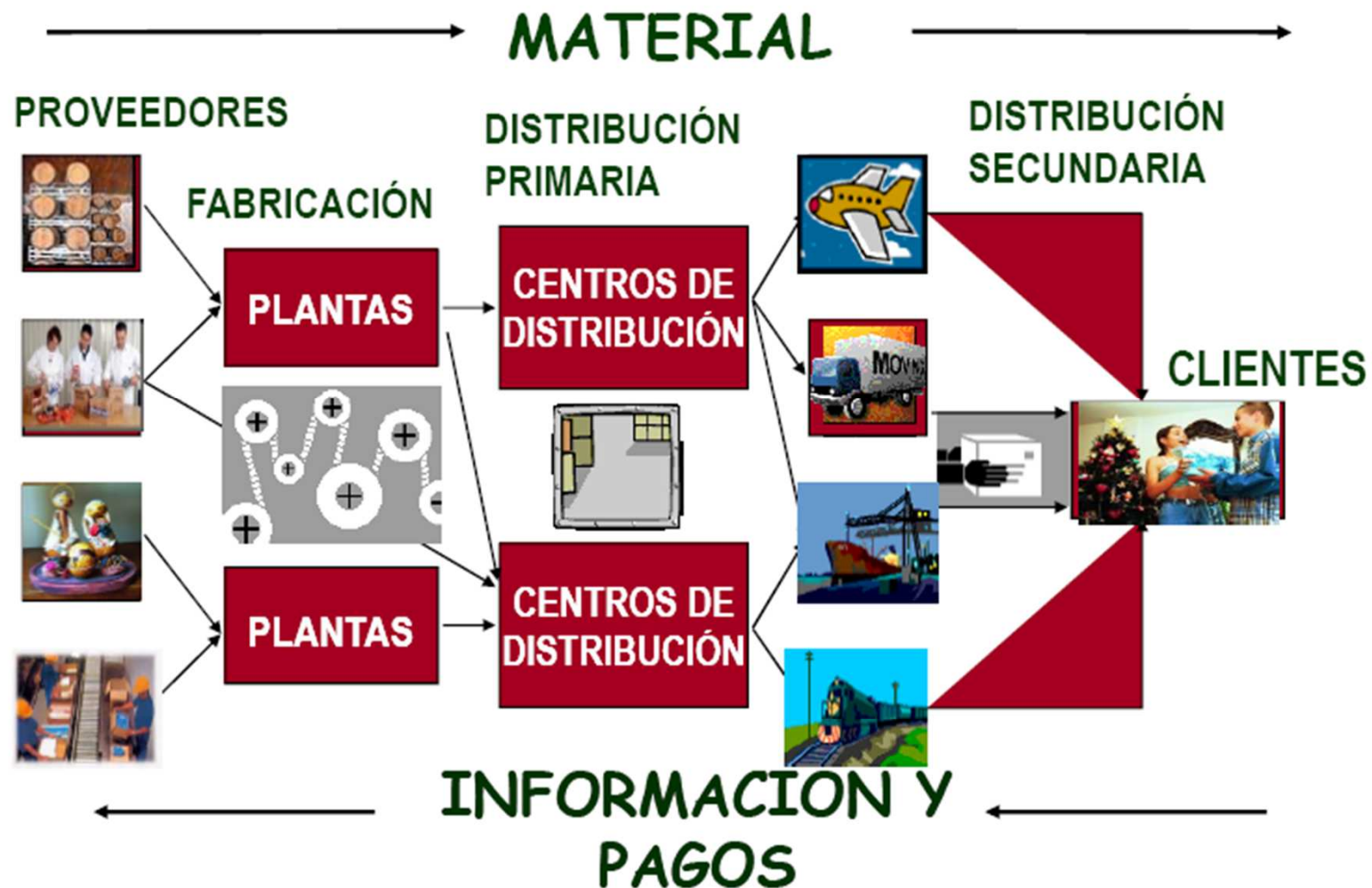
Consumidor



Stock P.T



En síntesis el sistema logístico empresarial comprende...



Distribución Física Internacional (DFI)

Es el punto clave para llegar al mercado Internacional.

Aspectos al que este sistema debe dar respuesta:

- ▀ El sistema de distribución y transporte óptimo (Tiempo, costo, calidad)
- ▀ Negociación de los instrumentos financieros
- ▀ Obtención de una cobertura de seguros
- ▀ Cumplimiento de los trámites burocráticos
- ▀ Embalaje y etiquetado del producto
- ▀ Envío del producto
- ▀ El servicio postventa



La DFI Como Factor de Competitividad

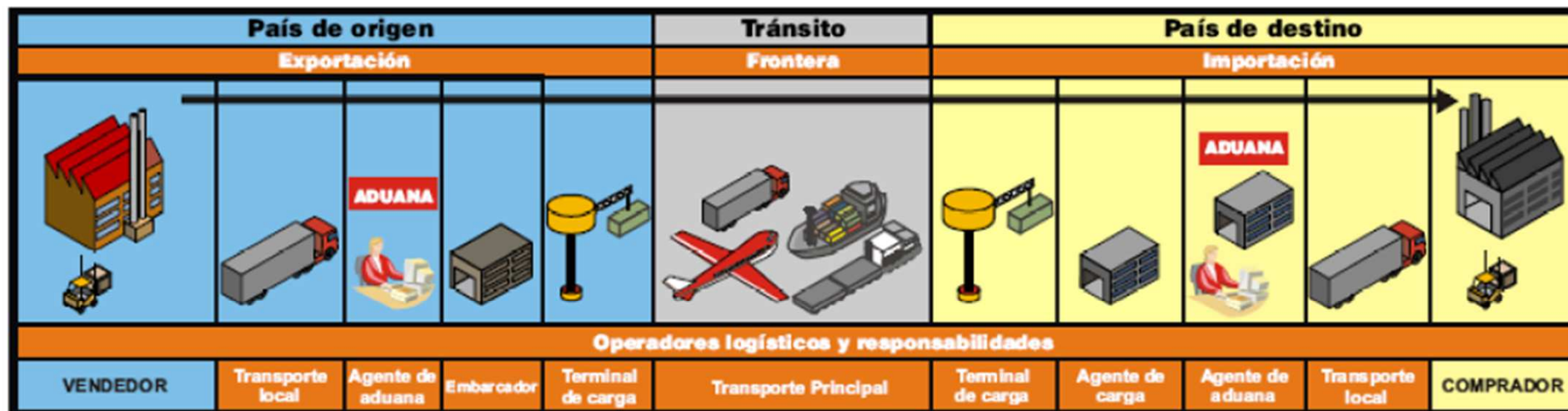
Actividades que se requieren para el desplazamiento de carga, desde el lugar de producción o manufactura en el país de origen, hasta el lugar de entrega pactado con el cliente en el país de destino, bajo parámetros de óptima calidad, costo razonable y entrega justo a tiempo.



TIEMPO Vs. COSTO
CLIENTE

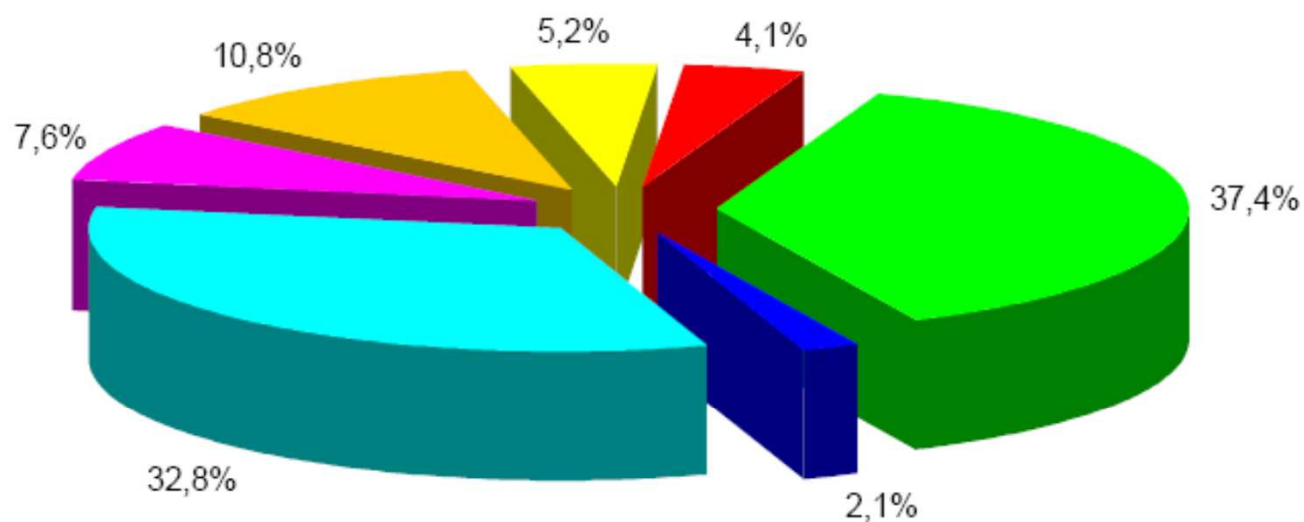
Principales actores que intervienen en la DFI

Los costos de DFI no se representan en un porcentaje estimado del valor final de producto sino que deben ser evaluados en términos de competitividad, oportunidad de entrega y satisfacción del Cliente. Determinan la rentabilidad de una operación de comercio internacional



Fuente: Cámara de Comercio de Bogotá

Participación de los costos en la DFI



Fuente: Elaboración DNP con base en datos de MIDAS-USAID

Transporte interno	Documentación	Transporte internacional
Puerto	Costos indirectos	Costos contenedor
Costos aduaneros		

Los costos del transporte terrestre representan en promedio el **37% del comercio exterior**.

- Conceptos Básicos
- Importancia de la logística en los procesos de exportación
- **Conceptos y costos de la cadena logística de exportación**
- Términos de Negociación Internacional- INCOTERMS 2010
- Cómo presentar una oferta de exportación



Conceptos y Costos de la cadena logística de exportación



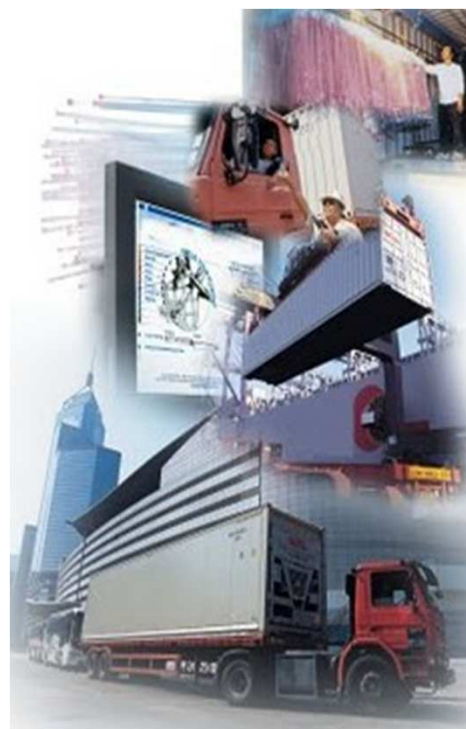
Operaciones en el País exportador

Costos Directos

- Empaque y Embalaje
- Unitarización
- Manipuleos
- Documentación
- Transporte y almacenamiento hasta punto de embarque
- Agentes
- Bancario
- Seguro

