

**PROPUESTA PARA EL REDISEÑO DE LOS PROCESOS DE LOGÍSTICA DE
COMERCIO EXTERIOR EN EL GRUPO ENERGÍA BOGOTÁ S.A. ESP (GEB)**

**SANDRA MILENA HERRERA GALVIS
CARLOS MARIO QUINTERO SALAS
ERIKA JAZMIN RODRÍGUEZ GÓMEZ**

**INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA POLITÉCNICO GRANCOLOMBIANO
ESPECIALIZACIÓN EN LOGÍSTICA Y GESTIÓN DE LA CADENA DE
ABASTECIMIENTO
FACULTAD DE INGENIERÍA Y CIENCIAS BÁSICAS
DEPARTAMENTO DE INGENIERÍA INDUSTRIAL
BOGOTÁ
2018**

**PROPUESTA PARA EL REDISEÑO DE LOS PROCESOS DE LOGÍSTICA DE
COMERCIO EXTERIOR EN EL GRUPO ENERGÍA BOGOTÁ S.A. ESP (GEB)**

**SANDRA MILENA HERRERA GALVIS
CARLOS MARIO QUINTERO SALAS
ERIKA JAZMIN RODRÍGUEZ GÓMEZ**

Proyecto de Estudio para optar el título de Especialista en Logística
y Gestión de la Cadena de Abastecimiento

Asesor:

ANDRES IGNACIO ZAMUDIO
Docente de Planta - Departamento de Ingeniería Industrial

**INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA POLITÉCNICO GRANCOLOMBIANO
ESPECIALIZACIÓN EN LOGÍSTICA Y GESTIÓN DE LA CADENA DE
ABASTECIMIENTO
FACULTAD DE INGENIERÍA Y CIENCIAS BÁSICAS
DEPARTAMENTO DE INGENIERÍA INDUSTRIAL
BOGOTÁ
2018**

TABLA DE CONTENIDO

1.	INTRODUCCIÓN	7
2.	DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA	10
2.1	CADENA DE VALOR.....	11
3.	DESCRIPCION DEL PROBLEMA.....	14
3.1	ALCANCE.....	19
3.2	OBJETIVO PRINCIPAL.....	20
3.3	OBJETIVOS SECUNDARIOS.....	20
4.	REVISIÓN Y DIAGNÓSTICO PROCESO DE CARGA INTERNACIONAL.....	21
4.1	TIPOS DE CARGA.....	21
4.2	TIPOS DE TRANSPORTE	22
5.	DESARROLLO DEL ESTUDIO (GEB).....	27
5.1	VENTAJAS	36
5.2	DESVENTAJAS	37
6.	CONCLUSIONES	40
7.	BIBLIOGRAFÍA.....	46
8.	ANEXOS	47

LISTA DE FIGURAS

<i>Figura 1.</i> Logo GEB.....	10
<i>Figura 2.</i> Cadena de valor	11
<i>Figura 3.</i> Términos Incoterms.....	18
<i>Figura 4.</i> Porcentaje de participación días de nacionalización	29

LISTA DE TABLAS

Tabla 1. <i>Ventajas y desventajas transporte aéreo</i>	23
Tabla 2. <i>Ventajas y desventajas transporte marítimo</i>	23
Tabla 3. <i>Ventajas y desventajas transporte terrestre</i>	24
Tabla 4. <i>Tiempos de nacionalización y sobrecostos</i>	27
Tabla 5. <i>Días promedio de nacionalización</i>	28
Tabla 6. <i>No. de órdenes de trabajo en análisis</i>	30
Tabla 7. <i>Órdenes de trabaja causas de sobrecostos años 2016 - 2015</i>	31
Tabla 9. <i>Sobrecostos 2015 – 2016 termino de negociación DAT</i>	34
Tabla 10. <i>Responsabilidad del Vendedor en la modalidad DAT</i>	35
Tabla 11. <i>Responsabilidad del Comprador (GEB) en la modalidad DAT</i>	35

LISTA DE ANEXOS

Anexo 1. Definición términos de negociación Incoterms	47
---	-----------

1. INTRODUCCIÓN

Los procesos de comercio exterior se convierten en un factor importante de desarrollo para cada país donde se llevan a cabo, estos permiten satisfacer la demanda interna y externa entre varios países, puesto que permiten la comercialización de bienes producidos en un país y adquirir otros con poca o nula producción local, permitiendo ofrecer y adquirir bienes y servicios con la mejor tecnología y calidad.

Entre los factores relevantes para las compañías donde su actividad este dentro del marco de comercio exterior en importación y/o exportación es importante tener el conocimiento y aplicabilidad de los términos de comercio internacional - Incoterms, ya que gracias a estos se consolidan y unifican los aspectos de la negociación realizada entre compradores y vendedores, en términos de transporte, riesgos y costos al realizar la entrega de la mercancía; Esta división de obligaciones y responsabilidades está marcada por puntos críticos que indican donde finaliza e inicia la responsabilidad de las partes Vendedor/Comprador.

