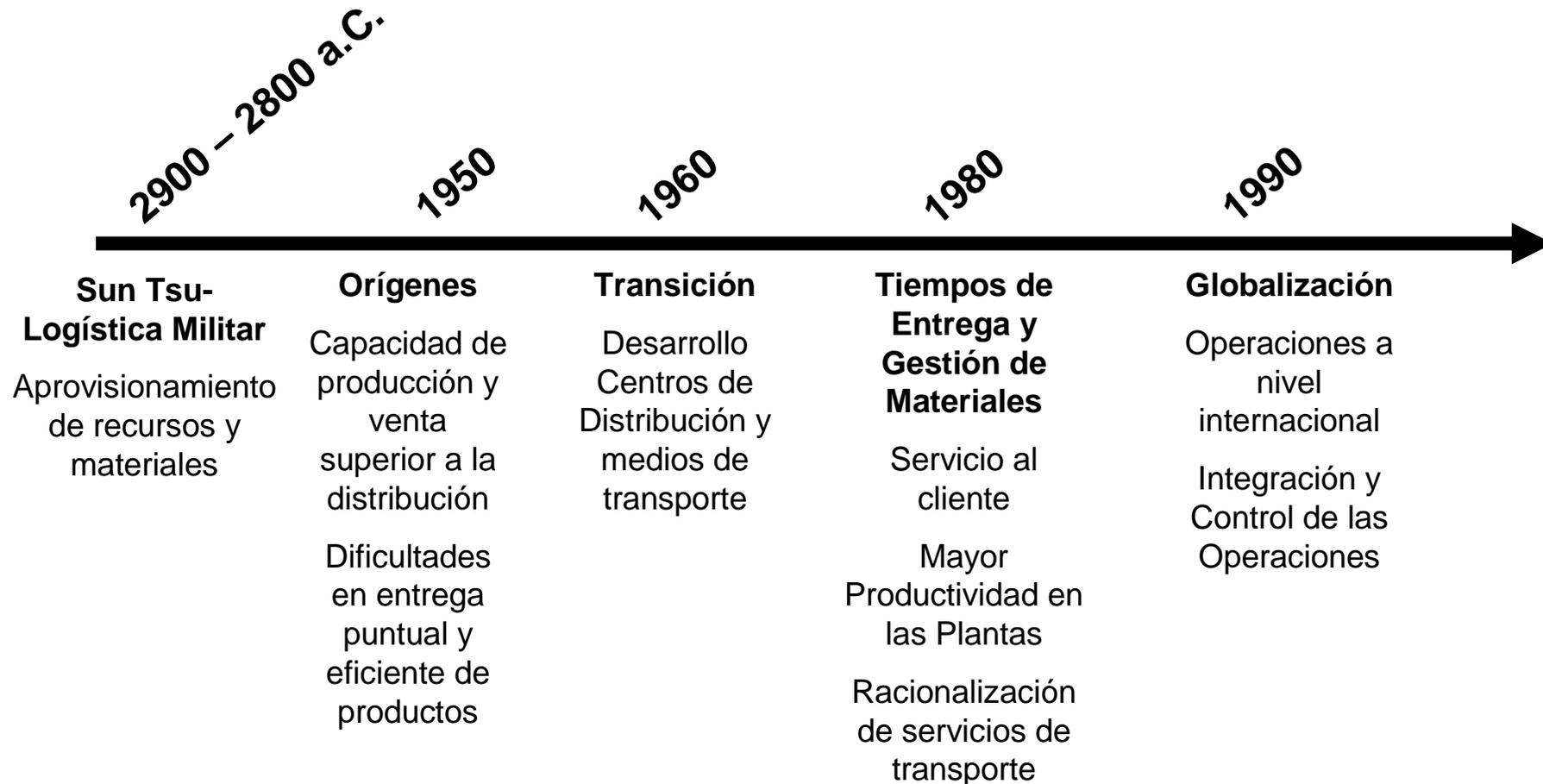


LOGISTICA Y
DISTRIBUCION FISICA INTERNACIONAL:
CLAVE EN LAS OPERACIONES DE COMERCIO EXTERIOR

Maritza Villamizar M.



Evolución de la Logística



Logística



Definición:

□ Antes - Concepto:

Tener un producto justo a tiempo, en el lugar correcto, y en cantidades exactas al menor costo posible.

El punto funcional que proporciona el movimiento físico de artículos de las fuentes de las materias primas a las fábricas , de las fábricas a los almacenes y de los almacenes a los clientes.

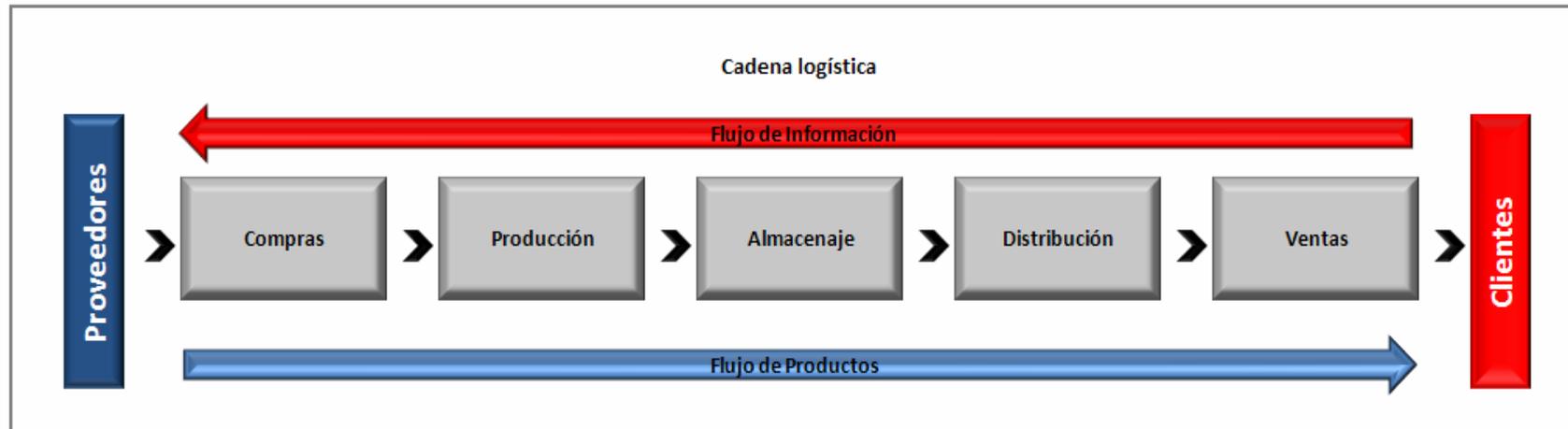




Logística y Cadena Logística

Ahora - Modelo

- **Logística** es la parte del proceso de gestión de la cadena de suministro encargada de la “planificación, implementación y control eficiente del **flujo de materiales y/o productos** terminados, así como el **flujo de información** relacionada, desde el **punto de origen** hasta el **punto de destino**, cumpliendo al máximo con las necesidades de los clientes y generando los mínimos costos operativos”
- **Cadena Logística:** Es el proceso continuo de flujo de materiales e información entre proveedores y clientes.

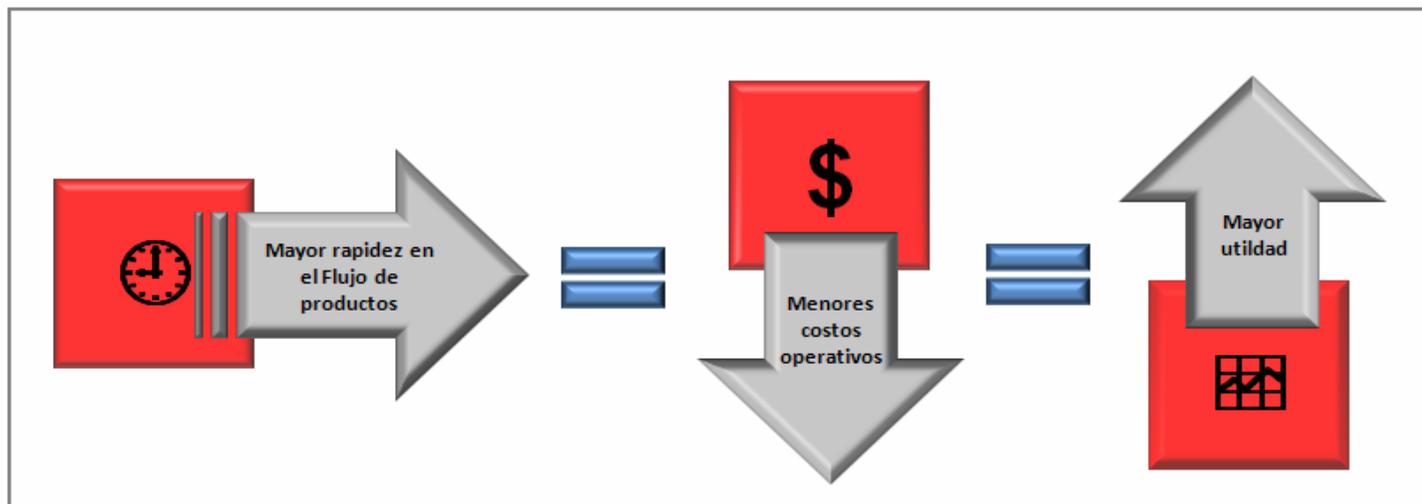


La Logística como Una Necesidad Estratégica



La Logística es clave para lograr el máximo de **eficiencia y efectividad**, lo cual teóricamente se puede resumir así:

- ➔ **Eficiencia** porque entre menos tiempo permanezca un producto en cada una de las etapas de una cadena logística menores costos se agregarán al valor final del producto y se abastecerá el mercado con mayor rapidez.
- ➔ **Efectividad** porque menores gastos se pueden traducir en mayores utilidades operacionales.



