

GESTIÓN ADMINISTRATIVA DEL COMERCIO INTERNACIONAL

**C.I.F.P. CIUDAD JARDIN L.H.I.I
VITORIA - GASTEIZ**



**OLGA CORRALES
SVITLANA LYTVYENKO
YEISSON ANDRES ZONA NIÑO**

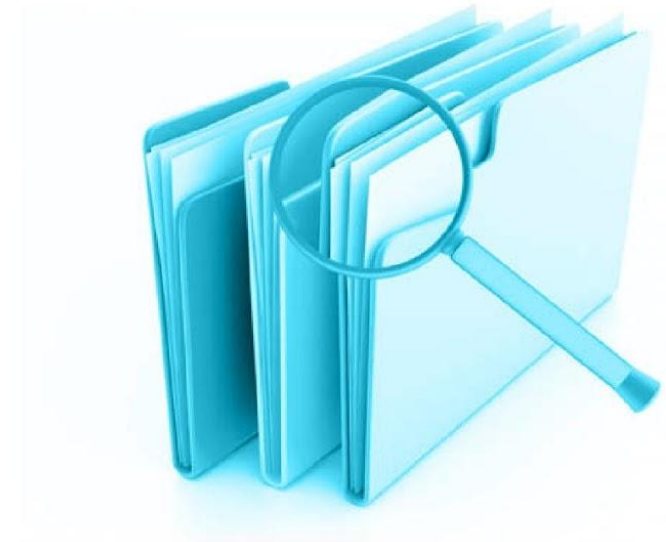
Índice

1. Documentos De Información
2. La Oferta Comercial
3. Factura Comercial
4. Factura Proforma
5. Factura Aduanera
6. Viaje Comercial
7. Actividad de integración



DOCUMENTOS DE INFORMACIÓN

Es un testimonio material de un hecho o acto realizado en funciones por instituciones o personas físicas, jurídicas, públicas o privadas, registrando información en cualquier tipo de soporte y son el resultado de una actividad administrativa. En el Comercio Internacional aporta información sobre la mercancía, su estado, origen, sanitario o fito sanitario, composición, cantidad, entre otros.





La Oferta Comercial

Es un documento en el que el cliente tendrá toda la información sobre el producto o servicio que desea adquirir, incluyendo plazos de entrega, alcance de trabajo, valores y formas de pago.

Debe contener:

- ✿ Nombre, NIF, domicilio social del comprador y vendedor
- ✿ Nombre, descripción del producto, composición, partida arancelaria
- ✿ Cantidades, volúmenes, dimensiones
- ✿ Garantías, garantías de calidad, servicio de postventa, certificaciones
- ✿ Cantidad mínima de pedido
- ✿ Condiciones de entrega: embalaje, paletización, medio de transporte
- ✿ Precios, Incoterms, divisas de pago, formas de pago, plazos de pago
- ✿ Validez de la oferta
- ✿ Condiciones particulares. Qué tribunal es el competente en caso de disputa, arbitraje



Presentación de la Oferta

- El informe de la empresa: ficha corporativa que incluya desde cuándo hay actividad, sus recursos técnicos, su plantilla
- Informe técnico: información técnico – comercial de los productos que comercializamos y el sistema de producción que empleamos
- Informe comercial: específico para cliente

Negociación

- Al recibir la oferta comercial, empieza una etapa de negociación, en la que se intenta llegar a un acuerdo en el precio, periodo de fabricación, quien corre con los gastos, intenciones sobre lo que esperas conseguir, listas de peticiones. Después de este proceso se conformará la oferta definitiva con el resultado de los acuerdos obtenidos

Orden de Pedido

- Es el documento que cierra la negociación. Los puntos del pedido deben comprender expresamente a los resultados de dicha negociación sin dejar ningún dato que pueda ocasionar malos entendidos.

Expedición

- Es la preparación del pedido, la carga en los medios de transporte y la documentación necesaria.
- Se debe prestar atención en el tipo de vehículo, embalaje, palets requeridos por el cliente y en el plazo de entrega.

Factura Comercial

Es un documento contable que utiliza la administración de aduanas de un país para calcular y aplicar los derechos arancelarios que deben pagarse para que una mercancía pueda salir de un país y entrar en otro. Una factura comercial provee todos los detalles importantes sobre el producto a tu comprador, a los agentes de carga, aduanas y bancos.