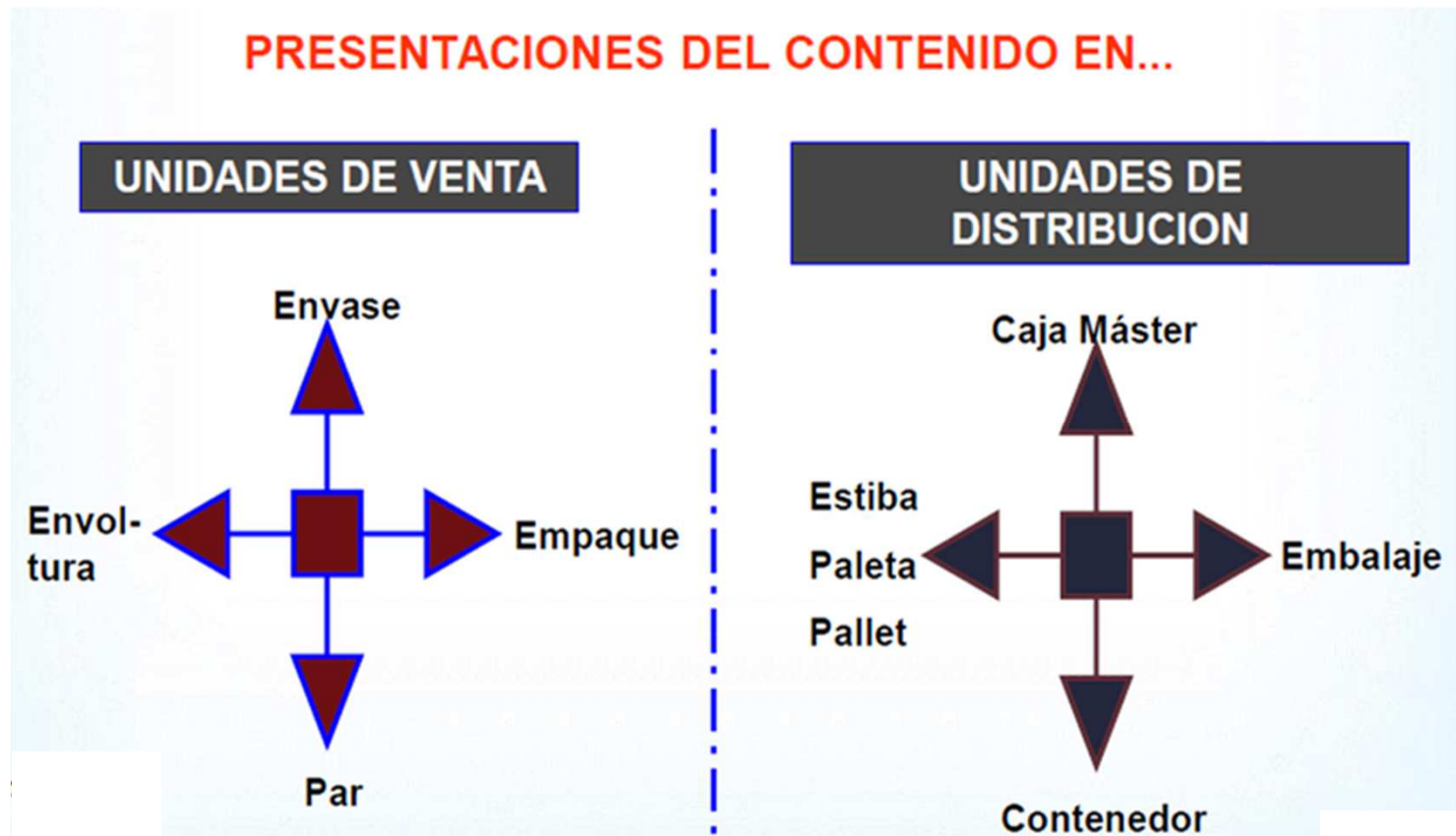
Costos Indirectos

- Administrativos, Capital Inventario



EMPAQUE Y EMBALAJE

PRESENTACIONES DEL CONTENIDO EN...



OBJETIVO

UNIDADES DE VENTA

Llevar el producto contenido desde su producción, hasta el consumidor y/o usuario final

UNIDADES DE DISTRIBUCION

Llevar la carga desde la fábrica hasta el distribuidor y/o comprador final



FUNCIONES



Fuente: www.sic.gob.hn/promo/premio2006/pres.

Derechos Reservados Proexport Colombia 2012

FUNCIONES

PROTECCION

COMERCIAL

SOCIAL

El empaque representa:

- Estrategia comercial de competitividad
- Herramienta de posicionamiento del producto
- Permite detectar la preferencia del consumidor por un producto "bien presentado"

Qué es "bien presentado"?

- Que conserve el producto
- Que permita usarlo cómoda y adecuadamente
- Agradable en su presentación
 - ✓ Buen material
 - ✓ Buena forma
 - ✓ Adecuada cantidad
 - ✓ Buen precio
 - ✓ Cómodo de manipular

Recuerde que el empaque debe ser a gusto del consumidor o del comprador... NO a su gusto!

FUNCIONES

PROTECCION

COMERCIAL

SOCIAL

El empaque debe representar:
(HUMANA)

- Seguridad en la salud del usuario
- Mejor precio de compra
- Aumento de calidad de vida
- Diferentes opciones según ingresos y tamaño grupo familiar

(AMBIENTAL)

- Reducción de materiales empleados
- Recuperación de éstos
- Reciclaje
- Prohibiciones de uso



Fuente: www.sic.gob.hn/promo/premio2006/pres.

REGLAS DE ORO

Inmovilice bien el producto

Amortigüe el producto

Aísle el producto

EMPAQUE Y EMBALAJE

EJEMPLOS



Auto-armables

Producto queda:

- Fijo
- Amortiguado
- Aislado

EMPAQUE Y EMBALAJE

EJEMPLOS



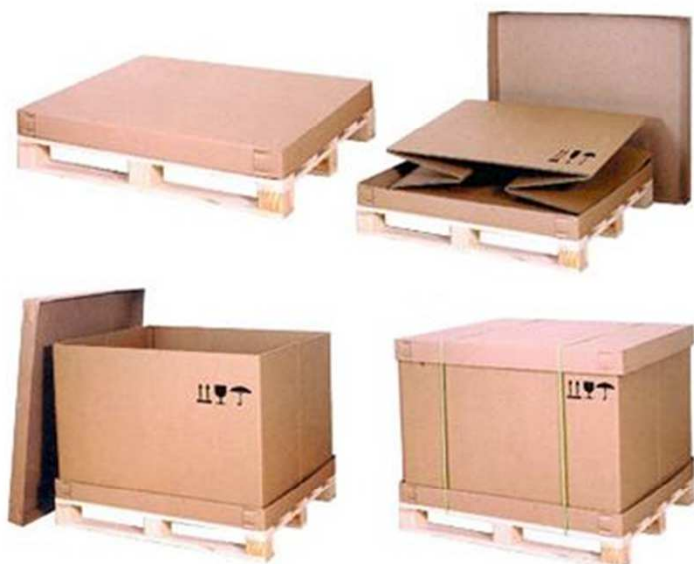
EMPAQUE Y EMBALAJE

EJEMPLOS



Con la PRESENTACION de nuestro producto podremos ganar el mercado y
con la CALIDAD lograremos conservar esta conquista

EJEMPLOS



EMPAQUE - MARCADO



Marcas Estándar

Marcas Informativas

Marcas Manipuleo

Los símbolos o etiquetas se utilizan con el fin de disminuir averías a la carga colocados directamente sobre su embalaje. Los símbolos informan a quienes manejan la carga sobre condiciones de la mercancía y del embalaje. ISO 780/99

TIPOS

CARGA GENERAL	
Comprende una serie de productos que se transportan en cantidades pequeñas y está compuesta de artículos individuales	
SUELTA CONVENCIONAL	UNITARIZADA
Bienes sueltos o individuales, manipulados y embarcados como unidades separadas. Ejemplo: paquetes, sacos, cajas, tambores, etc.	Está compuesta de artículos individuales, tales como cajas, paquetes, o carga suelta agrupados en unidades como eslingas, paletas y contenedores

TIPOS

CARGA AL GRANEL	
Cargas que se transportan sin el uso de embalajes o empaque. Comprende una serie de productos que se transportan en grandes volúmenes	
GRANELES SOLIDOS	GRANELES LIQUIDOS
Minerales Cereales Productos Químicos	Petróleo Combustibles Productos Químicos Gases Líquidos Licores

CLASIFICACION SEGÚN SU NATURALEZA

CARGA PERECEDERA	CARGA FRÁGIL	CARGA PELIGROSA
<p>Productos que sufren una degradación normal en sus características físicas, químicas y microbiológicas.</p> <p>Como:</p> <ul style="list-style-type: none"> Frutas y verduras Productos cárnicos Productos marinos Flores y follajes 	<p>Productos que requieren de un manejo especial en relación con el embalaje, transporte y manipuleo.</p> <p>Están clasificados según el grado de sensibilidad:</p> <ul style="list-style-type: none"> Muy sensible Sensible Baja sensibilidad Insensible 	<p>Cargas que por su naturaleza pueden propender peligros para la seguridad de la vida, la contaminación o la naturaleza de otras cargas.</p> <p>Está compuesta de productos peligrosos, tóxicos que presentan características explosivas, combustibles, oxidantes, venenosas, radioactivas o corrosivas</p>

EJEMPLOS



CARGA GRANEL



CONTENEDOR



**BOLSAS O
ESLINGAS**



**CARGA
PALETIZADA**

MANIPULEO LOCAL EXPORTADOR

Tipo de
carga

Modo de
transporte

Maniobra

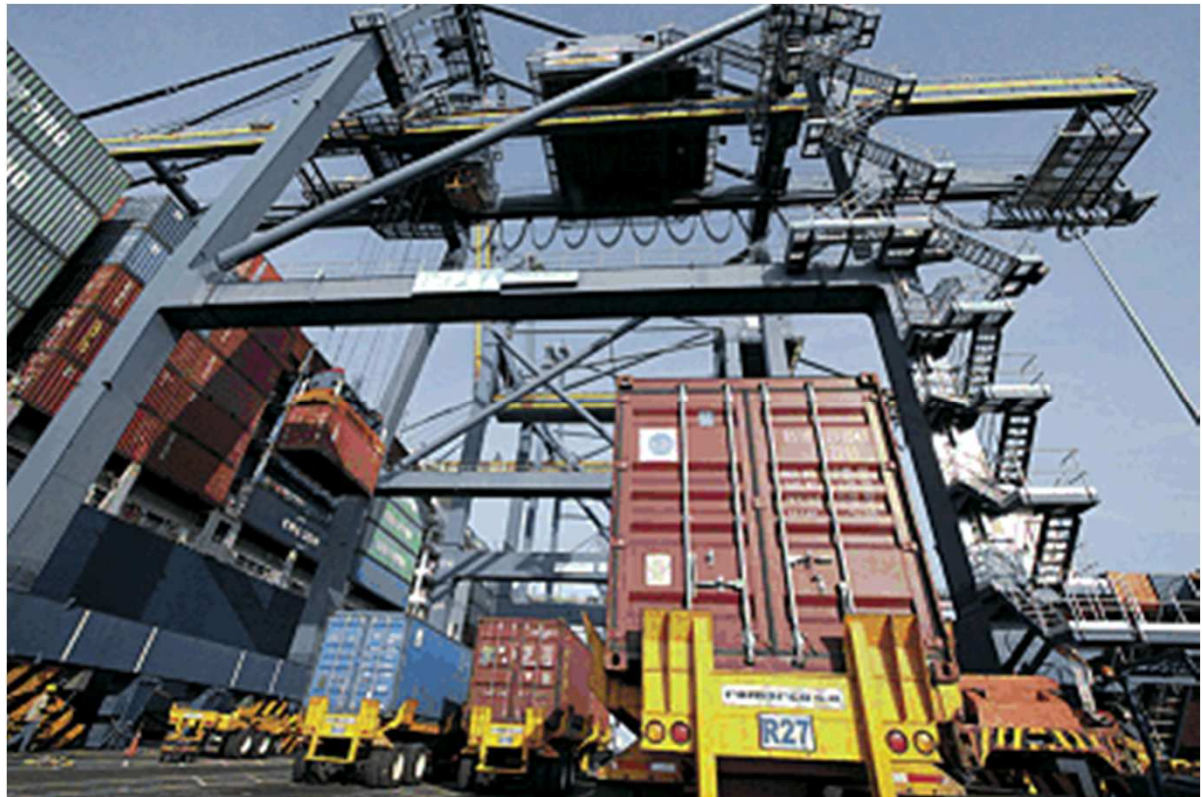


Mano de
obra

Equipos
de carga

TRANSPORTE HASTA EL PUNTO DE EMBARQUE

- ▀ Carga
- ▀ Volumen
- ▀ Peso
- ▀ Tiempo
- ▀ Rutas
- ▀ Costo



MANIPULEO PREEMBARQUE/ EMBARQUE



▀ Descarga del Vehículo en el lugar de pre-embarque

▀ Costos que se generan en el lugar pre-embarque (puertos, aeropuertos, terminales terrestres)

▀ Utilización de instalaciones, movilización de carga, almacenamiento, etc.