Conclusión: “Al mejorar la logística se acortan las distancias, se mejoran los tiempos y se abaratan los costos.”



Logística – Lead time

Se debe considerar el **factor tiempo** como determinante en la reducción de costos. Pero, **¿cuánto tiempo dura un proceso logístico?**

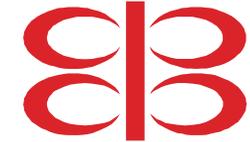
Esta respuesta sólo se logra después de hacer un análisis detallado de cada uno de los pasos de la cadena logística y esta directamente relacionada con la estructura de cada empresa y su posición en el mercado. Para hablarlo en términos técnicos se utilizarán 3 elementos:

Tiempo de respuesta o Lead Time = Capacidad vs. Forecast

Detalle	Días	Acumulado
Compras	25	25
Producción	15	40
Adecuación	3	43
Almacenamiento	7	50
Distribución	3	53

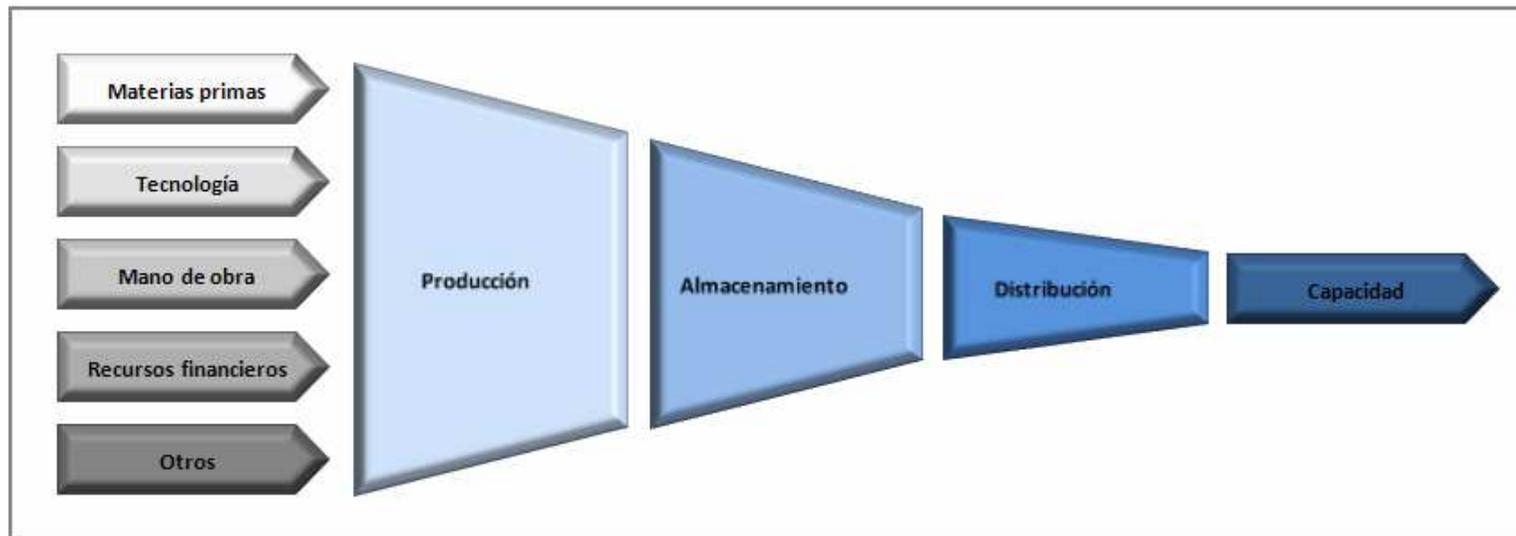


Logística - Capacidad



Capacidad:

El Lead Time estará determinado por el cumplimiento de una serie de etapas que deben ser previsibles y medibles en tiempo pero que dependerán drásticamente de la **Capacidad (Flujo de productos)** que se tiene de responder a las necesidades de los clientes. Esta se puede medir en términos de tecnología, mano de obra, recursos financieros, etc. Ejemplo:

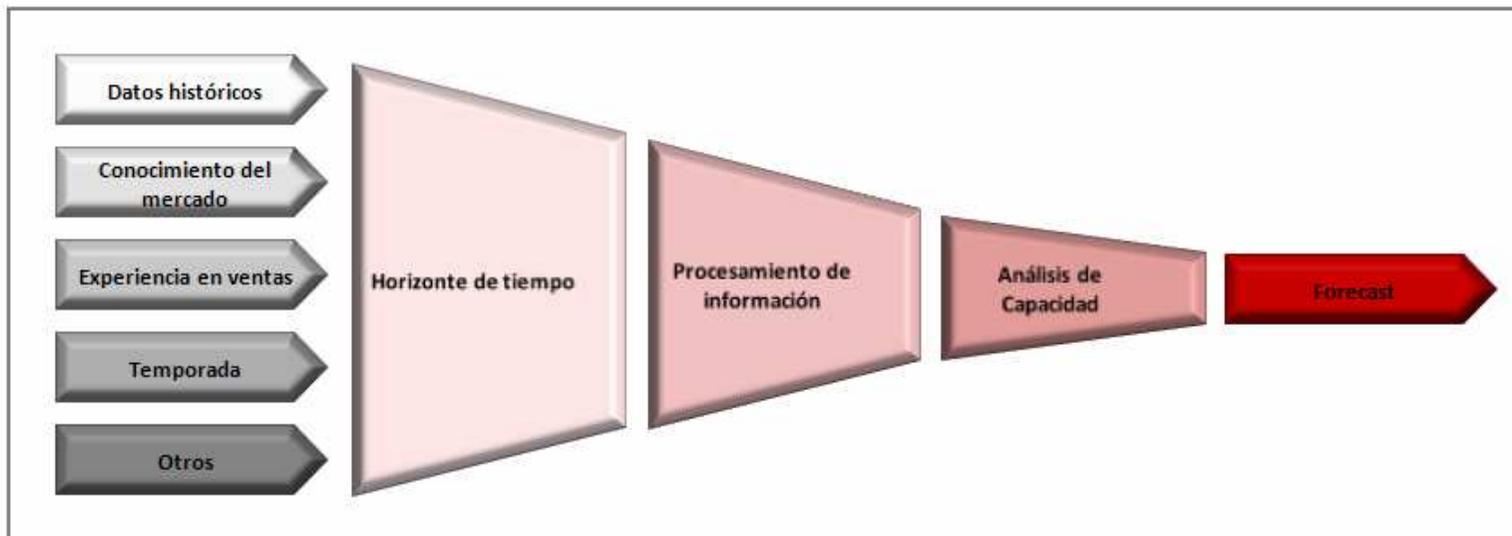


Logística - Forecast



Forecast:

Por otro lado existe el **Forecast o previsión de ventas (Flujo de Información)**. Esta herramienta se utiliza para hacer un pronóstico de la posible demanda que se tendrá de un producto en determinado espacio de tiempo, lo cual conlleva a hacer una planificación de compras y contratación para cumplir con un determinado nivel de producción de unidades acorde con la **capacidad** que se tiene. Ejemplo:





Logística - Costos

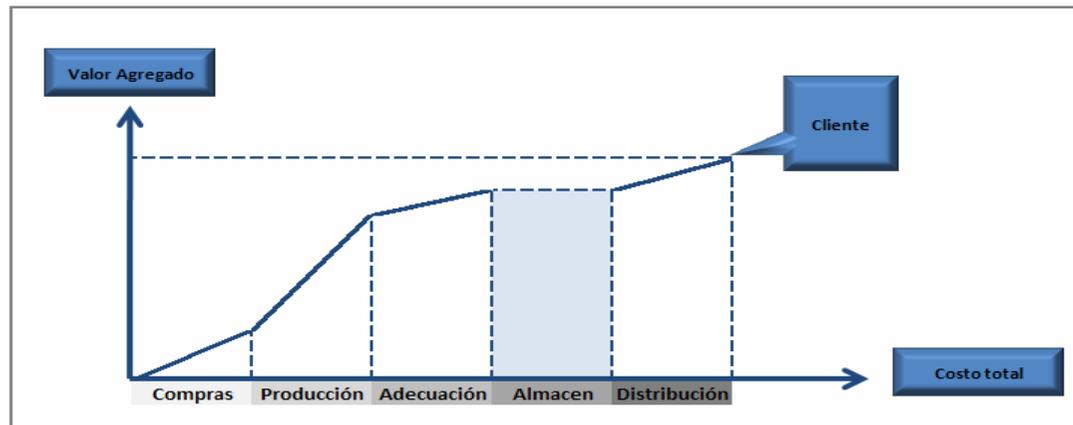
En cuanto a los **costos** de una operación logística. Es posible estimar **¿cuanto debería costar este proceso?** Primero es necesario entender cuales costos agregan valor y cuales no. Técnicamente se puede expresar así:

Valor agregado + Costo adicionado

Valor agregado: Esta determinado por el proceso de producción y empaque, donde el valor final de producto terminado es superior al valor de los elementos que lo integran. En estos procesos el enfoque es darle valor agregado al producto en términos de calidad, tecnología, aplicaciones, entre otros.