Los términos INCOTERMS son estipulados y actualizados por la cámara de comercio Internacional CCI - Organización mundial con sede en Paris Francia, estos son aplicados, admitidos y usados en todo el mundo con el fin de facilitar las relaciones económicas de comercio exterior, la última actualización de estos términos entró en vigor a partir del 1 de enero de 2011.

Los términos Incoterms buscan simplificar las operaciones de comercio exterior en miras de ir en concordancia con los avances presentados en el comercio exterior, mostrando unas reglas de fácil entendimiento dando claridad a los términos de negociación, obligaciones y riesgos que se den en las operaciones de importación y/o exportación de bienes y servicios dando así una visual al comprador y al vendedor sobre su nivel de responsabilidad dentro de la negociación permitiendo así el desarrollo de una herramienta clara y concreta.

Las normas de comercio exterior son modificadas y ajustadas de acuerdo a las necesidades y comportamientos del mercado, por lo que el uso adecuado de las herramientas existentes se convierte en un factor fundamental para reducir los costos y tiempos en la importación de bienes, estas normas aplicadas en la DFI - Distribución Física Internacional que es entendida como los procesos o pasos logísticos que se desarrollan en base a la adquisición de un bien o servicio, son de gran importancia para el cumplimiento a lo negociado entre las partes sin perjuicio de los intereses de cada uno.

Es en este punto donde los términos de negociación internacional INCOTERMS se convierten en un factor importante en la toma de decisiones ya que la industria enmarcada dentro de los conceptos de D.F.I busca reducir el riesgo y los costos que dentro del proceso logístico se puedan dar en pro de prácticas sanas de comercio exterior, donde los Incoterms permiten dar claridad y entendimiento al despacho y recepción de los bienes o servicios, dentro de este proceso se encuentra inmerso procesos como empaque, embalaje, operadores logísticos, documentación, estructura de costos, contrato de compraventa internacional y seguro de transporte, por tanto los INCOTERMS constituyen en gran medida un factor relevante dentro del proceso logístico para cualquier organización que realice transacciones

con el exterior motivo por el cual conocerlos y aplicarlos de una manera adecuada garantiza un mayor nivel de confianza y de efectividad en los procesos evitando mal entendidos al momento de adquirir responsabilidades.

Los procesos de comercio exterior en la actualidad para el GEB, en concreto la nacionalización de los bienes importados se realiza a través del contratista (vendedor) que a su vez gestiona con un agente de aduanas el proceso de nacionalización y pago de impuestos, con este proyecto se busca realizar un análisis respecto el uso y aplicabilidad de los términos de comercio internacional Incoterms de tal forma que favorezca los procesos que se llevan a cabo en el GEB y se logre minimizar costos y maximizar los tiempos en los procesos, a través de una propuesta que ayude a la mejora continua.

2. DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA



Figura 1. Logo GEB

Fuente: Grupo Energía Bogotá. (2017). Información Corporativa. Recuperado de <https://www.grupoenergiabogota.com/informacion-corporativa/quienes-somos2>

El Grupo Energía Bogotá S.A. ESP (GEB) es una compañía multilatinas líder en el sector de energía eléctrica y gas natural, con presencia en Colombia, Perú, Guatemala y Brasil. Su proceso de expansión y crecimiento ha sido en paralelo al progreso de Bogotá, creada en 1896 por los hermanos Samper Brush con el objetivo de proveer servicios de generación, transmisión, distribución y comercialización de energía, iniciando con la iluminación de las calles más frecuentadas de Bogotá. En la primera mitad del siglo XX, la Empresa sufrió varias transformaciones jurídicas, pero mantuvo siempre su evolución técnica, convirtiéndose en la única proveedora del servicio de energía en la capital del país. Cuando la ciudad adquirió la totalidad de sus acciones, en 1959, la Empresa había desarrollado un gran plan de expansión que le permitió, en sus primeros 63 años, tener seis unidades hidráulicas y concluir la represa de El Muña, en ese momento su principal fuente de generación.

GEB es la segunda empresa en transmisión de electricidad en Colombia y cuenta con una participación en el mercado del 12,5 %. Tiene capital privado y público, siendo su mayor accionista el Distrito Capital de Bogotá, con el 76,28% de participación.

Como parte del negocio adelantado por GEB y con el fin de que la energía eléctrica llegue a cada domicilio, se debe cumplir un proceso de generación (G), transporte (T), distribución (D) y comercialización (C) este proceso definido como la cadena de valor es presentado y descrito a continuación:

2.1 CADENA DE VALOR



Figura 2. Cadena de valor

Fuente: Grupo Energía Bogotá. (2017). *Información Corporativa*. Recuperado de <https://www.grupoenergiabogota.com/eeb/index.php/transmision-de-electricidad>

- **Generación**

La electricidad a gran escala se obtiene tradicionalmente de centrales hidroeléctricas y Termoeléctricas, las cuales están encargadas de convertir la energía potencial del agua y los

combustibles en energía eléctrica. La energía obtenida generalmente tiene un voltaje de 3KV a 20KV, posteriormente, estos niveles de energía son transformados elevando su nivel de tensión hasta 220KV y 500KV (para el caso de Colombia).