MANIPULEO PREEMBARQUE/ EMBARQUE



MANIPULEO PREEMBARQUE/ EMBARQUE





- Exigencias
- Exactitud
- Claridad
- Consistencia

Documentos Soporte

- Lista de empaque
- Factura Comercial
- Certificado de origen
- Vistos Buenos
- Certificado de Embalaje NIMF 15



▀ Normas Regulatorias

▀ Capacidad

▀ Infraestructura

▀ Idoneidad

▀ Especialidad

Para Modo de Transporte Aéreo

▀ DUE AGENT

▀ DUE CARRIER

BANCARIOS

- ▀ Condiciones de Venta
- ▀ Instrumentos
- ▀ Infraestructura
- ▀ Tipo de Intermediario



SEGUROS



- 🚢 Tipo de Carga
- 🚢 Siniestralidad
- 🚢 Ruta
- 🚢 Modo de Transporte
- 🚢 Cobertura

COSTO ADMINISTRATIVO



Gerentes
Directores de Área
Asistentes
Personal de Ventas y Mercadeo

CAPITAL INVENTARIO

Costo financiero durante el
tiempo de tránsito

$$\frac{(EXW + CD + CI) * Tasa\ i\ (\%) * \#}{360\ días}$$





Operaciones en Tránsito Internacional

- Transporte Internacional
- Seguro Internacional
- Manipuleo Desembarque



TRANSPORTE INTERNACIONAL

Se refiere al transporte requerido para la movilización de la carga en el trayecto internacional, transporte marítimo, aéreo, terrestre o fluvial



Operaciones en País Importador

- Transporte convenido comprador
- Almacenamiento
- Seguro
- Documentación
- Aduaneros (impuestos)
- Agentes
- Bancarios





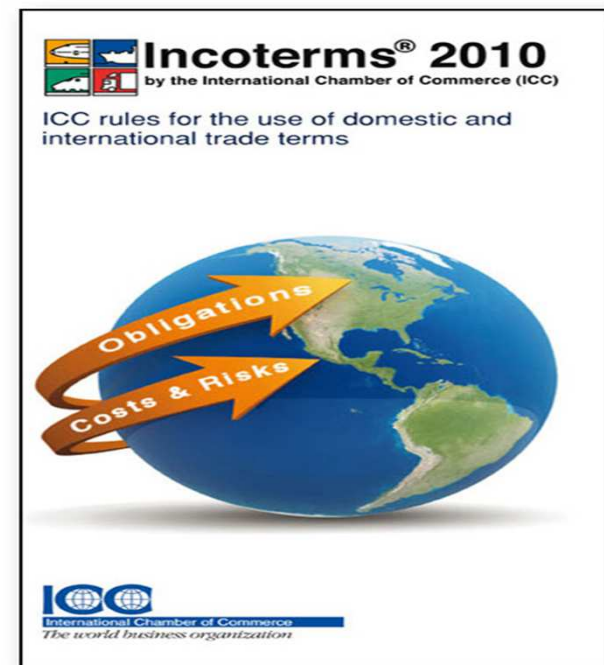
¿¿Cómo calculo mi precio de exportación??

- Conceptos Básicos
- Importancia de la logística en los procesos de exportación
- Conceptos y costos de la cadena logística de exportación
- **Términos de Negociación Internacional- INCOTERMS 2010**
- Cómo presentar una oferta de exportación

INCOTERMS - DEFINICION

Las reglas INCOTERMS^R explican un conjunto de términos comerciales de tres letras que reflejan usos entre empresas en los contratos de compra venta de mercancías.

Las reglas Incoterms describen principalmente las tareas, costos y riesgos que implica la entrega de mercancías de la empresa vendedora a la compradora.²



¹ "Incoterms" es una marca registrada de la Cámara de comercio Internacional

² copyright © 2010 International Chamber of Commerce (ICC). All rights reserved.

INCOTERMS^R 1- EVOLUCION

EVOLUCION



Los INCOTERMS^R 2010 entraron en vigencia el 1 de enero de 2011

La versión de INCOTERMS a utilizar debe ser acordada entre las partes y especificada en el contrato de compra venta internacional

¹ "Incoterms" es una marca registrada de la Cámara de comercio Internacional

² copyright © 2010 International Chamber of Commerce (ICC). All rights reserved.

INCOTERMS - PLANEACION DE LOGÍSTICA GLOBAL



Los Incoterms determinan:

En qué momento y dónde se produce la transferencia de riesgos sobre la mercadería del vendedor hacia el comprador

COSTOS

Lugar de entrega de la mercancía



RIESGOS

Quién contrata y paga los gastos

Qué documentos tramita cada parte y su costo



RESPONSABILIDADES

1 "Incoterms" es una marca registrada de la Cámara de comercio Internacional
2 copyright © 2010 International Chamber of Commerce (ICC). All rights reserved.

GRUPO 1: Para cualquier modo de transporte

EXW, FCA, CPT, CIP, DAT, DAP, DDP

GRUPO 2: Transporte marítimo y vías navegables interiores

FAS, FOB, CFR, CIF

¹ “Incoterms” es una marca registrada de la Cámara de comercio Internacional

² copyright 2010 International Chamber of Commerce (ICC). All rights reserved.

CUALQUIER MODO DE TRANSPORTE



EXW: En Fábrica

FCA: Franco Porteador

CPT: Transporte Pagado Hasta

**CIP : Transporte y Seguro Pagados
Hasta**

DAT : Entregada en Terminal

DAP : Entregada en Lugar

DDP : Entregada Derechos Pagados

¹ "Incoterms" es una marca registrada de la Cámara de comercio Internacional

² copyright © 2010 International Chamber of Commerce (ICC). All rights reserved.

TRANSPORTE MARITIMO Y VIAS NAVEGABLES INTERIORE



FAS: Franco al Costado del Buque

FOB: Franco a Bordo

CFR: Costo y Flete

CIF: Costo, Seguro y Flete

¹ "Incoterms" es una marca registrada de la Cámara de comercio Internacional

² copyright © 2010 International Chamber of Commerce (ICC). All rights reserved.

TODO TIPO DE TRANSPORTE INCLUIDO EL MULTIMODAL



EXW: En Fábrica
(lugar convenido)

FCA: Libre Transportista
(lugar convenido)



CPT: Transporte pagado hasta
(lugar de destino convenido)

CIP: Transporte y Seguro pagado hasta
(lugar de destino convenido)



DDP: Entrega Derechos pagados
(lugar de destino convenido)

DAP: Entregado en punto convenido
(lugar de destino convenido, sin descargar)



DAT: Entregado en Terminal (incluido descargue)

1 "Incoterms" es una marca registrada de la Cámara de comercio Internacional
2 copyright © 2010 International Chamber of Commerce (ICC). All rights reserved.

OBLIGACIONES DE CADA UNA DE LAS PARTES

**Condiciones que se imponen según el INCOTERM^R
utilizado**

1 "Incoterms" es una marca registrada de la Cámara de comercio Internacional

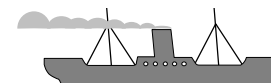
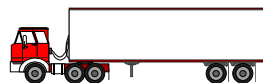
2 copyright © 2010 International Chamber of Commerce (ICC). All rights reserved.

Derechos Reservados Proexport Colombia 2012

GRUPO 1

EXW

En fábrica (indicando lugar convenido)



Todo Tipo de Transporte

Obligaciones del Vendedor

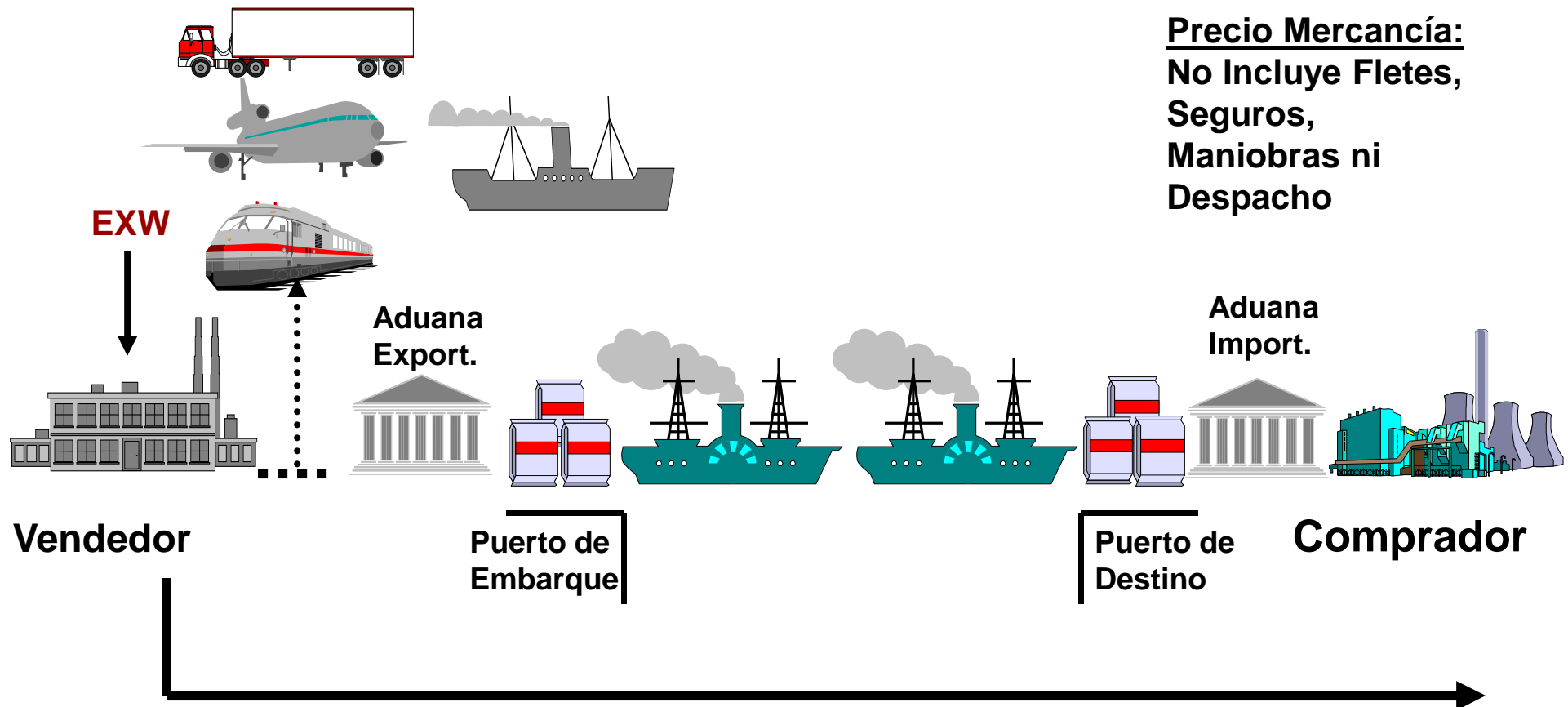
- Poner la mercancía a disposición del comprador en el establecimiento del vendedor.
- Este término representa la mínima obligación para el vendedor

Obligaciones del Comprador

- Elegir el modo de transporte.
- Soportar el costo del riesgo inherente al transporte, incluyendo seguimiento en tránsito, reclamaciones, etc..
- Efectuar el despacho de exportación de la mercancía.