Costo adicionado: Son las operaciones, como almacenamiento, que desde el punto de vista comercial no le agregan valor al producto. Es más, en los procesos eficientes donde se busca reducir al máximo los tiempos de almacenamiento, este menor costo se puede trasladar directamente al consumidor final.

El siguiente gráfico muestra como el costo de almacenamiento no agrega valor al producto pero si adiciona costo, lo cual confirma la teoría de que entre menor tiempo este el producto en cada etapa menores costos se generarán en el proceso logístico:



Proceso logístico



Etapa	Cadena Logística	Flujo de materiales		Stock			Lead Time		Flujo de información
		Area	Acción	Entradas	Salidas	Saldo	Días	Acumulado	Areas
1	Compras	Finanzas	Revisa términos de pago de proveedores			0	2	2	Ventas > Finanzas > Compras
		Compras	Hace pedidos a proveedores de acuerdo al Forecast				2	4	Compras > Proveedor > Finanzas
		Producción	Programa tiempos de producción y mano de obra				2	6	Compras > Producción > Almacen
2	Producción	Almacen	Recibe materias primas y empaques				7	13	Almacen > Producción > Compras
		Almacen	Efectúa controles de calidad				1	14	Almacen > Producción > Compras
		Producción	Hace la producción, empaque y control de calidad				10	24	Producción > Almacen > Ventas
3	Almacenaje	Almacen	Recibe y almacena los productos	4000			2	26	Almacen > Transporte > Ventas
		Almacen	Programa los despachos				1	27	Ventas > Almacen > Transporte
4	Distribución	Transporte	Distribuye los productos		2000	2000	3	30	Almacen > Transporte > Cliente

Planeación logística



Plazo	Ejemplo	Razón
Corto	Contratos de mano de obra, transporte o almacenamiento	Estan sujetos a la capacidad o necesidad de producción, generalmente en ciclos cortos
Mediano	Negociaciones con proveedores de materias primas	Aseguran la continuidad en el flujo de materiales pero estan sujetas a los precios del mercado o tasas de cambio
Largo	Compras de maquinaria o adquisición de tecnología.	Se requiere para aumentar la capacidad y bajar los costos de operación y por lo general son de mayor valor

Servicio al cliente - Gestión



La razón de ser una buena logística, es la satisfacción de las necesidades y expectativas del cliente.

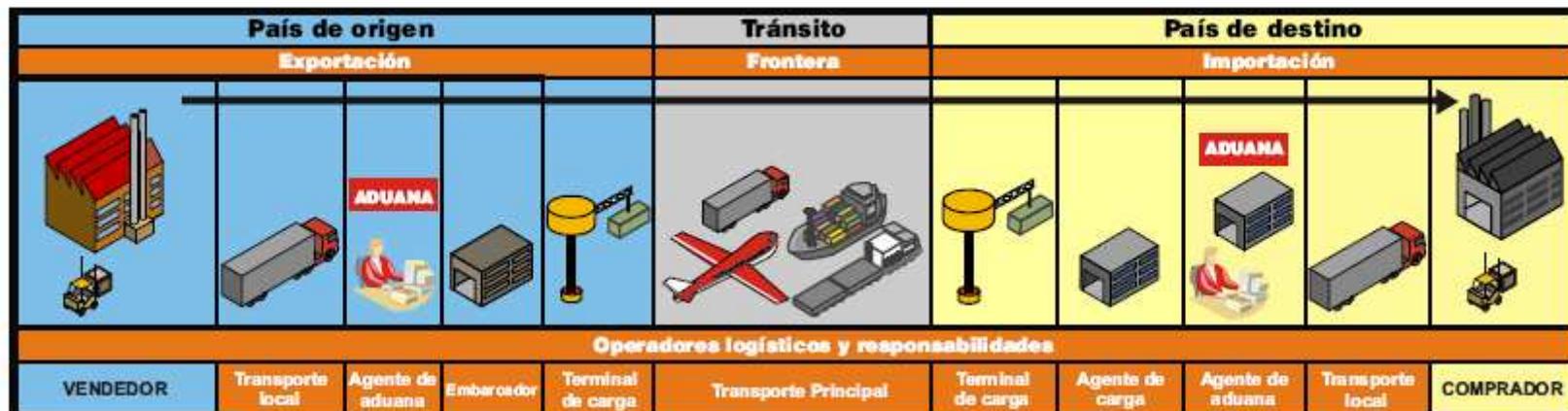
BAJO C OSTO
CA L IDAD
RAP I DEZ
FL E XIBILIDAD
I N TEGRACION
CER T IFICACIONES
M E DIO AMBIENTE
RECUR S O HUMANO





Distribución Física Internacional - DFI

La **Distribución Física Internacional**, conocida por sus siglas **DFI**, es el proceso logístico que se desarrolla en torno a situar un producto en el mercado internacional cumpliendo con los términos negociados entre el vendedor y el comprador. Su objetivo principal es reducir al máximo los tiempos, los costos y el riesgo que se puedan generar durante el trayecto, desde el punto de salida en origen hasta el punto de entrega en destino.



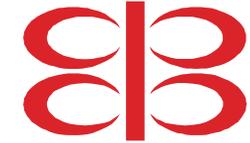
Fuente: Consultoría Brand-X – Cámara de Comercio de Bogotá

Etapas de la DFI



1. Análisis de la Carga a transportar
2. Preparación del empaque y embalaje
3. Selección del Modo de Transporte
4. Costos
5. Documentación





Tipos de Carga

La carga es un conjunto de bienes o mercancías protegidas por un embalaje apropiado que facilita su rápida movilización.

Tipos de Carga:

- 1.Carga General
- 2.Carga Suelta
- 3.Carga Unitarizada
- 4.Carga a Granel

Por su naturaleza puede ser:

- 1.Perecedera
- 2.Frágil
- 3.Peligrosa
- 4.Extradimensionada



Tipos de Carga

Carga General

Todo tipo de carga de distinta naturaleza que se transporta conjuntamente, en pequeñas cantidades y en unidades independientes.

Se pueden contar el numero de bultos y en consecuencia se manipulan como unidades. Se transportan y se almacenan juntas

Ejemplos:

- Cilindros
- Cajas
- Botellas



✓ These load units are generally well-packed, the surfaces are level and they can be stacked. The sides are perfectly flushed with the pallet base





TIPOS DE CARGA

Carga Suelta

Bienes sueltos manipulados y embarcados como unidades separadas.

Ejemplos:

- Planchas de hierro
- Rieles
- Tubos
- Llantas





Tipos de Carga

Unidad de Carga (Unitarización)

Agrupación de embalajes en una carga compacta de mayor tamaño, para ser manejada como una sola unidad, reduciendo superficies de almacenamiento, facilitando operaciones de manipulación de mercancías y favoreciendo labores logísticas.



Tipos de Carga

Carga a Granel (Líquida, sólida, gaseosa)

Los graneles se almacenan por lo general en tanques o silos. Ninguno de estos productos necesita embalaje o unitarización.

Ejemplos:

- Sólidos: granos, minerales, fertilizantes
- Líquidos: petróleo, lubricantes, gasolina
- Gases: gas propano, butano





Tipos de Carga

Carga Refrigerada o Perecedera

Durante la distribución, la conservación cobra la mayor importancia

Ejemplos:

- Frutas y verduras
- Flores frescas
- Carnes, pescados y mariscos
- Lácteos



Tipos de Carga



Carga Peligrosa



Tóxico



Infecioso



Material radioactivo



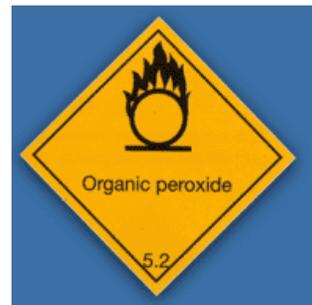
Combustión espontánea



Gas flamable



Líquido flamable



Peróxido orgánico



Gas tóxico



Sólido inflamable

Tipos de Carga



Carga Sobredimensionada

Cargas voluminosas o pesadas que requieren un manejo especial.





Empaque y Embalaje

➔ **Empaque:** El empaque es un sistema diseñado donde los productos son acomodados para su traslado del sitio de producción al sitio de consumo sin que sufran daño. El objetivo también es lograr un vínculo comercial permanente entre un producto y un consumidor. Ese vínculo debe ser beneficioso para el consumidor y el productor.

➔ **Embalaje:** El embalaje sirve para proteger el producto o conjunto de productos que se exporten, durante todas las operaciones de traslado, transporte y manejo; de manera que lleguen a manos del destinatario sin que se hayan deteriorado o desperdiciado, desde que salieron de las instalaciones en que se realizó la producción o acondicionamiento.



Objetivos del Embalaje



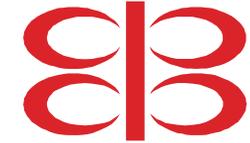
Proteger las características de la carga y preservar la calidad de los productos que contiene.