- **Transmisión**

Se realiza a través de una red de cables de alta tensión que transporta grandes bloques de energía eléctrica. Estos se interconectan por medio de subestaciones ubicadas tanto en los centros de generación como en los sitios donde se realiza la reducción, lo que permite la distribución de energía para los usuarios finales

- **Distribución**

En este punto del proceso se recibe la energía transmitida y se distribuye a los usuarios finales. Los distribuidores cobran por el servicio de energía, incluyendo toda la cadena de valor, y luego entregan los montos relacionados con cada actividad para que sean pagados a todas las empresas participantes en el proceso.

El proceso de distribución implica también un proceso de transformación de la energía a un voltaje de 110 V, que es la carga usada en los hogares y zonas comerciales y 220 V en las zonas industriales.

- **Comercialización**

Consiste en la compra y venta de energía eléctrica en el mercado mayorista y su venta con destino a otras operaciones en dicho mercado o a los usuarios finales.

3. DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA

En Colombia los procesos de nacionalización de la carga deben ser muy ágiles, los costos y movimientos en puerto están asociados directamente con los tiempos en los procesos de nacionalización. Los puertos colombianos otorgan a cualquier importador tres (3) días libres de bodegajes para la nacionalización de las cargas, estos tiempos están tomados desde el día que arriba a puerto la motonave. Es decir que para poder sacar provecho de estos días libres se debe nacionalizar a la mayor brevedad, dentro del proceso evaluativo del GEB se puede presentar una oportunidad de mejora ya que se evidencia un incremento en los costos y en los tiempos de libre disposición de los equipos y maquinaria que se utilizan en el desarrollo de su actividad.

Los contratiempos e inconvenientes en los procesos de nacionalización generan demoras en devolución de contenedores y gastos de puerto, la devolución de las unidades vacías a puerto en algunos casos se presenta con unos valores muy altos en la nacionalización, siendo estos en algunos casos de más de cincuenta millones de pesos (\$COP 50.000.000) por carga.

Las demoras en los bodegajes en puerto para los casos en que los tiempos de nacionalización han sido extensos generan un mayor costo en almacenamiento, llegando a unos sobrecostos de hasta noventa millones de pesos (\$COP 90.000.000).

El GEB en el marco de sus proyectos realiza procesos de importación donde realiza la compra y negociación con proveedores en el exterior para la adquisición de

transformadores, cables, estructuras entre otros insumos.

Durante los últimos dos años se ha identificado que el término Incoterm más usado es el DAT (Termino comercial utilizado para las negociaciones internacionales de mercancías, que estipula que el vendedor tiene la responsabilidad de realizar la entrega de estas en la terminal de carga elegida por el comprador en el lugar de destino, Los riesgos y gastos del vendedor empiezan desde que la mercancía está en la empresa hasta la entrega en la terminal de carga), este término de negociación ha sido la modalidad más utilizada por el GEB para estos procesos, con el fin de permanecer indefinidamente en el TAN (territorio Aduanero nacional) en libre disposición, con el pago de tributos aduaneros.

Siendo evidente la necesidad de evaluar si dicho termino de negociación representa la mejor opción tanto a nivel de costos como tiempos para GEB, por lo tanto se pretende dar una opción viable de aplicación del término más adecuado para las importaciones, tomando la información de los años 2015 a 2016 respecto a los contratos donde se han ejecutado operaciones de comercio internacional y conforme a esta, adelantar un comparativo entre los términos Incoterms viables en transporte marítimo para la operación analizando costos, riesgos, tiempos y demás aspectos que puedan afectar la misma y que influyen en la toma de decisión del término más adecuado para la importación.

Para el desarrollo de este análisis se contará con información otorgada por el GEB con datos iniciales basados en las siguientes consideraciones:

- Entre el 2015 y el 2016 se ejecutaron noventa (90) Órdenes de Trabajo (OT) por USD 39.125.403
- De noventa (90) OT ejecutadas por USD 39.125.403; Se analizaron veintiséis (26) OT por USD 21.079.430 que corresponden a procesos desarrollados directamente por la GEB.
- Las veinte seis (26) OT analizadas representan el 54% del valor total de las importaciones entre 2015 y 2016.
- La carga normalmente es almacenada en los patios alquilados por parte de la Empresa.
- Se contrata un operador logístico integrado, que maneja toda la operación desde que la mercancía llegaba a puertos, hasta la entrega final en los diferentes destinos indicados por los proyectos en ejecución. Estas operaciones reflejan sobrecostos con el impedimento de negociar tarifas que estuvieran acorde con el mercado.

En tal sentido el manejo de los procesos por parte de diferentes entidades ocasiona pérdida de la trazabilidad de los procesos de nacionalización y genera traumatismos en la operación por el desconocimiento de productos, proveedores y manejo de la carga generando mayores días en el proceso de nacionalización.