EXW

TRANSFERENCIA DE LA RESPONSABILIDAD



Riesgo y Responsabilidad del Comprador

- Recoger la mercancía en el local del vendedor
- Contratar Transporte y Seguro de la mercancía hasta destino
- Efectuar el despacho de Exportación e Importación



Todo Tipo de Transporte, EXCEPTO MARITIMO

Obligaciones del Vendedor

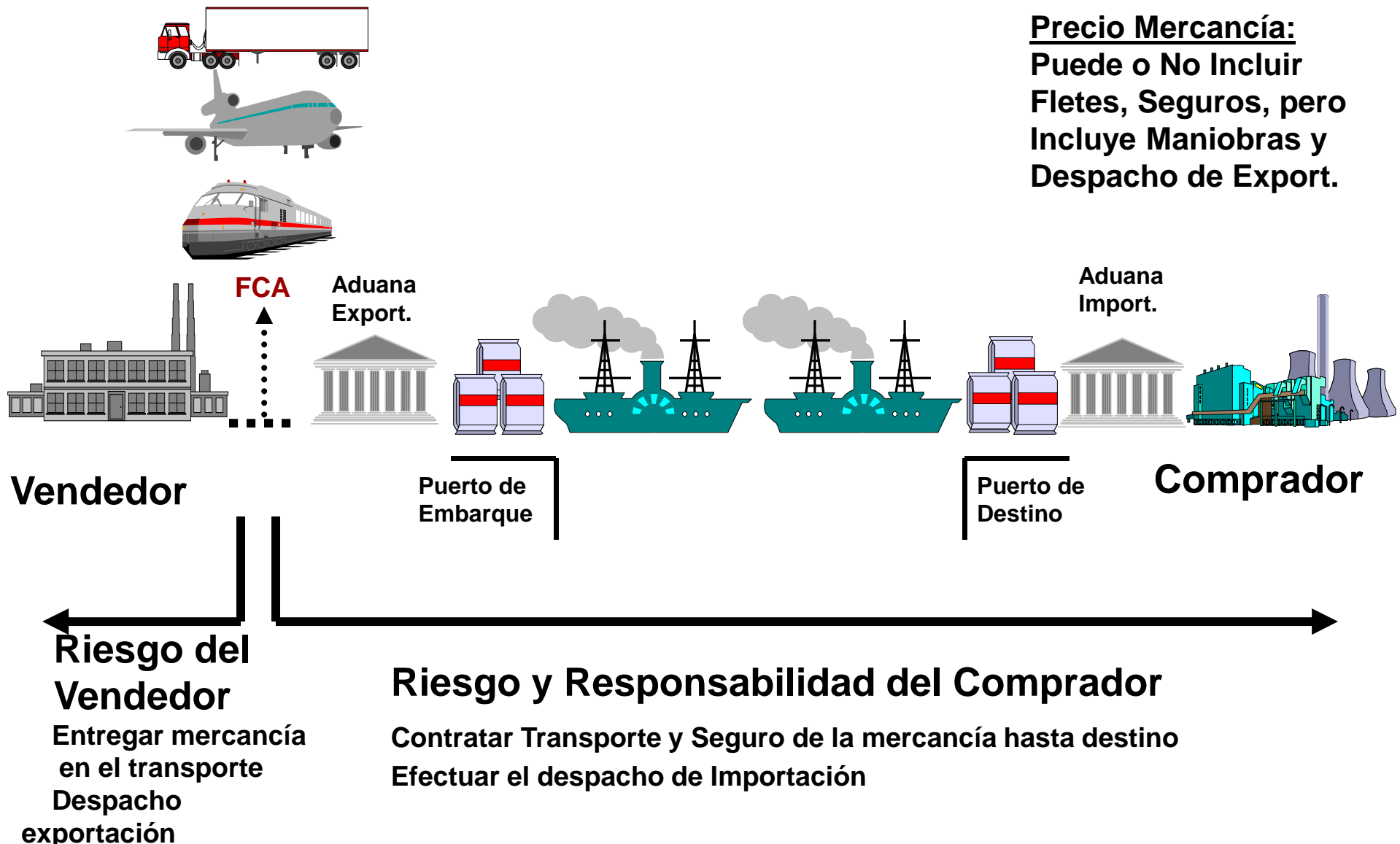
- ▀ Entregar la mercancía al transportista designado por el Comprador en el lugar convenido.
- ▀ Efectuar el despacho de exportación de la mercancía

Obligaciones del Comprador

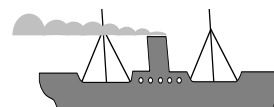
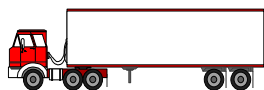
- ▀ Elegir modo de transporte y transportista
- ▀ Soportar gastos y riesgos de la mercancía desde que el transportista se hace cargo de ella en el lugar convenido.

FCA

TRANSFERENCIA DE LA RESPONSABILIDAD



CPT- Transporte Pagado Hasta (Indicando el lugar de destino convenido)



Todo Tipo de Transporte

Obligaciones del Vendedor

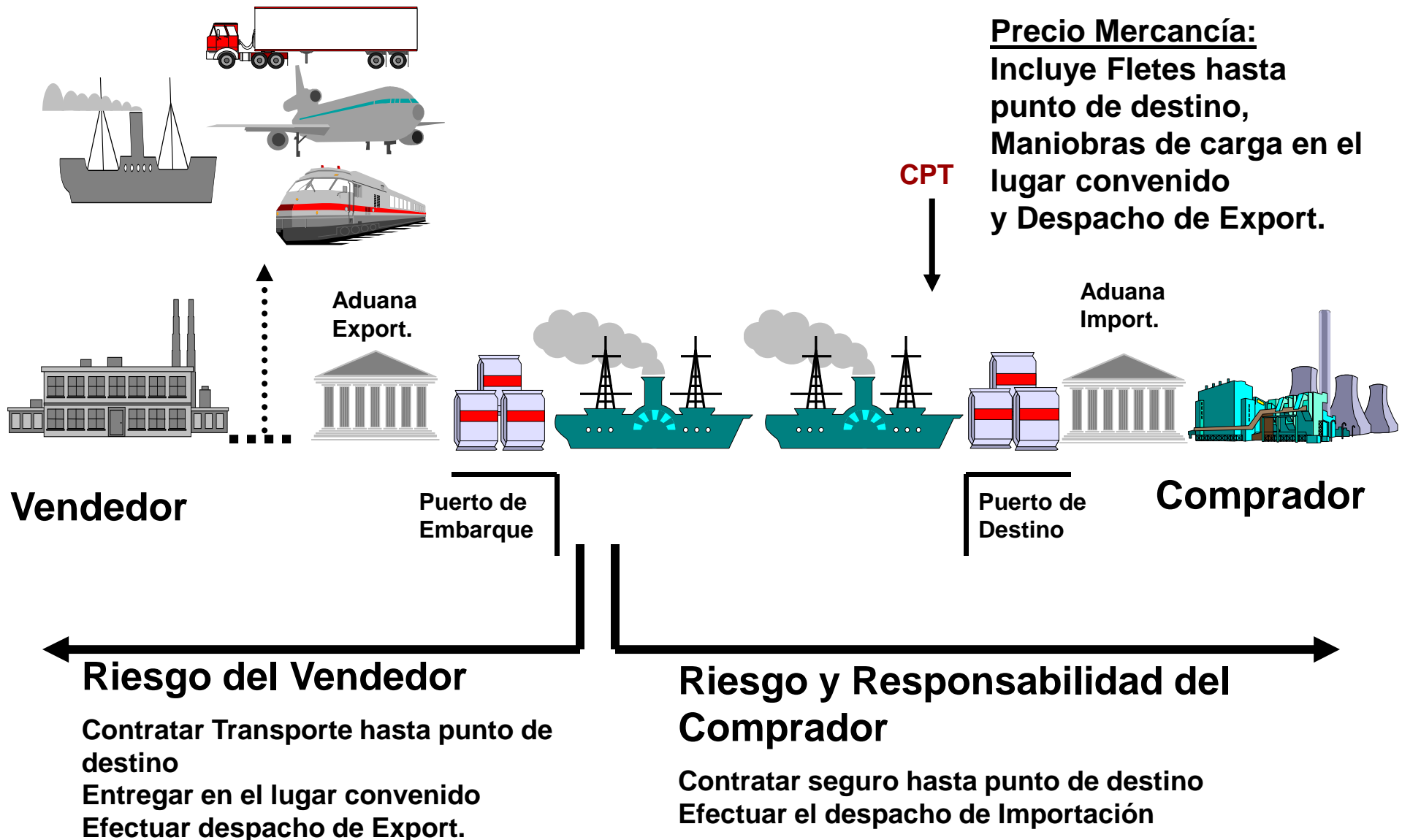
- Contratar y pagar el transporte hasta el lugar convenido
- Efectuar el despacho de exportación de la mercancía

Obligaciones del Comprador

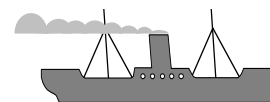
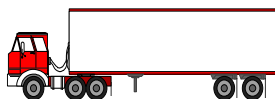
- Soportar los riesgos inherentes a la mercancía desde que el Vendedor la entrega al primer transportista, así como cualquier gasto adicional en transito (carga, descarga, daños en tránsito, etc.).

CPT

TRANSFERENCIA DE LA RESPONSABILIDAD



CIP- Transporte y Seguro Pagado Hasta (Indicando el punto de destino convenido)



Todo Tipo de Transporte

Obligaciones del Vendedor

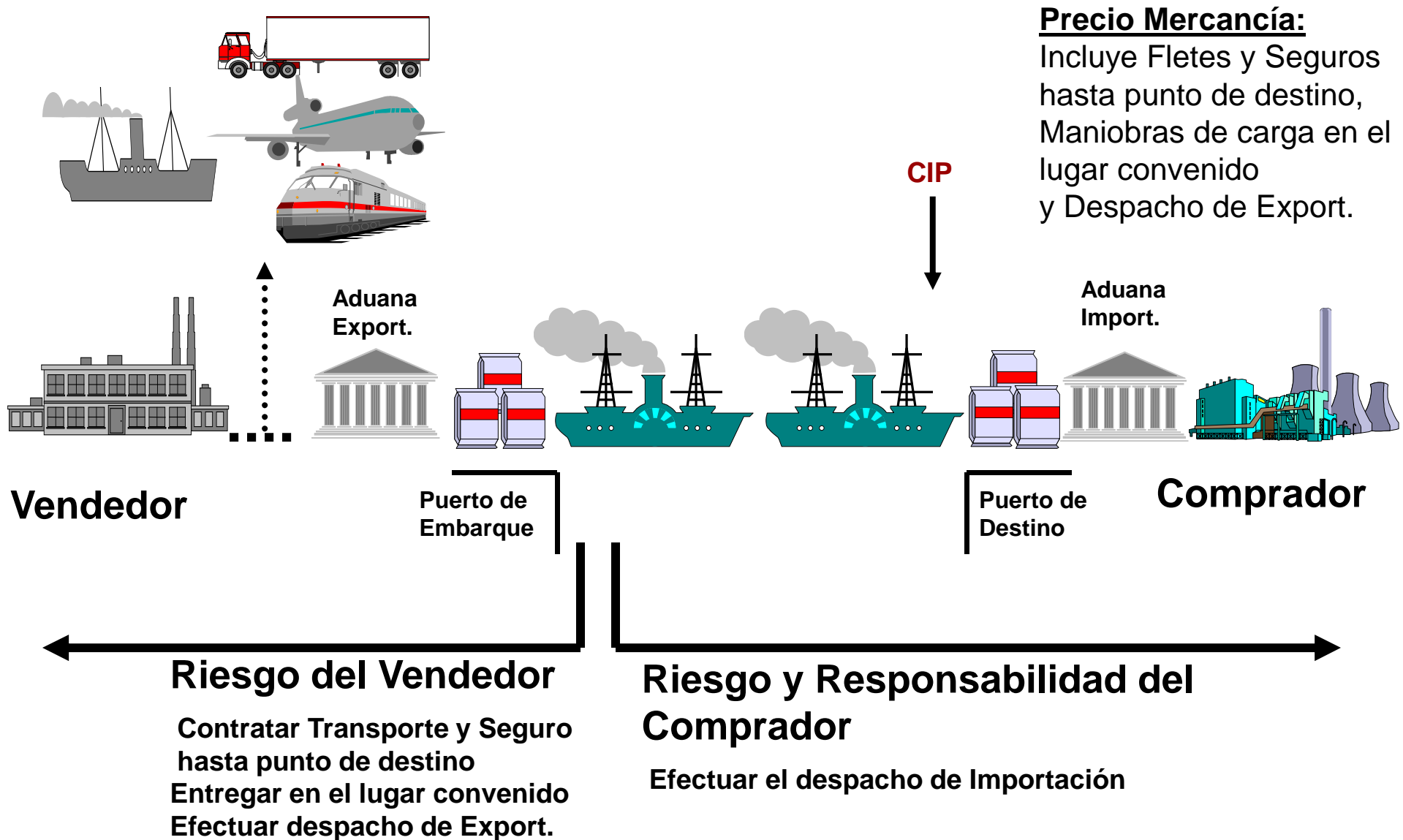
- Contratar y pagar el transporte hasta el lugar convenido
- Efectuar el despacho de exportación de la mercancía
- Contratar una póliza de seguro de protección de la mercancía en el transporte por un importe mínimo del 110% de su valor