Facilitar el traslado de la carga y permitir su transporte en las mejores condiciones, según el modo que se utilice.

Facilita:

- Manipuleo de la carga.
- Almacenamiento.
- Unitarización.
- Distribución.
- Tarifas de fletes.
- Primas de seguro.





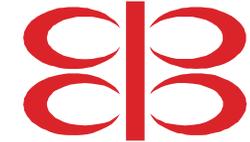
Marcas - Empaque y Embalaje

El mercado reviste cada vez mayor importancia en la lucha contra el fraude y las violaciones. Existen tres tipos de marcas para el transporte de mercancías:

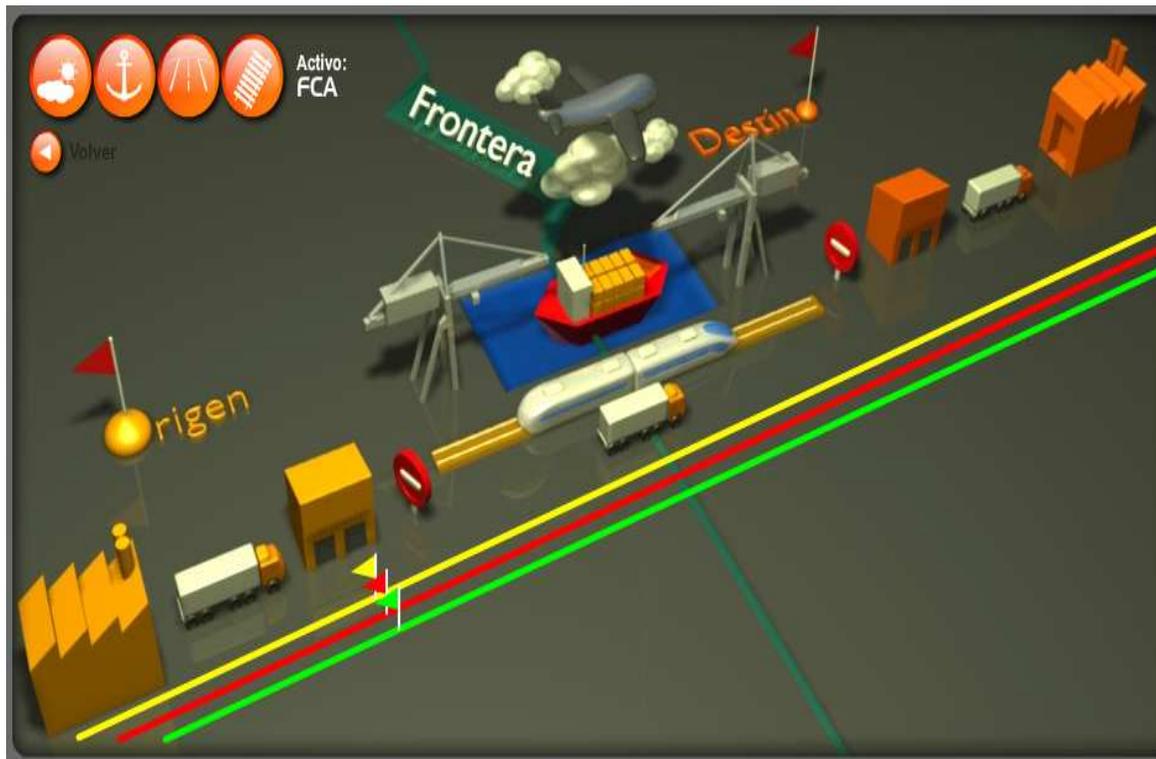
- ➔ **Marcas estándar o de expedición:** Contienen información sobre el importador, destino, dirección, número de referencia, número de unidades, etcétera.
- ➔ **Marcas informativas:** Es la información adicional que aparece en el empaque o embalaje como: País de origen, puerto de salida, puerto de entrada, peso bruto, peso neto, dimensiones de las cajas, entre otros.
- ➔ **Marcas de manipulación:** Es la información sobre el manejo y advertencias en el momento de manipular o transportar la carga, en este caso se utilizan símbolos pictóricos internacionalmente aceptados.



Transporte internacional



El **transporte internacional**, también conocido como transporte principal, se encarga de cruzar las fronteras y entregar los productos en el país de destino. Es la columna vertebral de las operaciones de la DFI, y dependiendo de los Incoterms negociados, define la ruta de embarque y entrega al comprador.



Cómo elegir el modo de transporte?

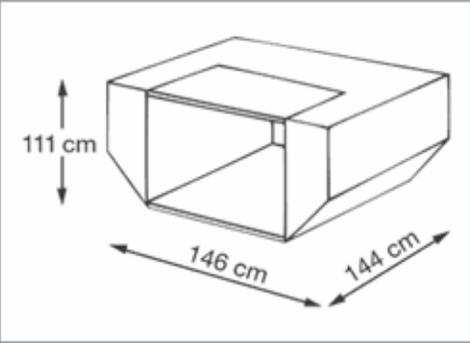
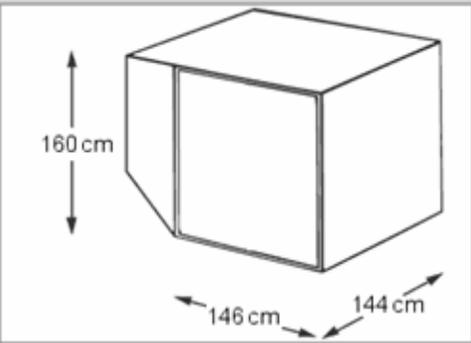
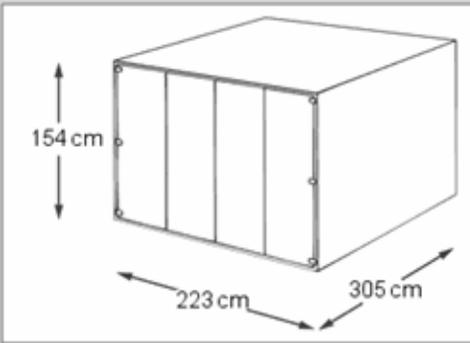
- Tarifa
- Distancia
- Tiempo de Tránsito
- Valor de la Mcía.
- Seguro
- Empaque y embalaje
- Costos y tiempos de cargue y descargue



Transporte Aéreo

Características:

- Se contrata Aeropuerto a Aeropuerto a través de agentes de carga aérea.
- La carga es suelta y se embarca por cupos o posiciones.
- Documento de transporte: Guía aérea (AWB).
- **Ventajas:** Rapidez, Fiabilidad, Seguridad, menores costos de seguros.
- **Desventajas:** Es el más costoso; capacidad limitada, restringido para ciertos productos peligrosos.

Contenedor A320 / A321	Contenedor LD3	Contenedor AMP
		
Aceptado para aeronaves tipo: B747 - 200F - MD11 - A300 > A340	Aceptado para aeronaves tipo: B747 - 200F - MD11 - A300 > A340	Aceptado para aeronaves tipo: B747 - 200F - MD11 - A300 > A340



Transporte Marítimo

Características:

- Aplica para vías navegables marítimas, o de navegación interior como ríos o lagos.
- Se contrata Puerto a Puerto a través de agentes de carga o embarcadores.
- La carga se embarca en contenedores especializados para lo cual debe ser consolidada.
- Documento de transporte: Conocimiento de embarque (B/L).
- **Ventajas:** tarifas más bajas, transporte en masa de grandes volúmenes, diversidad y especialización de buques, no tiene restricciones para productos peligrosos.
- **Desventajas:** baja velocidad, seguro y embalajes más costosos, costos portuarios, altos riesgos de saqueo y deterioro, frecuencias más espaciadas.

Contenedor 20' Estándar (20' Standard)	Medidas internas (Internal dimensions L x W x H)	Capacidad (Cubic capacity)	Carga útil (Payload)	
			Estándar (Standard)	USA / Canada
	5,9 x 2,3 x 2,3 m	33 m3	22.100 kg	15.875 kg
	19'5" x 7'8" x 7'9"	1.165 cubic ft	48.721 lbs	35.000 lbs
	Medidas externas (External dimensions L x W x H)	Tara (Tare weight)	Máximo peso bruto (Gross weight)	
	6,1 x 2,4 x 2,6 m	1.900 kg	Estándar (Standard)	USA / Canada
Carga seca (Dry cargo)	20' x 8' x 8'6"	4.189 lbs	52.910 lbs	39.189 lbs