La falta de coordinación de la carga y los despachos implican llegada de la mercancía sin previo aviso, vencimiento de los términos de la DIAN, pago de bodegajes y demoras las cuales son asumidas por el GEB, sumado a los problemas de almacenamiento generando deterioro o pérdida de de la mercancía debido a la exposición a la intemperie.

La electricidad es uno de los servicios necesarios por lo que el gobierno a través de la Unidad de Planeación Minero-Energética – UPME, genera proyectos con el fin de que toda la población cuente con el servicio. En ese sentido la ejecución de dichos proyectos involucra la adquisición de materiales especializados los cuales no son producidos en Colombia, siendo necesario ejercer procesos de importación.

Dentro de los negocios internacionales el transporte principal se encarga de pasar las fronteras entregando así la mercancía en el país de destino, se entiende como un proceso de gran importancia en la logística y dependiendo del termino Incoterm con el que se negocie se logra definir la ruta de embarque y todo lo que implique la entrega de las mercancías.

El transporte se elige teniendo en cuenta parámetros como tarifa, tiempo de tránsito, valor de la mercancía, empaque, embalaje, seguro, costos y así se proyectan los tiempos de descargue y cargue.

Los Incoterms ‘términos internacionales de comercio’ son términos, que reflejan las normas de aceptación voluntaria por las dos partes vendedor/comprador, acerca de las condiciones de entrega de las mercancías y/o productos, son utilizados generalmente para determinar los costos de las transacciones comerciales internacionales, delimitando las responsabilidades entre el comprador y el vendedor y determinan cuales son las condiciones de cada una de las partes.

TERMINO	INGLES	ESPAÑOL	MEDIO DE TRASNPORTE
EXW	EX Works	Fábrica proveedor	AEREO - MARITIMO
FCA	Free Carrier	Libre transportista origen	AEREO - MARITIMO
FAS	Free AlongSide ship	Libre al costado del buque puerto de origen	MARITIMO
FOB	Free On Board	Libre a bordo puerto de origen	MARITIMO
CFR	Cost and Freight	Coste y flete puerto de destino	MARITIMO
CPT	Carriage Paid To	Transporte pagado hasta puerto de destino	AEREO - MARITIMO
CIF	Cost, Insurance, Freight	Coste, seguro y flete puerto de destino	MARITIMO
CIP	Carriage and Insurance Paid to	Transporte y seguro pagados hasta	AEREO - MARITIMO
DAT	Delivered At Terminal	Entregado en terminal	AEREO - MARITIMO
DAP	Delivered at Place	Entregado en un punto	AEREO - MARITIMO
DDP	Delivered Duty Paid	Entregado derechos pagados	AEREO - MARITIMO

Figura 3. Términos Incoterms

FUENTE: Bogota, G. E. (s.f.). Comercio y Aduanas. Recuperado el 6 de 01 de 2018, de www.comercioyaduanas.com

E: Único termino por el que el vendedor pone las mercancías a disposición del comprador en el local del vendedor.

F: El vendedor se encarga de entregar la mercancía a un medio de transporte escogido por el comprador.

C: El vendedor contrata el transporte sin asumir riesgos de pérdida o daño de la mercancía o costos adicionales después de la carga y despacho.

D: El vendedor soporta todos los gastos y riesgos necesarios para llevar la mercancía al país de destino.

Para los proceso de comercio Internacional es importante y dentro de la D.F.I poder establecer como llevar a cabo el conjunto de operaciones desde un punto de origen hasta el punto de destino, dentro de este proceso es importante definir el adecuado termino de

negociación, para el cual se debe tener claro el tipo de carga y su naturaleza, como es su empaque y embalaje siendo de gran importancia determinar cuál tipo de transporte es el más adecuado, esto siendo base para definir los costos y la documentación requerida para llevar a cabo la importación o exportación.

Por tanto, se resalta la importancia respecto el uso adecuado de estos términos de comercio internacional, ya que mediante estos se realiza la especificación de la logística del contrato, como son el momento y el punto de entrega de la mercancía, el medio de transporte, la responsabilidad sobre el seguro de la carga y el despacho de la misma.

Dada la importancia del buen uso de los Incoterms el proyecto busca determinar una alternativa más viable para la importación de bienes en el GEB desde un análisis del proceso de importación que considere causas y efectos para los trámites que dentro de esta se desarrollan. Teniendo en cuenta los datos anteriormente expuestos se entiende se deben mejorar los procesos llevados en la actualidad por el GEB para lograr un método que implemente la mejora continua, garantizando así la disminución de costos y tiempos sobre los tramites de comercio exterior.

3.1 ALCANCE

Revisión parcial de los contratos ejecutados/ ordenes de trabajo entre 2015 y 2016 en los que se hayan ejecutado procesos de importación, mediante un comparativo en términos

Incoterms de acuerdo con fletes, gastos en destino y condiciones en destino, permitiendo definir el termino de negociación más adecuado.