Obligaciones del Comprador

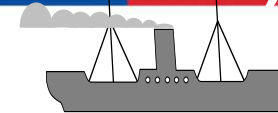
- Soportar los riesgos inherentes a la mercancía desde que el Vendedor la entrega al primer transportista, así como cualquier gasto adicional en transito (carga, descarga, daños en tránsito)

CIP

TRANSFERENCIA DE LA RESPONSABILIDAD



DAP - Entrega en Lugar (Indicando el lugar de destino convenido).



Todo Tipo de Transporte

Obligaciones del Vendedor

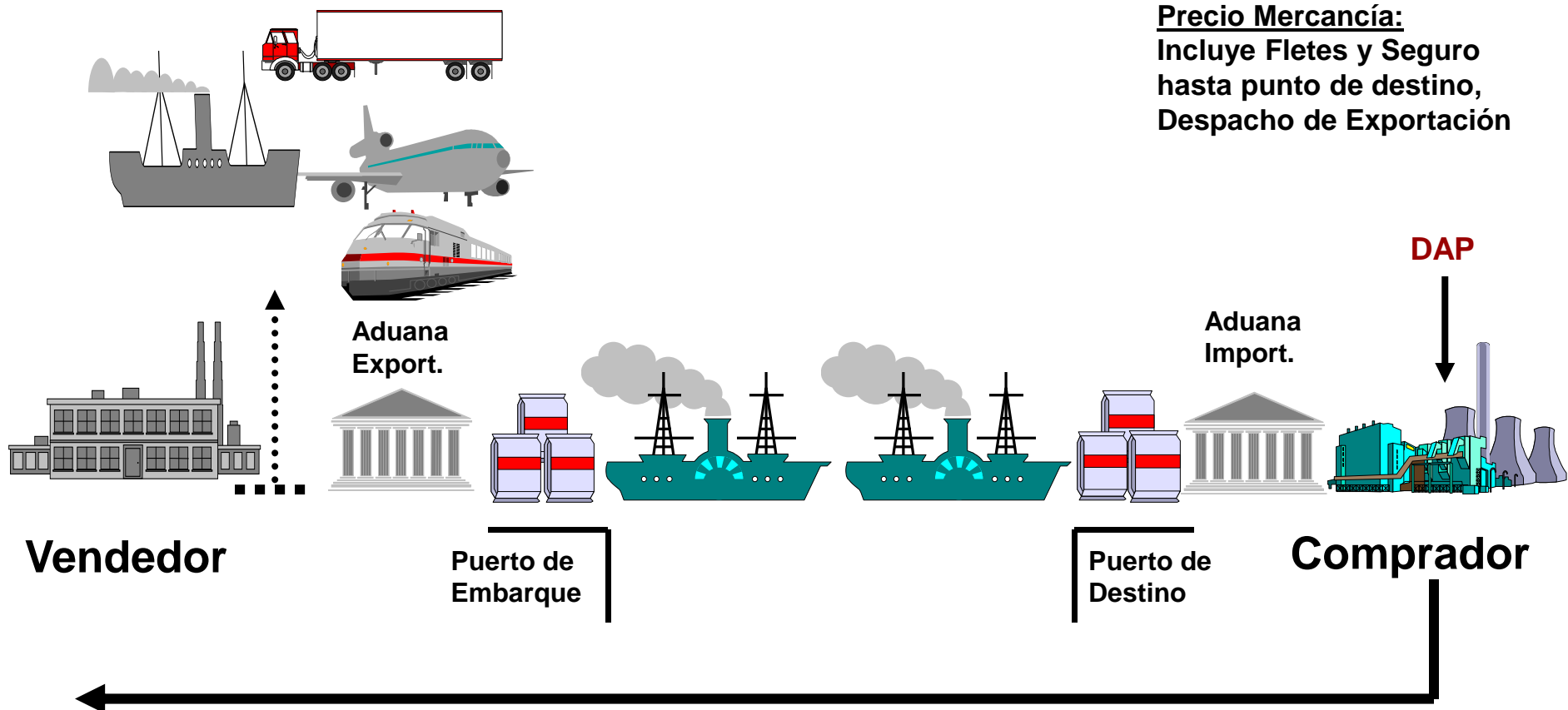
- Entregar la mercancía, por su cuenta, a disposición del Comprador, en el lugar de destino convenido en el país del Importador, sin incluir las maniobras de descarga. Se puede entregar en una bodega de aduanas, zona franca, frontera, aeropuerto, puerto o incluso en una zona franca de uso exclusivo.
- Respetar una costumbre comercial de entregar sobre el medio de transporte.
- Efectuar despacho de exportación de la mercancía.

Obligaciones del Comprador

- Soportar los riesgos y gastos que ocurran después de recibida la mercancía en el lugar convenido antes del descargue

DAP

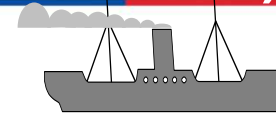
TRANSFERENCIA DE LA RESPONSABILIDAD



Riesgo y Responsabilidad del Vendedor

Contratar Transporte y Seguro hasta punto de destino
Entregar en punto convenido en país de destino, sin incluir descargue
(bodega, zona franca, puerto, aeropuerto)
Efectuar despacho de Exportación

DAT- Entrega en Terminal (Indicando el lugar de destino convenido).



Todo Tipo de Transporte

Obligaciones del Vendedor

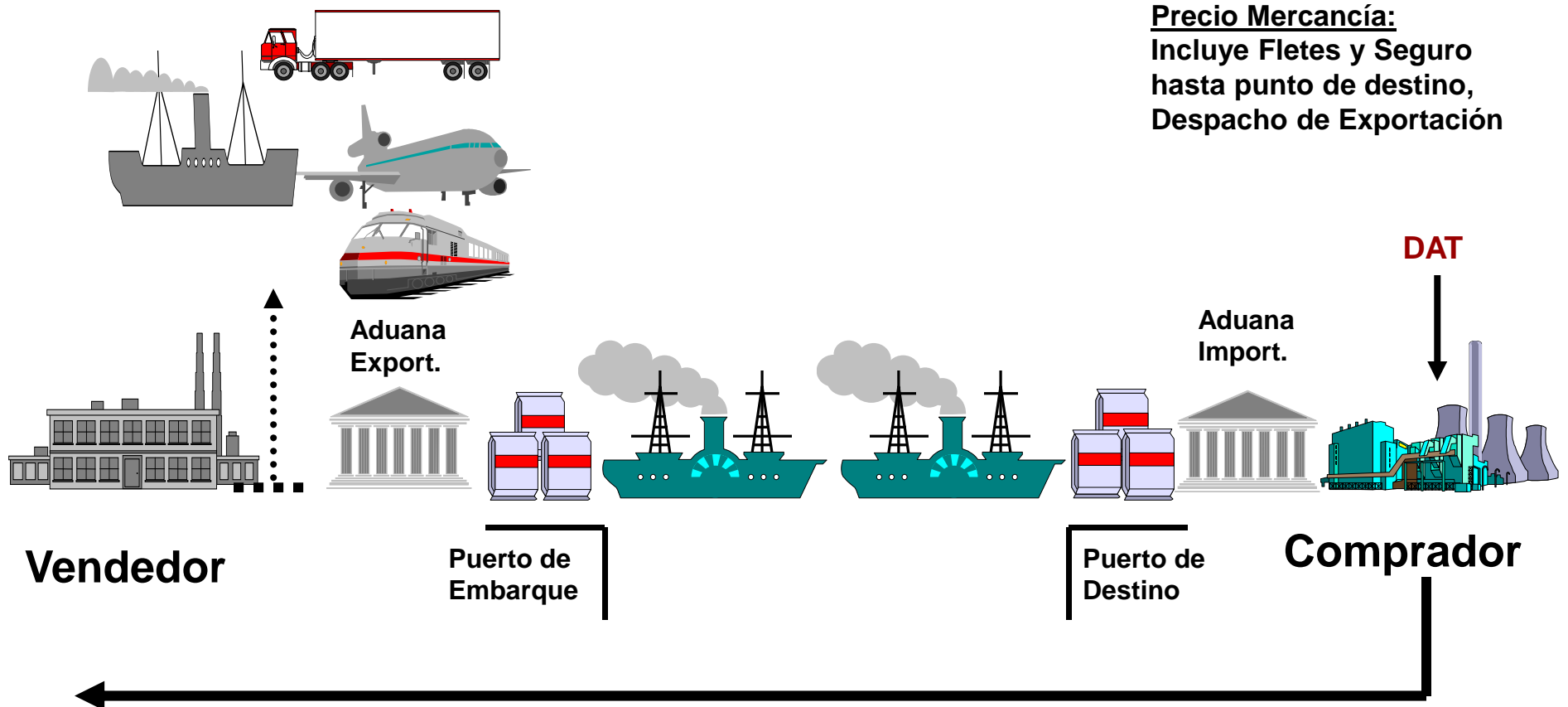
- Entregar la mercancía, por su cuenta, a disposición del Comprador, en el lugar de destino convenido en el país del Importador, incluyendo las maniobras de descarga.
- Efectuar despacho de exportación de la mercancía.

Obligaciones del Comprador

- Soportar los riesgos y gastos que ocurran después de recibida la mercancía en el lugar convenido después del descargue

DAT

TRANSFERENCIA DE LA RESPONSABILIDAD

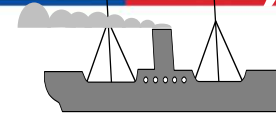


Precio Mercancía:
Incluye Fletes y Seguro
hasta punto de destino,
Despacho de Exportación

Riesgo y Responsabilidad del Vendedor

Contratar Transporte y Seguro hasta punto de destino
Entregar en punto convenido en país de destino, incluyendo el descargue
Efectuar despacho de Exportación

DDP- Entregado Derechos Pagados (Indicando el lugar de destino convenido).