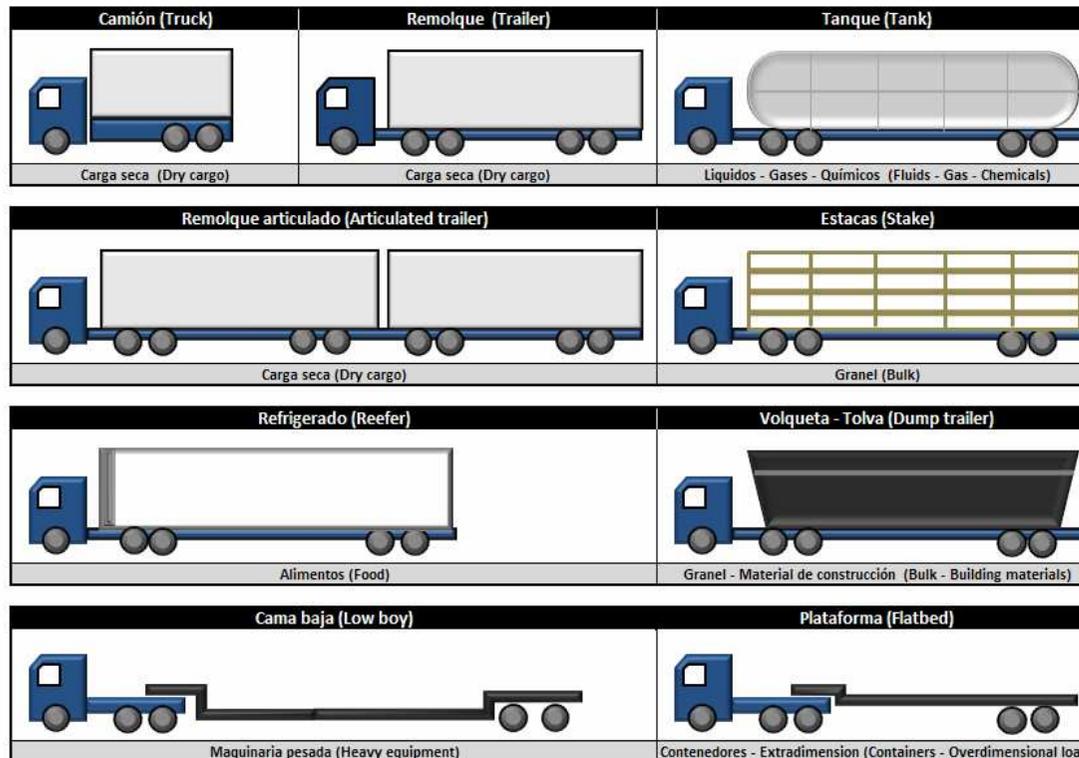
Contenedor 40' Estándar (40' Standard)	Medidas internas (Internal dimensions L x W x H)	Capacidad (Cubic capacity)	Carga útil (Payload)	
			Estándar (Standard)	USA / Canada
	12 x 2,3 x 2,3 m	67,3 m3	27.396 kg	19.050 kg
	39'6" x 7'8" x 7'9"	2.377 cubic ft	60.401 lbs	42.000 lbs
	Medidas externas (External dimensions L x W x H)	Tara (Tare weight)	Máximo peso bruto (Gross weight)	
	12,2 x 2,4 x 2,6 m	3.084 kg	Estándar (Standard)	USA / Canada
Carga seca (Dry cargo)	40' x 8' x 8'6"	6.799 lbs	67.200 lbs	48.799 lbs

Contenedor 40' Alto cubicaje (40' High cube)	Medidas internas (Internal dimensions L x W x H)	Capacidad (Cubic capacity)	Carga útil (Payload)	
			Estándar (Standard)	USA / Canada
	12 x 2,3 x 2,6 m	76 m3	29.600 kg	19.050 kg
	39'6" x 7'8" x 8'9"	2.684 cubic ft	65.256 lbs	42.000 lbs
	Medidas externas (External dimensions L x W x H)	Tara (Tare weight)	Máximo peso bruto (Gross weight)	
	12,2 x 2,4 x 2,9 m	3.940 kg	Estándar (Standard)	USA / Canada
Carga seca (Dry cargo)	40' x 8' x 9'6"	8.685 lbs	73.941 lbs	50.685 lbs

Transporte Terrestre por Carretera



- ➔ Aplica para transporte por vías y carreteras.
- ➔ Se contrata Puerta a Puerta a través de agentes de carga.
- ➔ La carga se transporta en contenedores especializados de acuerdo a sus características.
- ➔ No tiene restricciones para productos peligrosos
- ➔ Según las distancias puede ser menos costoso que el aéreo pero más costoso que el marítimo.
- ➔ Documento de transporte: Carta porte (CMR).



Transporte Terrestre por Carretera



➤ Desventajas en Colombia:

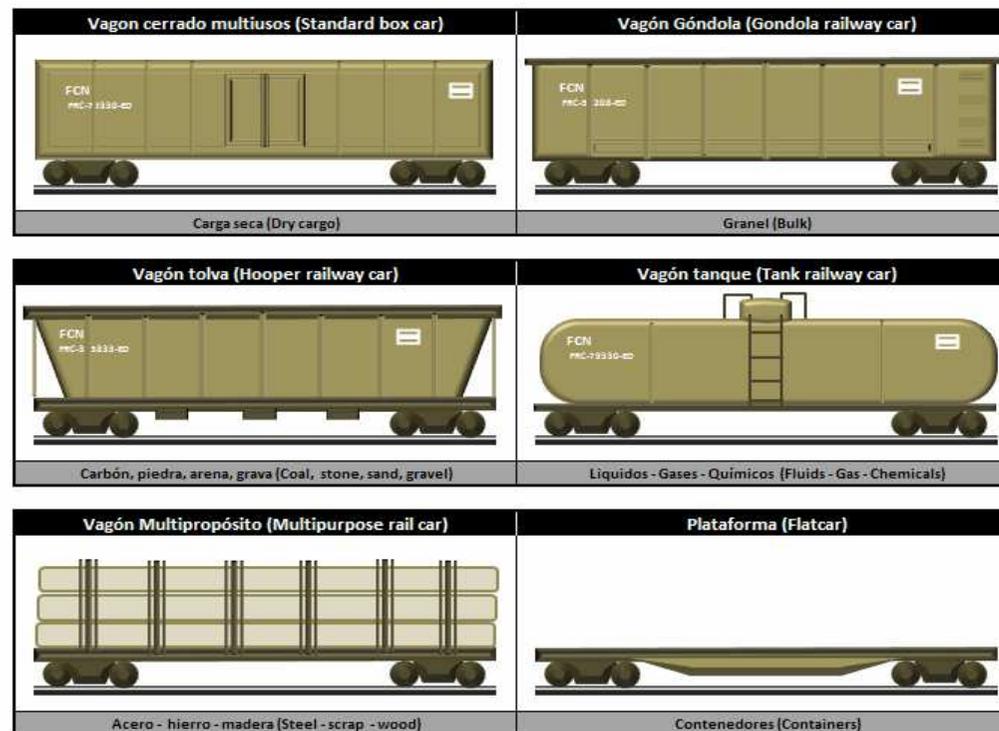
- Informalidad
- Guerra de tarifas y fletes
- Ineficiencia operativa y documentaria
- Demora en cargues y descargues por falta de infraestructura
- Parque automotor obsoleto
- Carreteras en mal estado
- Falta de capacitación a los conductores en servicio al cliente
- Inseguridad en las vías

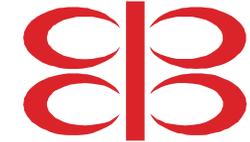




Transporte Terrestre por Tren

- Aplica únicamente para transporte por vías férreas.
- Se contrata Terminal a Terminal a través de agentes de carga
- La carga se transporta en contenedores especializados de acuerdo a sus características.
- No tiene restricciones para productos peligrosos.
- Es el menos costoso de los transportes terrestres especialmente en largas distancias.
- Documento de transporte: Carta porte (CIM)





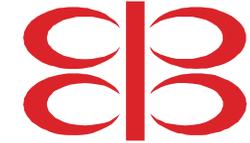
Transporte Multimodal

El porte de mercancías de por lo menos dos modos transporte desde un lugar situado en un país en que el operador de transporte multimodal toma las mercancías bajo su custodia, hasta otro lugar designado para su entrega situado en un país diferente.

Características y Ventajas:

- ➡ Contrato de Transporte entre un OTM y su cliente.
 - ➡ Mayor seguridad
 - ➡ Proporciona precios previamente acordados para las operaciones puerta a puerta,
 - ➡ propicia nuevas oportunidades comerciales para exportaciones no tradicionales, como consecuencia de mejores servicios de transporte.
-

Comparación entre las Modalidades de Transporte Internacional de Carga

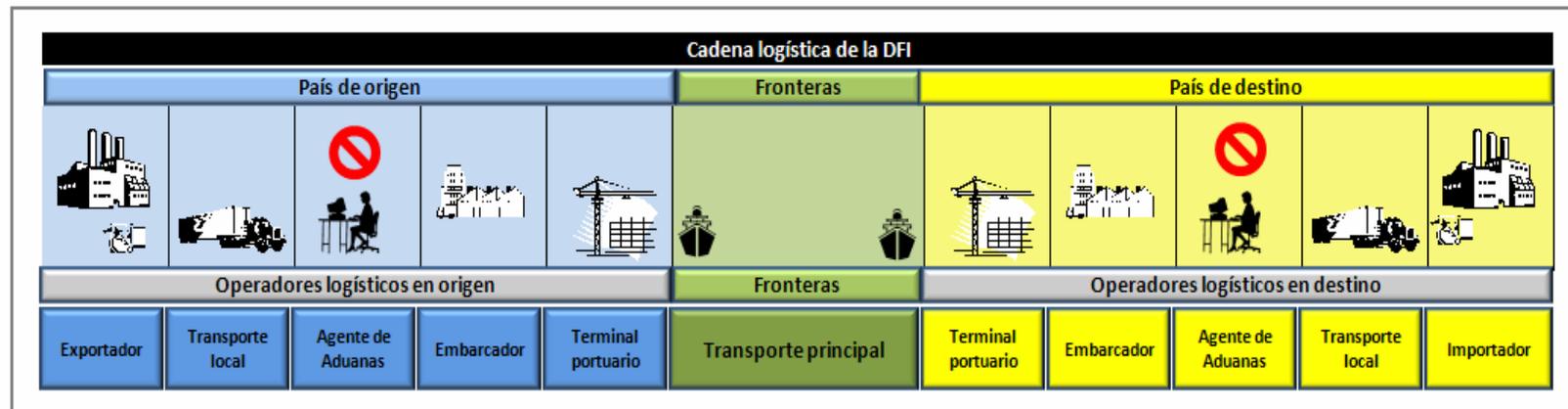


Factor / Modo	Férreo	Terrestre	Aéreo	Marítimo
Flexibilidad	C	A	B	D
Acceso / Cobertura	C	A	B	D
Rapidez	B	C	A	D
Seguridad	B	A	C	D
Capacidad	B	B	D	A
Tipos de Carga	B	B	D	A
Frecuencia de Servicios	B	B	A	D
Continuidad	B	B	D	A
Costos de Embalaje	C	B	A	D
Documentación	D	C	A	B
Competitividad	B	C	D	A