3.2 OBJETIVO PRINCIPAL

Realizar un Análisis de los procesos de comercio exterior de la Empresa de Energía de Bogotá S.A., generando una propuesta respecto a los términos de Incoterms (términos internacionales de comercio) utilizados en sus operaciones de importación.

3.3 OBJETIVOS SECUNDARIOS

- Establecer un diagnóstico del término Incoterms utilizado actualmente para las importaciones, en términos de manejos y costos
- Establecer el método de implementación enlazado con las actividades que se desarrollan dentro de este marco de referencia.

4. REVISIÓN Y DIAGNÓSTICO PROCESO DE CARGA INTERNACIONAL

Para el desarrollo adecuado del análisis y revisión de los Incoterm dando cumplimiento al objetivo del proyecto se realiza un reconocimiento del Régimen de importación y de los tipos de carga.

4.1 TIPOS DE CARGA

FCL - Full container load. Contenedor completo con mercancía de un único cargador. La indicación de las siglas FCL en la documentación de embarque refleja que el contenedor se llena en su totalidad en el almacén de un exportador y se vacía en su totalidad en el almacén de un importador.

LCL - Less container load. Contenedor con mercancía de varios cargadores (grupaje).

La indicación de las siglas LCL en la documentación de embarque refleja que el contenedor se llena (con mercancía de varios cargadores] en la terminal de carga del puerto-aeropuerto de origen y que se vacía en la terminal de carga del puerto-aeropuerto de llegada. Aplica para Aéreo y marítimo.

BREAK BULK - carga que por sus dimensiones no se puede manejar dentro de un contenedor. Se debe manejar en carga suelta, pero a diferencia de la carga LCL, esta no va consolidada dentro de un contenedor si no suelta en el barco.

Puntualmente para la carga del GEB, su mayor negociación con el proveedor es **DAT** - Delivered at Terminal. En este termino de negociación los fletes son negociados y pagados directamente por el proveedor de la mercancía, así mismo el seguro internacional de carga.

En lo cual el proveedor al solo negociar fletes deja por fuera de la negociación las condiciones en las que llega la carga a puerto, es decir, no negocia condiciones y costos en destino. (Puerto donde llega la carga) estas condiciones están dadas por la **OTM** - Operación de Transporte Multimodal, es la modalidad con la cual el generador de la carga hace un solo contrato y se da toda la logística entre el país de origen y el destino.

La OTM es una operación donde las cargas se mueven con tributos suspendidos en continuación de viaje y pueden llegar a una zona franca, un depósito habilitado público o privado; Las operaciones de OTM son de valiosa ayuda a los importadores que manejan grandes stocks y que pueden ir nacionalizando parcialmente en zona franca las mercancías que requieran.

Adicional se debe tener en cuenta que la OTM es una operación donde se reducen los costos administrativos y de logística; Siendo aplicable para GEB a las cargas marítimas, ya sean para FCL o LCL.

4.2 TIPOS DE TRANSPORTE

- **Aéreo:** Se contrata de aeropuerto a aeropuerto por agentes de carga aérea y solo se utiliza para carga suelta.

Tabla 1. *Ventajas y desventajas transporte aéreo*

VENTAJAS	DESVENTAJAS
Rapidez	Es el más costoso
Fiabilidad	Capacidad limitada
Seguridad	Restringido para ciertos productos peligrosos
Menores costos de seguros	

Fuente: autores

- **Marítimo:** se contrata para vías navegables marítimas o también por vías de navegación interior, se contrata de puerto de embarque a puerto de embarque a través de agentes de carga.

Tabla 2. *Ventajas y desventajas transporte marítimo*

VENTAJAS	DESVENTAJAS
Es más Económico	Menos velocidad
Mayor capacidad en Volúmenes	Mayor costo en seguro
No tiene restricciones según el tipo de carga	Menor frecuencia de trayectos

Fuente: Autores

- **Terrestre:** Se trata de traslados por vías y carreteras, se contrata de puerta a puerta a través de agentes de carga.

Tabla 3. *Ventajas y desventajas transporte terrestre*

VENTAJAS	DESVENTAJAS
Según las distancias puede ser más costoso	Tarifas en fletes más inestables
No tiene restricciones según el tipo de carga	Demora en los tiempos de cargue
	Mal estado de las vías e inseguridad

Fuente: Autores

- **Transporte terrestre por tren:** Se trata de traslados por vías férreas, se contrata de terminal a terminal por medio de agentes de carga, no tiene restricciones para productos peligrosos, es menos costoso que el transporte terrestre según las distancias.
- **Transporte Multimodal:** Se trata del traslado de mercancía en mínimo dos medios de transporte desde un país origen hasta otro país destino.

Costo de Liberación: Es el valor cobrado en destino para la entrega de los documentos de transporte ya listo y libre de cualquier gravamen para que el comprador pueda iniciar el proceso de nacionalización de la mercancía; El valor de la liberación puede ser cobrado por la naviera directamente o por el agente de carga al cual está consignada la carga.