Todo Tipo de Transporte

Obligaciones del Vendedor

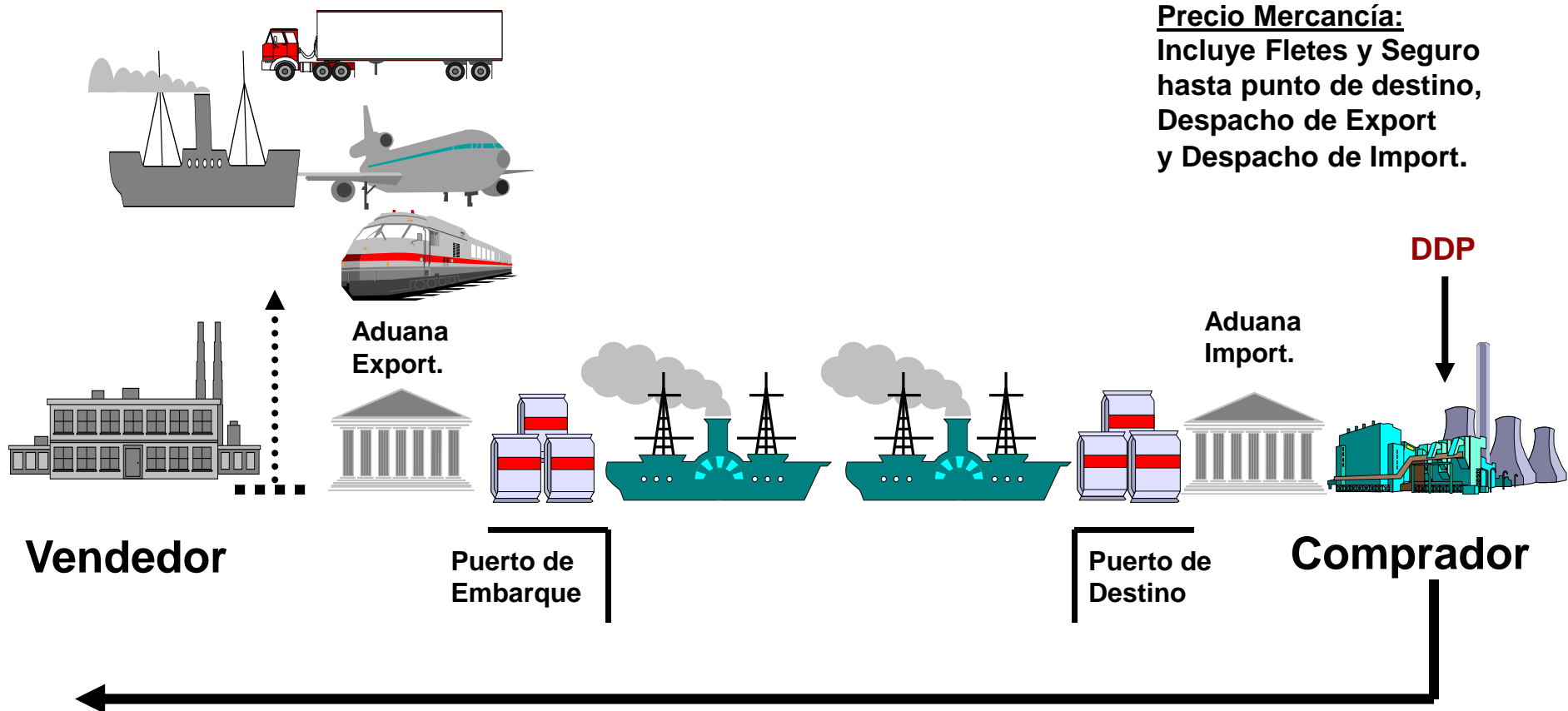
- Entregar la mercancía, por su cuenta, a disposición del Comprador, en el lugar de destino convenido en el país del Importador, incluidas las maniobras de descarga
- Efectuar despacho de exportación e importación de la mercancía.
- Representa la máxima obligación para el vendedor

Obligaciones del Comprador

- Soportar los riesgos y gastos que ocurran después de recibida la mercancía en el lugar convenido.

DDP

TRANSFERENCIA DE LA RESPONSABILIDAD



Precio Mercancía:

Incluye Fletes y Seguro hasta punto de destino, Despacho de Export y Despacho de Import.

Riesgo y Responsabilidad del Vendedor

Contratar Transporte y Seguro hasta punto de destino

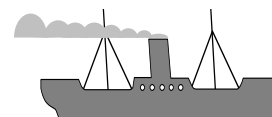
Entregar en punto convenido en país de destino.

Efectuar despacho de Export. y Despacho de Import. en país de destino

GRUPO 2

FAS - Libre al costado del Buque (Indicando puerto de embarque convenido)

Tipo de Transporte: Marítimo



Obligaciones del Vendedor

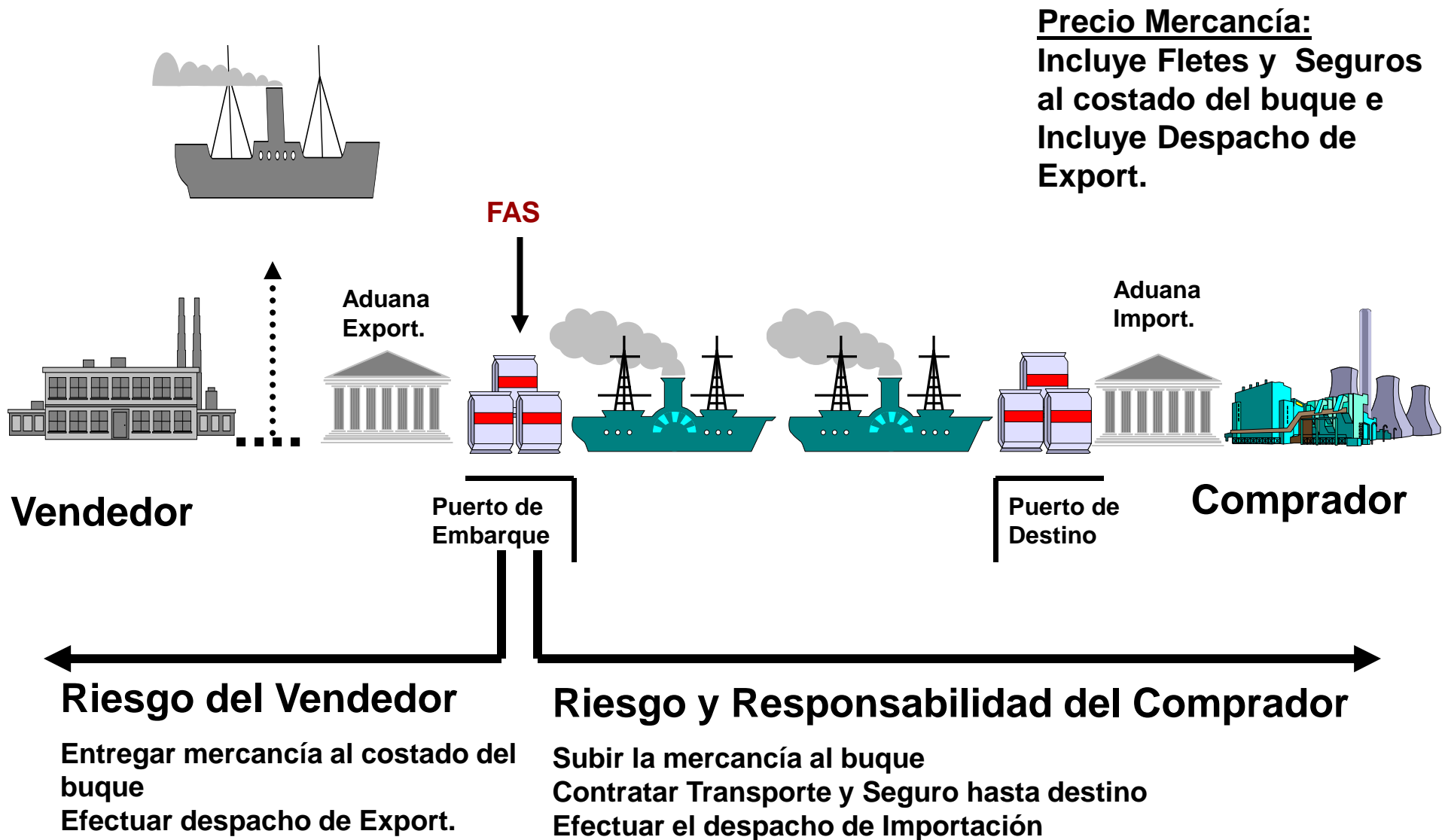
- Entregar la mercancía en el lugar designado por el comprador en el puerto convenido (Al costado del buque).
- Efectuar despacho de exportación

Obligaciones del Comprador

- Elegir Empresa Naviera y dar nombre del Buque al Vendedor
- Pagar flete y soportar el riesgo de la mercancía desde que el vendedor la entrega al costado del Buque.
- Obtener licencias para importación
- Efectuar el despacho de importación de la mercancía.

FAS

TRANSFERENCIA DE LA RESPONSABILIDAD

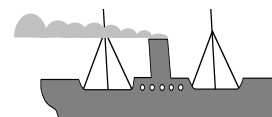


FOB - Franco a Bordo

(indicando el puerto de embarque convenido)



Tipo de Transporte: Marítimo



Obligaciones del Vendedor

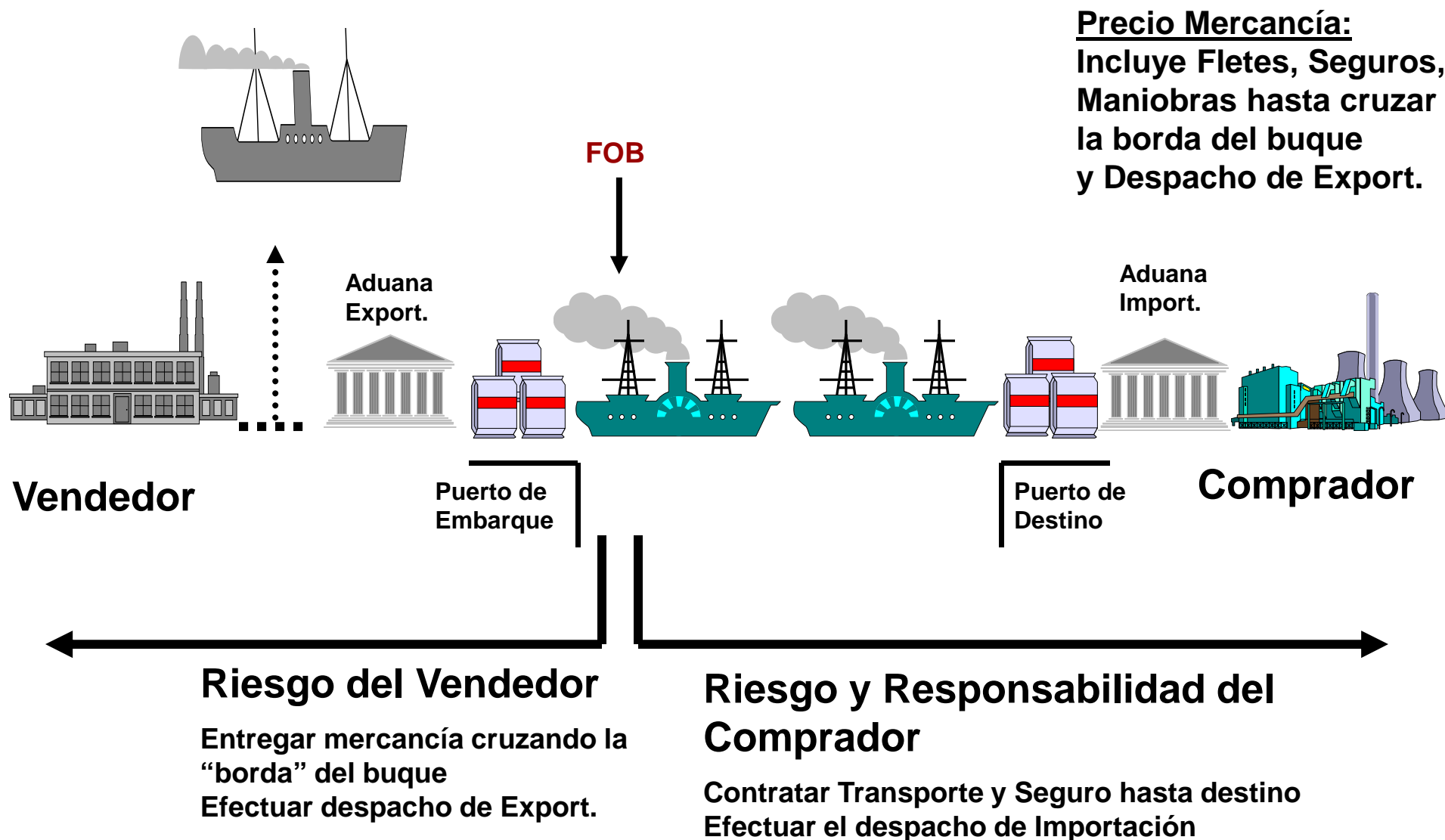
- Entregar la mercancía a bordo del buque elegido por el Comprador en el puerto de embarque convenido
- Efectuar despacho de exportación