Operadores Logísticos



Operadores logísticos son cada una de las empresas que soportan el transporte y manejo de la carga desde el punto de salida en origen, hasta el punto de entrega en destino. Estas empresas han evolucionado ajustándose a los requerimientos de los mercados globales, y están en capacidad de brindar todos los servicios conexos con la cadena logística de manera integrada, proceso más conocido como **logística integral de exportación**.



Cómo escoger un operador Logístico?

- Referencias de otros usuarios
- Cubrimiento con oficinas propias o representantes en el exterior
- Volumen de ventas y estabilidad financiera
- Especialidad en sus operaciones internacionales
- Sistemas de información y seguimiento de carga



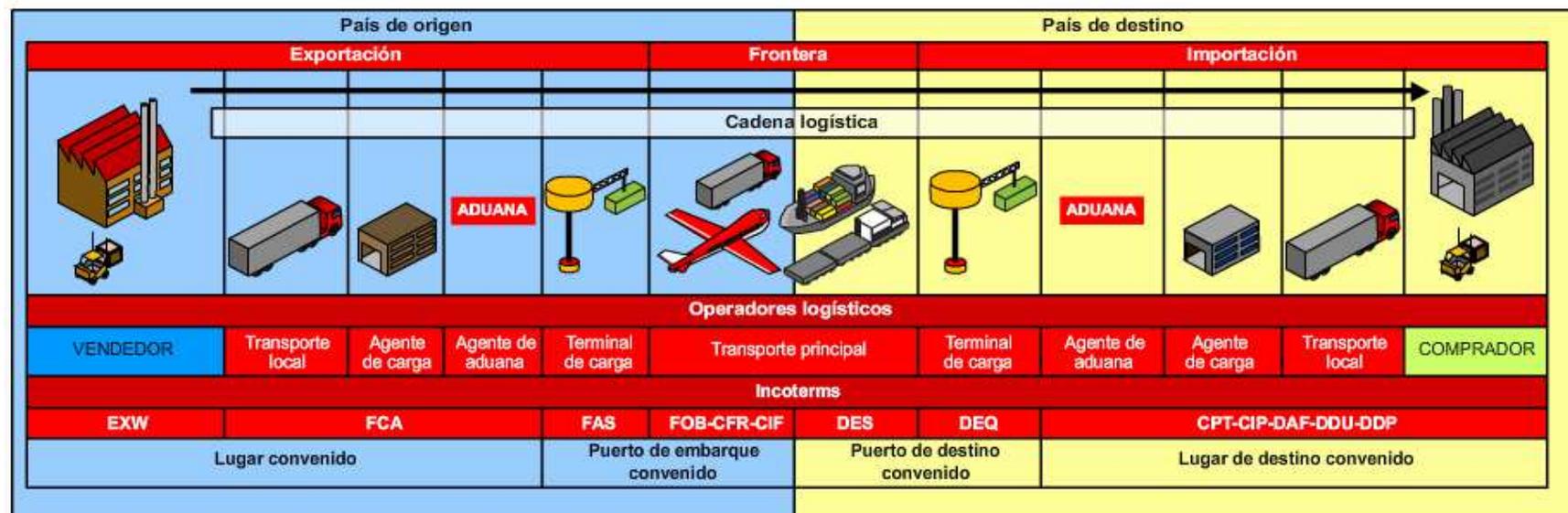
Incoterms 2000

Los INCOTERMS son un lenguaje internacional para términos comerciales, facilitan las operaciones de comercio internacional y delimitan las obligaciones, esto hace que el riesgo disminuya.

Regulan cuatro grandes problemas que soporta toda transacción comercial:

- ➔ La entrega de la Mercancía
- ➔ Transferencia de Riesgos
- ➔ Distribución de Gastos
- ➔ Trámites documentales

Los Incoterms son de carácter progresivo y se dividen en grupos, **E, F, C y D**, donde cada grupo define el punto de entrega.



Clasificación Incoterms 2000



	Incoterms	Definición	Punto de entrega	Modo de transporte
Grupo E	EXW	En fábrica	Lugar en origen convenido	   
	FCA	Franco transportista	Lugar en origen convenido	   
Grupo F	FAS	Franco al costado del buque	Puerto de embarque convenido	 
	FOB	Franco a bordo	Puerto de embarque convenido	 
Grupo C	CFR	Costo y flete	Puerto de destino convenido	 
	CIF	Costo, seguro y flete	Puerto de destino convenido	 
	CPT	Transporte pagado hasta	Lugar de destino convenido	   
	CIP	Transporte y seguro pagado hasta	Lugar de destino convenido	   
Grupo D	DAF	Entregado en frontera	Lugar convenido	 
	DES	Entregado sobre buque	Puerto de destino convenido	 
	DEQ	Entregado en muelle	Puerto de destino convenido	 
	DDU	Entregado derechos no pagados	Lugar de destino convenido	   
	DDP	Entregado derechos pagados	Lugar de destino convenido	   