Días Libre en destino: Son los días libres que tiene el contenedor en destino una vez el arribo del buque, estos días libres están dados al Agente de Carga receptor en destino de la carga y son trasladados al Consignatario de la carga.

En este caso GEB no cuenta con ninguna negociación de días libres en puerto de destino, por lo que la Naviera o Agente de carga en destino traslada los días negociados por el agente en origen.

Normalmente las cargas sin ningún tipo de negociación cuentan con nueve (9) días libres en el país de destino, de ahí inicia el cobro de los días de demora para la devolución del contenedor vacío.

Depósito de contenedores:

Es un valor que GEB debe cancelar por contenedor a la Naviera para que los contenedores que no tienen condiciones en destino puedan ser retirados de puerto y la naviera tenga un monto para poder cobrar en el momento de devolución del contenedor vacío al patio de la naviera.

Drop Off:

El Drop Off es una condición que las empresas navieras le dan a los agentes de carga en Destino, no es una condición negociada en Origen y consiste en el pago de un valor determinado para la recepción de la unidad vacía en algunas de las principales ciudades del país, Bogotá, Medellín, Cali; Y está dada o sujeta a la disponibilidad de espacios en los patios de la naviera en cada ciudad.

Generalmente esta opción se toma en el momento en que los contenedores presentan una proximidad al vencimiento de los días libres o en el caso que ya estén inmersos en demoras

y el tiempo de devolución sea más corta para alguna de estas ciudades que llevar a puerto de ingreso de la carga.

GEB no cuenta con un agente de carga en Colombia, razón por la cual las cargas se encuentran con lo mínimo que se puede llegar a negociar, es decir no se tiene en cuenta el volumen de contenedores en el caso Marítimo y en el número de kilos en el caso aéreo

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

5. DESARROLLO DEL ESTUDIO (GEB)

En Colombia los procesos de nacionalización de la carga deben ser muy ágiles, los costos de puerto y los movimientos dados en los mismos están asociados directamente con los tiempos en los procesos de nacionalización, razón por la que en los puertos colombianos se otorga a cualquier importador tres (3) días libres de bodegajes para la nacionalización de las cargas, estos tiempos están tomados desde el día que Arriba a puerto la mercancía.

Es decir, que para dar provecho de estos días libres se deber nacionalizar a la mayor brevedad posible.

Se realiza un análisis a las importaciones realizadas en dos periodos teniendo en cuenta:

- Tiempos de Nacionalización son los generados desde el arribo de la carga a puerto colombiano hasta el momento que se tiene aceptación de la declaración de importación para la presentación en bancos.
- Manejo de la carga por Ordenes de trabajo
- Términos de negociación utilizados en la actualidad por el GEB

Los costos y tiempos promedio que se estima en el proceso de importación son:

Tabla 4. *Tiempos de nacionalización y sobrecostos*

ACTIVIDAD	DESCRIPCION
Tiempo promedio de Nacionalización	3 a 6 días Máximo

Costo por día	De bodegaje en puerto para 1(un) contenedor vacío tipo TEU (Contenedor con capacidad de carga equivalente de 20 pies) USD 150
---------------	---

Costo por día	Por la no devolución de los contenedores vacíos en los tiempos establecidos entre el vendedor y la naviera (transportadora de la mercancía) USD 150
---------------	---

Fuente: autores

Entre el 2015 y 2016 se ejecutaron 90 OT (Órdenes de trabajo) por un total de USD 39.125.403.

Tabla 5. *Días promedio de nacionalización*

AÑO	No de Nacionalizaciones = No Ordenes de Trabajo	Días promedio de Nacionalización
2015- Periodo1	36	17,28
2015- Periodo2	22	21,43
2016- Periodo 1 y 2	32	18,71
2015 AL 2016	90	19,14

Fuente: autores

Porcentaje de participación días de nacionalización.