Obligaciones del Comprador

- Designar y reservar el Buque.
- Correr con los gastos y riesgos inherentes a la mercancía desde que traspasa la borda del buque.
- Obtener licencias para importación
- Efectuar el despacho de importación de la mercancía

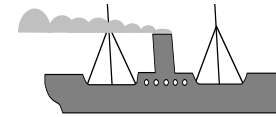
FOB

TRANSFERENCIA DE LA RESPONSABILIDAD



CFR- Costo y Flete(indicando puerto de destino convenido)

Tipo de Transporte: Marítimo



Obligaciones del Vendedor

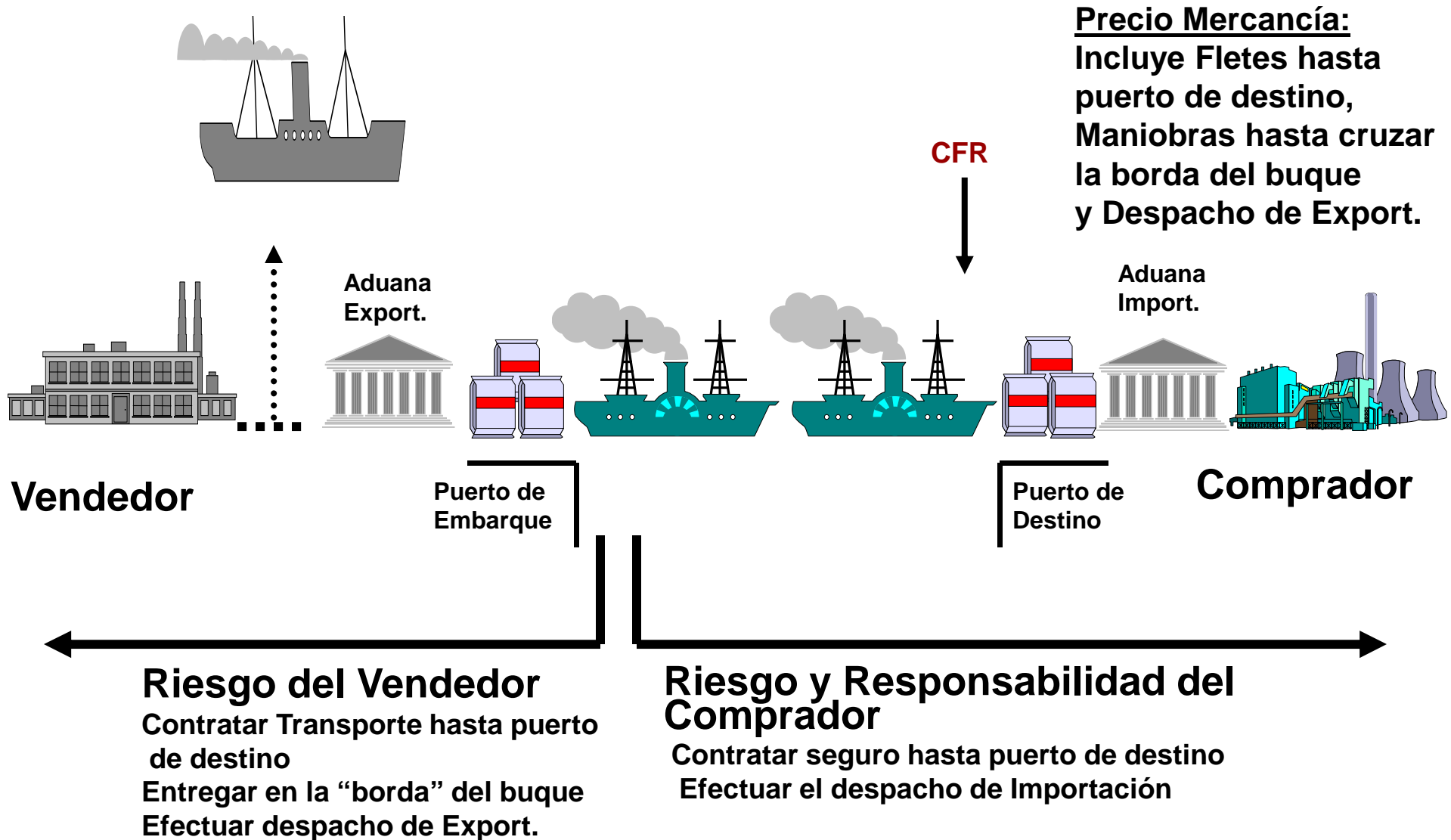
- Contratar el buque, siendo por su cuenta el flete y la carga hasta el puerto de destino.
- Efectuar despacho de exportación.

Obligaciones del Comprador

- Soportar cualquier gasto adicional y riesgo de pérdida o deterioro y su reclamación y seguimiento desde que la mercancía traspasa la borda del buque en el puerto de embarque.
- Efectuar despacho de importación de la mercancía.

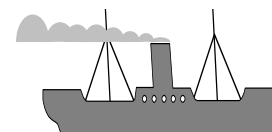
CFR

TRANSFERENCIA DE LA RESPONSABILIDAD



CIF - Costo, Seguro y Flete (Indicando el puerto de destino)

Tipo de Transporte: Marítimo



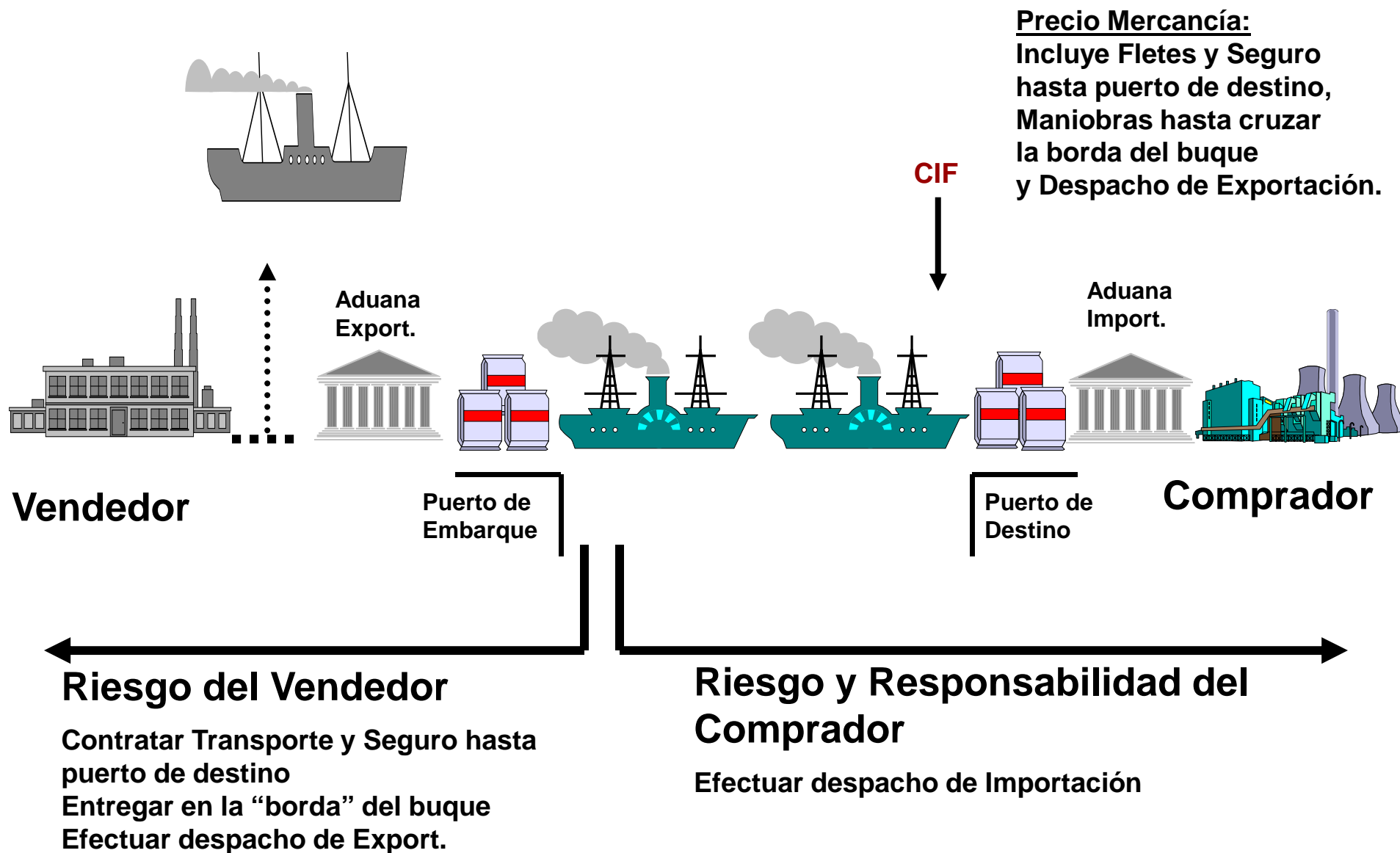
Obligaciones del Vendedor

- Contratar el buque, siendo por su cuenta el flete y la carga hasta el puerto de destino.
- Efectuar despacho de exportación
- Suscribir una póliza de seguro de protección de la mercancía en el transporte por un importe mínimo del 110% de su valor

Obligaciones del Comprador

- Aunque el Vendedor contrata y paga el seguro, la mercancía viaja a riesgo del Comprador, quien es el beneficiario de la póliza por designación directa o por el carácter transferible de la misma.
- Efectuar despacho de importación.

CIF- TRANSFERENCIA DE LA RESPONSABILIDAD



CHEQUEO – Identifique el INCOTERM

El comprador quiere la carga en San Antonio , Venezuela sin descargarla -----

DAP

El comprador recibe la mercancía descargada en el punto convenido en ----- país destino.

DAT

No quiero correr el riesgo de cargar la mercancía al buque, así que me sugieren entregarla al costado-----

FAS

El comprador desea que le entregue la mercancía en mi fabrica, sobre el camión -----

FCA

CHEQUEO – Verdadero / Falso

¿EL INCOTERM **FAS** incluye los gastos de descargue en puerto de destino?

FALSO

¿Estaría bien una cotización **FOB** Buenaventura?

VERDADERO

¿En una negociación **DDP** se puede excluir el IVA?

VERDADERO

¿Puedo comprometerme a entregar una mercancía **CIF** Aeropuerto Internacional de Tokyo?

FALSO

CHEQUEO – Verdadero / Falso

¿El riesgo del vendedor en un Incoterm **CIF** termina una vez la mercancía cruza la borda del buque?

VERDADERO

¿Puedo vender **CIF** La Paz - Bolivia?

FALSO

¿El Comprador Internacional debe asumir el costo del descargue en sus instalaciones bajo un Incoterm **DDP**?

FALSO

- Conceptos Básicos
- Importancia de la logística en los procesos de exportación
- Conceptos y costos de la cadena logística de exportación
- Términos de Negociación Internacional- INCOTERMS 2010
- **Cómo presentar una oferta de exportación**



OFERTA DE EXPORTACIÓN

¿¿¿¿¿Cómo debo presentar una Oferta de Exportación????