EXW – Ex Works





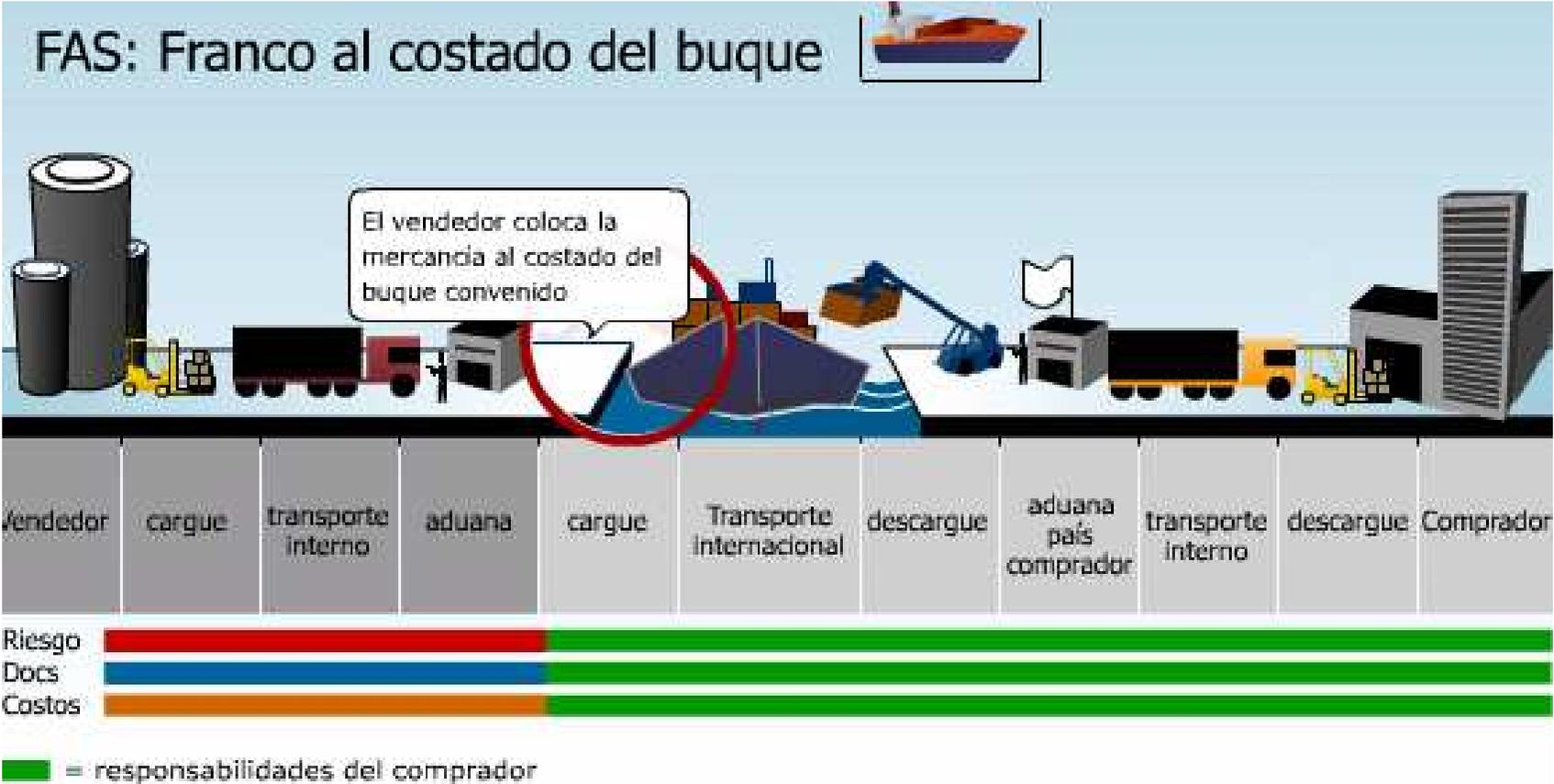
FCA – Free Carrier



Fuente: Legiscomex



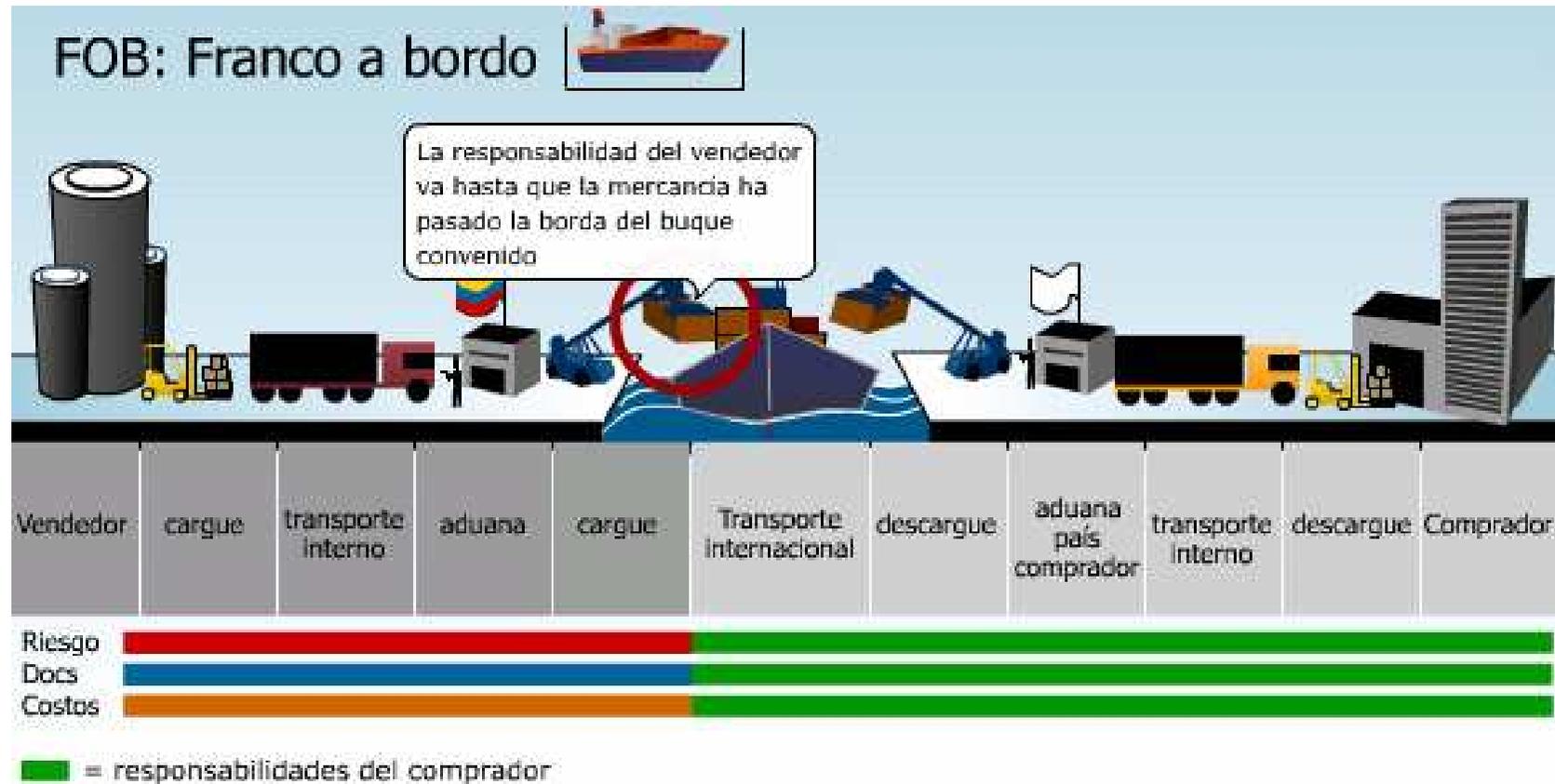
FAS – Free Alongside Ship



Fuente: Legiscomex

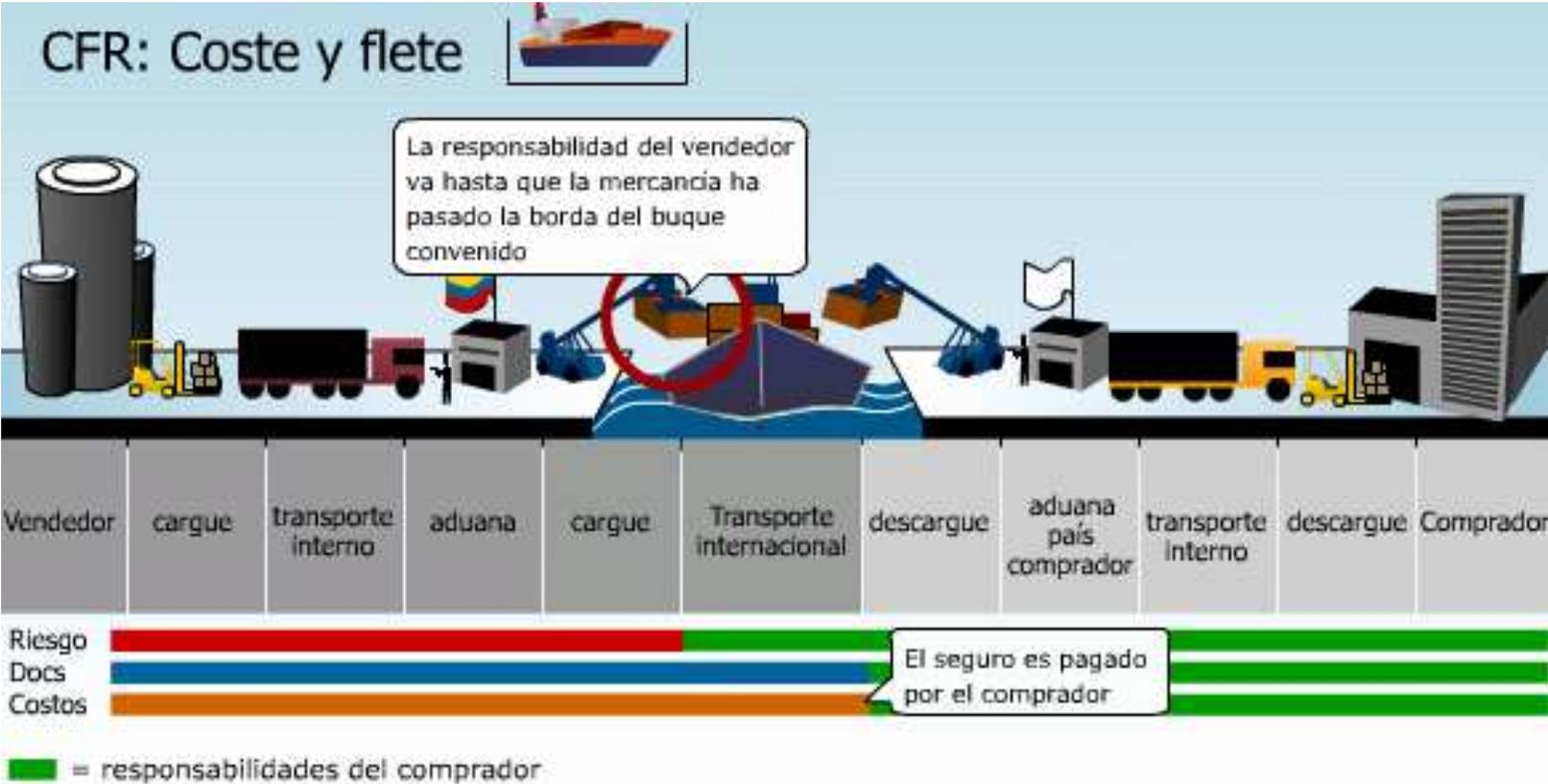


FOB – Free On Board



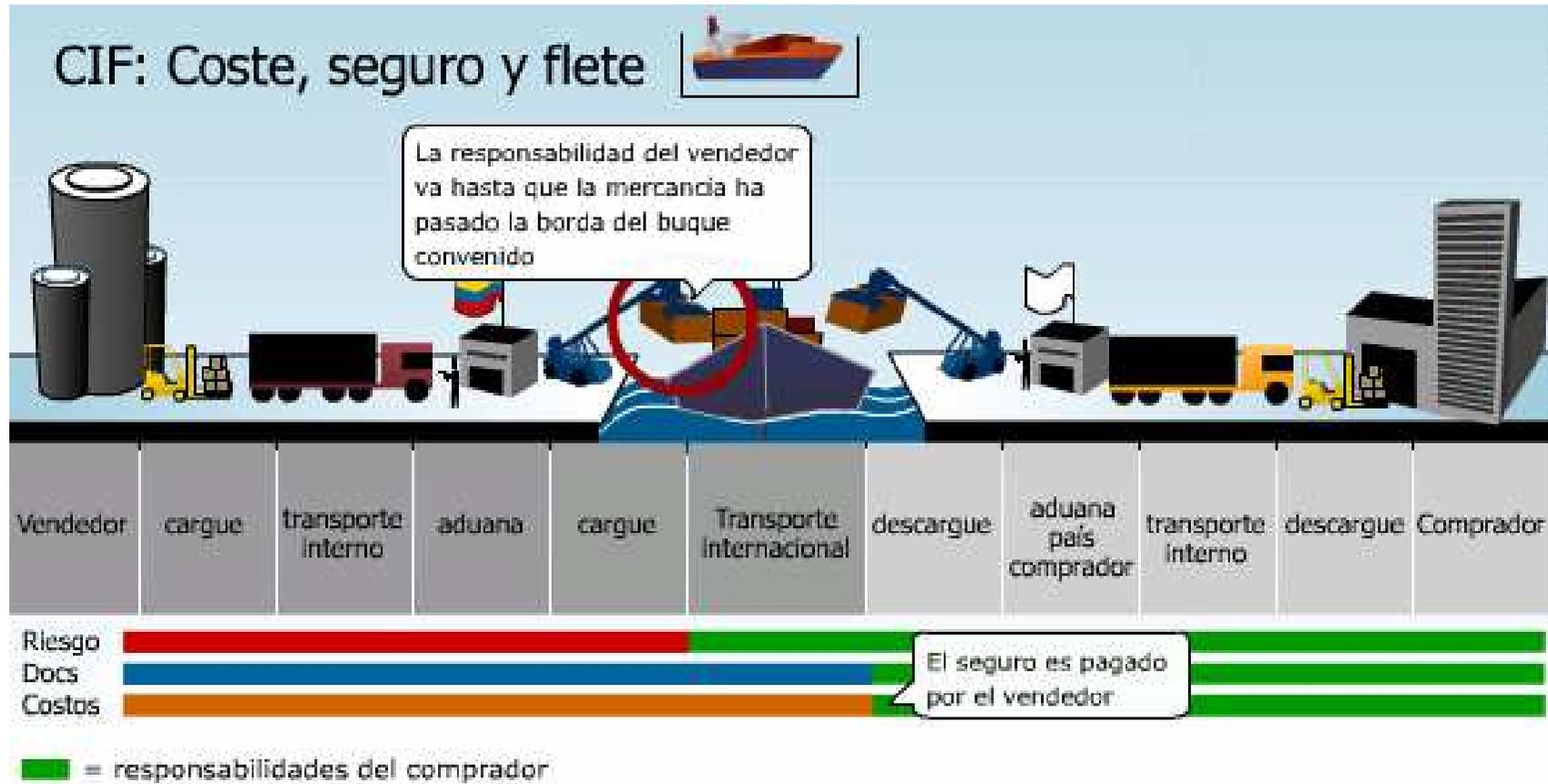


CFR – Cost and Freight



Fuente: Legiscomex

CIF – Cost, Insurance and Freight





CPT – Carriage Paid To



Fuente: Legiscomex

CIP – Carriage and Insurance paid to



DAF – Delivered at Frontier



DES – Delivered Ex Ship



DEQ – Delivered Ex Quay





DDP – Delivered Duty Paid



Fuente: Legiscomex

Documentación de la DFI



Documento		Quién lo emite	Cuándo	Función	✓
Español	Inglés				
Factura Comercial	Commercial Invoice	El vendedor	Al despachar la mercancía.	Contiene la información esencial de la negociación como datos del exportador e importador, la descripción de los artículos, precios, información de pago y términos de negociación. Es necesaria para el cálculo de los impuestos y aranceles por parte de la Aduana.	<input type="checkbox"/>
Lista de empaque	Packing List	El vendedor	Al despachar la mercancía.	Describe detalladamente el contenido de la carga y su peso y medidas.	<input type="checkbox"/>
Conocimiento de embarque	Bill of lading (B/L)	La naviera o su representante (Freight forwarder).	Al entregar la carga a bordo del buque.	Solo para embarques marítimos, tiene 2 funciones básicas: 1) Es el recibo de consignación y entrega de la carga a la naviera o su representante. 2) Es el contrato de transporte de la carga.	<input type="checkbox"/>
Guía aérea	Airway bill	La aerolínea o su representante (Freight forwarder).	Al entregar la carga para embarque aéreo.	Solo para embarques aéreos, tiene 2 funciones básicas: 1) Es el recibo de consignación y entrega de la carga a la aerolínea o su representante. 2) Es el contrato de transporte de la carga.	<input type="checkbox"/>
Carta porte	Consignment note	El transportador para embarques terrestres, por carretera o por tren.	Al entregar la carga.	Solo para embarques terrestres, tiene 2 funciones básicas: 1) Es el recibo de consignación y entrega de la carga al transportador. 2) Es el contrato de transporte de la carga.	<input type="checkbox"/>
Carta porte OTM	Consignment note MTO	El operador de transporte multimodal OTM.	Al entregar la carga.	Solo para embarques que requieren de transporte multimodal o combinación de diferentes tipos de transporte. 1) Es el recibo de consignación y entrega de la carga al operador. 2) Es el contrato de transporte de la carga.	<input type="checkbox"/>
Póliza de seguro	Insurance policy	El corredor de seguros	Antes de embarcar.	Es el certificado de que la carga se aseguro durante el transporte.	<input type="checkbox"/>
Certificado de origen	Certificate of origin	Existe entidades oficiales en cada país o en algunos casos el vendedor.	Al despachar la mercancía.	Certifica el origen de los productos o sus materias primas y es requerido para obtener los beneficios preferenciales de los acuerdos comerciales en el país de destino.	<input type="checkbox"/>