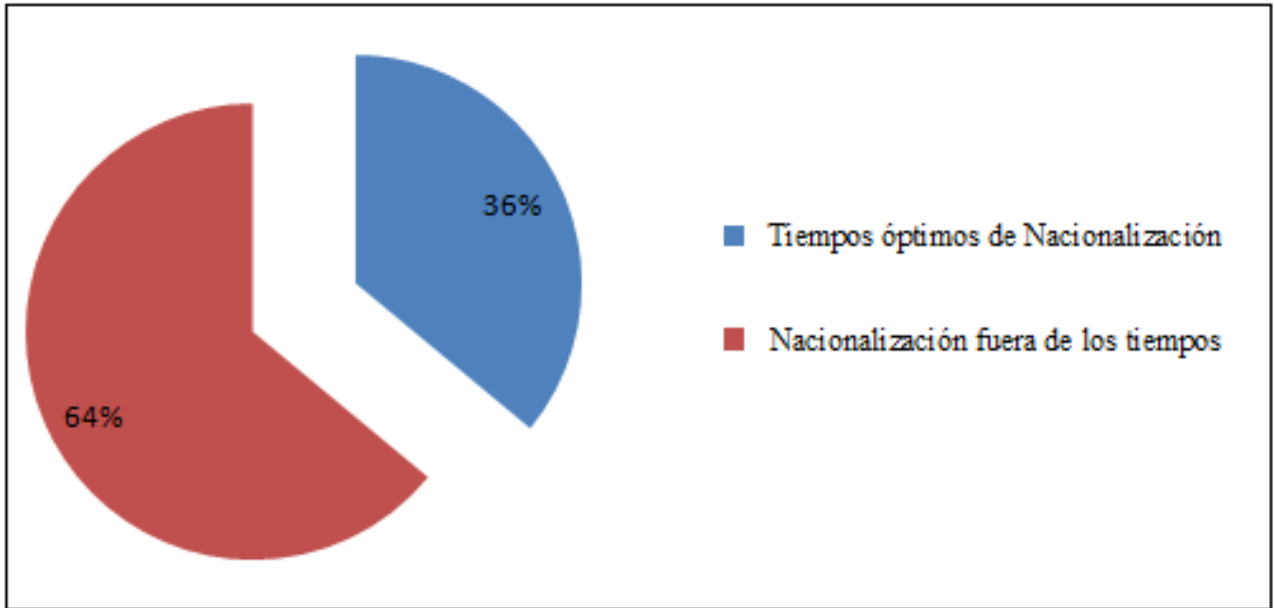


Figura 4. Porcentaje de participación días de nacionalización

Fuente: autores

- 58 Procesos de Nacionalización exceden los días promedios para el trámite
- 32 Procesos de Nacionalización fueron realizadas dentro de los tiempos promedio establecidos para dicho trámite.

Las afectaciones por las demoras en la nacionalización generaron atrasos que impactaron los costos, razón por la cual se presentó un sobre costo en bodegaje y costo por la no devolución del contenedor a la naviera.

De las 90 OT Ordenes de trabajo se realiza el análisis de 26 OT las cuales equivalen al 54% del valor total de las 90 OT realizadas, equivalentes a USD 21.079.430, estos valores incluyen el costo, seguro y flete. – las 90 OT que ejecuto el GEB no incluían transporte terrestre, razón por la cual este medio de transporte no fue analizado; El origen de las

compras para el periodo de análisis fue de 17 países, siendo aproximadamente el 82% de las compras de china, la clasificación arancelaria que se llevo a cabo por el GEB es la correcta y está de acuerdo con las normas de clasificación internacionales, todo esto genera confianza en la relación de GEB con la autoridad aduanera de Colombia.

Tabla 6. *No. de órdenes de trabajo en análisis*

AÑO	No de Nacionalizaciones = No Ordenes de Trabajo
2015 AL 2016	26
TOTAL	26

Fuente: Autores

Los atrasos en las 26 OT implican sobrecostos por USD 1.177.250, estos sobrecostos fueron generados por los tiempos de atraso cuando la nacionalización supera los 6 días máximos requeridos para este proceso y continuaron cuando fue necesario aumentar los días de almacenamiento en puerto (bodegaje) y están divididos en:

- Valor anticipado pagado a la naviera por si ocurren daños en los contenedores durante el desplazamiento del contenedor al lugar que decida el comprador **USD \$164.167**
- Demoras en la devolución de contenedores vacios al vendedor **USD \$748.845**
- Por mayor número de días de almacenamiento en puesto (Bodegaje) **USD \$264.238**

OT – Causas y días de demora según Ordenes de trabajo, analizadas 16 OT de las 26 OT, las cuales presentaron más cargos y sobrecostos por bodegaje y por la no devolución de los contenedores, en algunos casos se presenta cobro elevado por concepto de fletes.

Tabla 7. Órdenes de trabajo causas de sobrecostos años 2016 - 2015

OT45- 47	
MERCANCIA ARRIBA	04/09/2016
MERCANCIA CON LEVANTE	11/10/2016
DIAS	38 DIAS
INCOTERM	DAT-DELIVERY AT TERMINAL
OBSERVACIONES	NO SE PRESENTA RAZONES DE LA DEMORA SE ENCUENTRA EXTRACOSTOS EN BODEGAJES PUERTOS MANEJOS DE NAVIERAS
OT0 43 - 44	
MERCANCIA ARRIBA	03/09/2016
MERCANCIA CON LEVANTE	16/09/2016
DIAS	13 DIAS
INCOTERM	DAT-DELIVERY AT TERMINAL
OBSERVACIONES	SOBRE COSTO POR BODEGAJE
OT041 – 42	
MERCANCIA ARRIBA	22/08/2016
MERCANCIA CON LEVANTE	29/08/2016
DIAS	8 DIAS
INCOTERM	DAT-DELIVERY AT TERMINAL
OBSERVACIONES	SE PRESENTA FLETE ALTO 5,408 – NO SE TIENE CLARIDAD DE LA RAZON DE LA DEMORA
OT40	
MERCANCIA ARRIBA	04/06/2016