PRESENTACIÓN OFERTA DE EXPORTACIÓN



1. Empresa
2. Producto
3. Términos de negociación
4. Soporte y apoyo de la oferta

PRESENTACIÓN OFERTA DE EXPORTACIÓN



1. Empresa

Razón Social

Dirección

Teléfonos

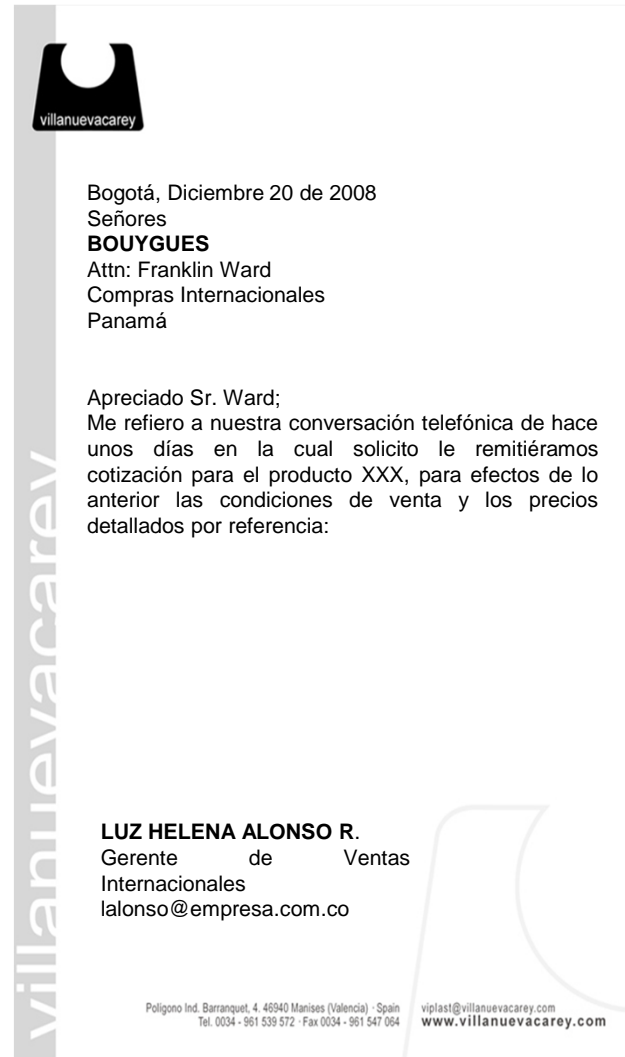
Fax

Contacto

Página Web

E mail

Imagen Corporativa



PRESENTACIÓN OFERTA DE EXPORTACIÓN

2. Producto

Nombre

Partida Arancelaria

Descripción

Tamaño/Und

Peso/Und

Volumen/Und

Empaque

Etiqueta

Marca

Embalaje

Normas de Calidad

Cantidad mensual disponible
(por cada Cliente)

Tiempo de Entrega



Bogotá, Diciembre 20 de 2008

Señores

BOUYGUES

Attn: Franklin Ward

Compras Internacionales

Panamá

Apreciado Sr. Ward;

Me refiero a nuestra conversación telefónica de hace unos días en la cual solicito le remitiéramos cotización para el producto XXX, para efectos de lo anterior las condiciones de venta y los precios detallados por referencia:

Referencia	Descripción	Peso por unidad (Kg)	Peso por estiba (Tons)	Unidad des por estiba	Unid x cont	Precio por unidad (USD) FOB CTG
CD12STD	Lamina 122 x 244 x 127 mm (1/2")	25	2.23	84 o 76	1000	7.53

LUZ HELENA ALONSO R.

Gerente de Ventas Internacionales

lalonso@empresa.com.co

Polígono Ind. Barranquet, 4. 46940 Manises (Valencia) - Spain
Tel. 0034 - 961 539 572 - Fax 0034 - 961 547 064

viplast@villanuevacarey.com
www.villanuevacarey.com

PRESENTACIÓN OFERTA DE EXPORTACIÓN



3. Términos de Negociación

Tiempo (min) de despacho

Transporte

Precio

Término de Cotización

Forma y plazo de pago

Descuentos

Garantías

Servicio Postventa

Tiempo de validez de la oferta

Documentación

Certificación Arancelaria para
exención de gravamen



Bogotá, Diciembre 20 de 2008

Señores

BOUYGUES

Attn: Frankin Ward

Compras Internacionales

Panamá

Apreciado Sr. Ward;

Me refiero a nuestra conversación telefónica de hace unos días en la cual solicito le remitiéramos cotización para el producto XXX, para efectos de lo anterior las condiciones de venta y los precios detallados por referencia:

Referencia	Descripción	Peso por unidad (Kg)	Peso por estiba (Tons)	Unidad es por estiba	Unid x cont	Precio por unidad (USD) FOB CTG
CD12STD	Lamina 122 x 244 x 127 mm (1/2")	25	2.23	84 o 76	1000	7.53

Término de venta: FOB Cartagena

Tiempo de entrega: Aprox 20 días a partir de la fecha de recibo de la orden de compra.

Forma de pago: Anticipado vía transferencia Bancaria

Vigencia de la oferta: 30 días

Transporte marítimo con la naviera Hapag Lloyd, se informaran los detalles de embarque tan pronto como se realice la reserva.

Una vez recibida la orden de compra se enviara factura proforma para su aprobación....

Poligono Ind. Barranquet, 4. 46940 Manises (Valencia) - Spain
Tel. 0034 - 961 539 572 - Fax 0034 - 961 547 064

viplast@villanuevacarey.com
www.villanuevacarey.com

LUZ HELENA ALONSO R.

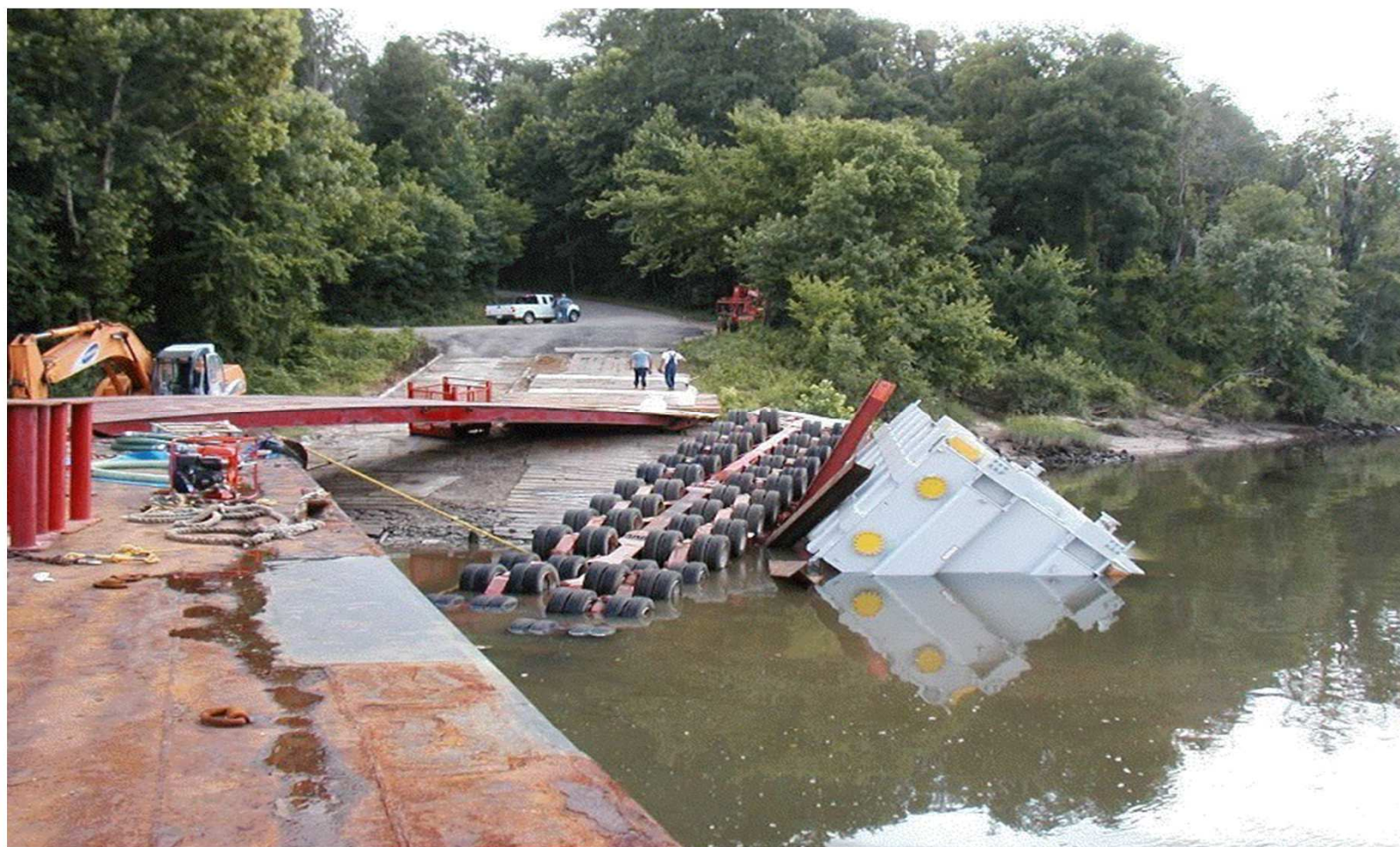
Gerente de Ventas Internacionales

lalonso@empresa.com.co

4. Soporte y apoyo de la oferta



Muestrarios
Participación en Publicidad
Material Promocional
Participación en Ferias











Bibliografía

1. www.proexport.com.co
2. www.iccwbo.org/incoterms/
3. www.eumed.net/cursecon/dic/incoterms.htm
4. <http://export.reingex.com/guiaincoterms.asp>
5. www.sic.gob.hn
6. Cámara de Comercio de Bogotá
7. Cartilla transporte marítimo para Exportación- Proexport Colombia
8. Council for logistics management
9. Cámara de Comercio Internacional. Incoterms 2010. Reglas de la ICC para el uso de los términos comerciales nacionales e internacionales.

Subdirección Logística de Exportación Proexport – Colombia

Conferencistas programa de formación exportadora

Astrid Monzón Córdoba – Consultora externa, profesional en comercio internacional y especialista en transporte y logística de la Universidad Jorge Tadeo Lozano

Aldo J. Villamarin – Consultor externo, ingeniero industrial, especialista Supply Chain Management de la Universidad Jorge Tadeo Lozano

Luz Helena Alonso – Consultor externo, profesional en finanzas y comercio exterior, especialista en mercadeo estratégico del CESA

Juan Diego Alzate – Consultor externo, comunicador social, especialista en gerencia de Mercadeo de la Universidad Externado de Colombia, entrenador oficial acreditado por la ICC en reglas Incoterms 2010.

ank **Obrigado** Thank you Obrigado Thank you Gracias **Grâce**
Dank Gracias Dank Thank you Gracias Dank Thank you **おかげで** Obrigado **おかげで**
Obrigado **Grâce** **Dank** **Grâce** **Dank** **Thank you** **Grâce**
ank **おかげで** Gracias **Obrigado** Dank Gracias **Dank** Gracias
Gracias Thank you **Grâce** Dank Obrigado **Grâce** Obrigado Gracias
Gracias **Grâce** Obrigado Dank Thank you **Grâce** Obrigado Thank you
ou Obrigado **おかげで** Thank you **Gracias** **Grâce** Dank **おかげで**
おかげで **Thank you** **Gracias** **Grâce** Obrigado Gracias **Grâce**
Thank you **Grâce** **Dank** Obrigado Thank you Dank
iracias ik you Obrigado **Grâce** **Dank** **Grâce** **おかげで** **Grâce** Obrigado
Grâce Thank you **おかげで** Obrigado **おかげで** Gracias
Dank **おかげで** **Dank** Gracias Dank **Gracias** Dank **Grâce**
Obrigado Gracias Dank Obrigado **Grâce** Gracias Gracias Dank Gracias Dank
Thank you **Obrigado** Thank you Dank Thank you Obrigado Dank