Licencia de exportación	Export license	Entidades oficiales de cada país.	Antes de realizar la exportación.	Algunos países requieren que los exportadores obtengan un permiso previo a la exportación de productos que son sensibles a sus mercados internos.	<input type="checkbox"/>

Fuente: Consultoría Brand-X – Cámara de Comercio de Bogotá



Estructura de Costos de la DFI

	Costos & Variables	Términos en ingles	Explicación	Precio
Pais de origen	1. Costo del producto	Product cost	Incluye desarrollo, adaptación, control de calidad, empaque, embalaje, marcas y algún otro proceso necesario para colocar el producto disponible para la exportación	
	2. Utilidad del vendedor	Seller profit	Calculada de acuerdo a los parámetros del mercado y el país de destino	
	3. Cargue	Loading	En las bodegas del vendedor	EXW (... lugar convenido)
	4. Transporte local	Domestic carriage – Inland freight	Hasta el punto de embarque	
	5. Seguro local	Insurance	Hasta el punto de embarque	
	6. Documentación	Export documentation	De exportación	
	7. Bodegaje y embarque	Warehousing and shipping	Manejo en punto de embarque	
	8. Agenciamiento aduanero	Customs clearance	Despacho de aduanas para exportación	FCA (... lugar convenido)
	9. Entrega al costado del buque	Delivery alongside the ship or vessel	Manejo hasta ese punto	FAS (... puerto de embarque convenido)
	10. Transbordo	Transshipment	Cargue en el buque	FOB (... puerto de embarque convenido)
Transito	11. Transporte principal	International main carriage	Desde el puerto de embarque hasta el puerto de destino	CFR (... puerto de destino convenido)
			Desde el punto de embarque hasta el punto de destino	CPT (... lugar de destino convenido)
	12. Seguro transporte principal	Transport Insurance	Desde el puerto de embarque hasta el puerto de destino	CIF (... puerto de destino convenido)
			Desde el punto de embarque hasta el punto de destino	CIP (... lugar de destino convenido)
Pais de destino	13. Entrega en la frontera	Delivery at frontier	Manejo hasta ese punto	DAF (... lugar convenido)
	14. Entrega a bordo	Delivery on board	Manejo hasta ese punto	DES (... puerto de destino convenido)
	15. Entrega al costado del buque	Delivery on the quay	Descargue en puerto	DEQ (... puerto de destino convenido)
	16. Desembarque y bodegaje	Unloading – Terminal handling	Manejo en punto de desembarque	
	17. Documentación	Import documentation	De importación	
	18. Transporte local	Domestic carriage – Inland freight	Hasta las bodegas del comprador	DDU (... lugar de destino convenido)
	19. Agenciamiento aduanero	Custom clearance	Despacho de aduanas para importación	
	20. Arancel	Customs duty, Import charges	Impuesto de nacionalización de acuerdo a su clasificación arancelaria que se aplica sobre el valor CFR-CIF o CPT-CIP	DDP (... lugar de destino convenido)
	21. Utilidad del comprador	Buyer profit	Si aplica para productos de comercialización	PVP (Precio venta público en destino)

Fuente: Consultoría Brand-X – Cámara de Comercio de Bogotá



*Muchas
gracias!!!*

CONTÁCTENOS EN:

CENTRO INTERNACIONAL DE NEGOCIOS

Carrera 37 24 – 67, Corferias

Teléfono: 3445491 / 99 Ext. 116 – 109 – 117 -120

analistaapoyo@ccb.org.co