Es un documento obligatorio en todo el transporte marítimo y aéreo.



Factura Comercial

Debe contener:

- ⚙️ Número y fecha
- ⚙️ Lugar de expedición
- ⚙️ Nombre y dirección del vendedor y comprador
- ⚙️ Descripción de la mercancía.
- ⚙️ Precio ampliado del artículo enviado y cantidad
- ⚙️ Modo de envío
- ⚙️ Tipo de envío

COMMERCIAL INVOICE

Vendor/Exporter:	Invoice Number:	Date of Shipment:
	Letter of Credit Number:	AWB/BL Number:
	Currency:	Country of Origin:
	Conditions of Sale /Terms of Sale:	
Consignee:		Importer:
Transportation: -- Via: -- From:	Total Number of Packages: -- Total Net Weight: -- Total Gross Weight:	Total Invoice:

Product Description	Qty	Weight	Unit Price	Total Value

These commodities, technologies, or softwares were exported from the United States in accordance with export administration regulations. Diversion contrary to United States law prohibited. We certify that this commercial invoice is true and correct.

Name	Signature	Date
------	-----------	------

Factura Proforma

Es un documento en el que se especifica una operación de compraventa o una visión de lo que será la factura final, la que envías al destinatario cuando vendas tu producto o servicio. Debe incluir un título que especifique «factura proforma».

El resto son los mismos datos que incluirías al hacer facturas:

- ✿ Fecha: Cuándo emites tu factura proforma.
- ✿ Datos del vendedor: Tus datos, es decir, nombre y apellidos o razón social, NIF y domicilio fiscal.
- ✿ Datos del cliente: En él incluyes su nombre y apellidos o razón social de su empresa, NIF y domicilio fiscal.
- ✿ Descripción detallada de los productos y su precio unitario.
- ✿ Total de la factura: Precio total neto, el IVA y el importe bruto.

FACTURA PROFORMA

Qué es y para que sirve



Factura Proforma

Las facturas proformas no se registran. Carecen de valor legal o administrativo. Es una manera de organizarte al crear facturas y poder hacer cambios antes de que crees la definitiva.

Se utiliza sobre todo cuando tu relación como exportador con el cliente es habitual. De esta manera, sustituyes la oferta comercial con tu factura proforma.

factura proforma

LOGO

ENVIADO POR

Rojo Polo Paella Inc.
Carretera Muelle 38
37531 Ávila, Ávila

N° DE FACTURA

ES-001

FECHA

29/01/2019

N° DE PEDIDO

1730/2019

FECHA VENCIMIENTO

29/01/2019

ENVIADO A

Leda Villareal
Virgen Blanca 63
08759 Burgos, Burgos

ENVIAR A

Leda Villareal
Cercas Bajas 68
47300 Cádiz, Cádiz

CANT.	DESCRIPCIÓN	PRECIO UNITARIO	IMPORTE
1	Talla pequeña traje de luces en rojo	100.00	100.00
2	Mui grande churrolito	25.00	50.00
3	Equipaje de Fútbol	5.00	15.00

Subtotal 165.00

IVA 21.0% 34.65

TOTAL 199.65 €

CONDICIONES Y FORMA DE PAGO

El pago se realizará en un plazo de 15 días

Banco Santander
IBAN: ES12 3456 7891

Factura Aduanera

es un tipo de factura emitida exclusivamente para mercancías en el comercio exterior, que tiene la información de una exportación en la que se detalla el concepto, la cantidad y el importe de los productos vendidos.

Mediante un original de la factura aduanera, el importador declara ante la autoridad fiscal de su país el importe que debe abonar, a quién lo abona y que forma de pago ha concertado

Sirve como sustituto de la factura comercial para empresas que manejan grandes volúmenes.



Viaje Comercial

Es la actividad organizada por la empresa para realizar viajes al exterior con el fin de recabar información del país, examinar el mercado, los posibles clientes, promocionar nuestros productos y realizar tantas operaciones comerciales como sea posible

Es importante estar informados con el asesoramiento del ICEX de las Cámaras de Comercio, del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, de las Comunidades de Autónomas.

Es importante elegir una estrategia adecuada de acceso al mercado exterior, pueden ser:

- ✿ Agentes mediadores
- ✿ Red comercial propia
- ✿ Implantación por medio de una sucursal o filial



GRACIAS