MERCANCIA CON LEVANTE	10/07/2016
MERCANCIA CON LEVANTE	35 DIAS
INCOTERM	DAT-DELIVERY AT TERMINAL
OBSERVACIONES	DIAS LIBRES 9 DIAS- DEMORA 18 DIAS - SIN CONDICIONES - PAGO DE DEPOSITO
0T 37 - 38 – 39	
MERCANCIA ARRIBA	18/04/2016
MERCANCIA CON LEVANTE	21/05/2016
DIAS	33 DIAS
INCOTERM	DAT-DELIVERY AT TERMINAL
OBSERVACIONES	FLETE ALTO 75.817,63 - DIAS LIBRES 09 DIAS
0T 35-36-37	
MERCANCIA ARRIBA	09/01/2016
MERCANCIA CON LEVANTE	01/02/2016
DIAS	22 DIAS
INCOTERM	DAT-DELIVERY AT TERMINAL
OBSERVACIONES	FLETE ALTO 3.354,70 - DIAS LIBRE 09 DIAS
ENTREGA:	22 DIAS DE DEMORA - SIN CONDICIONES - PAGO DE DEPOSITO
AÑO 2015	
0T 33 – 34	
MERCANCIA ARRIBA	11/10/2015
MERCANCIA CON LEVANTE	17/11/2015
DIAS	35 DIAS
INCOTERM	DAT-DELIVERY AT TERMINAL
OBSERVACIONES	DIAS LIBRES 09 DIAS - 37 DIAS DE MORA

ENTREGA	35 DIAS - US 8.400 - SIN CONDICIONES PAGO DE DEPOSITO
OT 31 – 32	
MERCANCIA ARRIBA	11/10/2015
MERCANCIA CON LEVANTE	19/10/2015
DIAS	08 DIAS
INCOTERM	DAT-DELIVERY AT TERMINAL
OBSERVACIONES	FLETE ALTO - DIAS LIBRE 09 DIAS - DEMORAS 12 DIAS US 48,000 - SIN CONDICIONES - PAGO DE DEPOSITO
OT 29-30	
MERCANCIA ARRIBA	11/10/2015
MERCANCIA CON LEVANTE	19/10/2015
DIAS	09 DIAS
INCOTERM	DAT-DELIVERY AT TERMINAL
OBSERVACIONES	DEMORAS SIN JUNTIFICACION - FLETE ALTO

Fuente: Autores

Revisando las OT entregadas por el GEB encontramos que, al no tener un agente de carga en Colombia, las cargas se encuentran con lo mínimo que se puede llegar a negociar, es decir no se tiene en cuenta el volumen de contenedores en el caso de transporte Marítimo.

Los contenedores movilizados por el GEB entre 2015 y 2016 son de aproximadamente 394 TEUS (Unidad equivalente a veinte pies) y el tipo de transporte usado para las operaciones de la OT analizadas es el marítimo por los puertos de Cartagena, Santa Marta y Buenaventura bajo el termino de negociación Incoterms DAT (Entrega en Puerto definido) donde la responsabilidad del vendedor termina cuando la carga es entregada al comprador

en el puerto establecido, en este momento todos los riesgos y responsabilidades son transferidas al GEB.

Tabla 8. *Sobrecostos 2015 – 2016 termino de negociación DAT*

SOBRECOSTOS 2015 – 2016 TERMINO DE NEGOCIACION DAT	
• Valor anticipado pagado a la naviera por si ocurren daños en los contenedores en el desplazamiento del contenedor al lugar que decida el comprador	USD 164.167
• Demoras en la devolución de contenedores vacios al vendedor	USD 748.845
• Por mayor número de días de almacenamiento en puesto (Bodegaje)	USD 264.238

Fuente: Autores

De haberse utilizado el término FOB en los procesos de compra por parte de GEB; No se hubiese incurrido en los gastos del Ítem 1 y 2; Lo cual hubiese generado un ahorro significativo para esta.

Al usar este término el único costo adicional que deberá cubrir la empresa en los próximos 3 años (2018-2020) es el pago por ejecutar la continuación de viaje a través de Operación de transporte multimodal (OTM) y almacenamiento en zona franca. El valor de ejecutar la continuación de viaje a través de una OTM y almacenamiento en Zona Franca aproximado de USD \$489.000.

Tabla 9. *Responsabilidad del Vendedor en la modalidad DAT*

Responsabilidad del Vendedor en la modalidad DAT (Entrega en puerto definido)
Entregar la mercancía al comprador en el puerto definido en la fecha establecida
Controlar y pagar el transporte de la carga hasta el puerto definido
Negociar y pagar todos los gastos de exportación y seguro internacional de la carga
Informar al comprador que la mercancía fue despachada al puerto definido
Descargar la mercancía en el puerto de destino
Suministrar al comprador el documento de recibo de la mercancía

Fuente: Autores

Tabla 10. *Responsabilidad del Comprador (GEB) en la modalidad DAT*

Responsabilidad del Comprador (GEB) en la modalidad DAT (Entrega en puerto definido)
Pagar el precio de la mercancía comprada establecido en el contrato de venta
Informar al vendedor la fecha en la debe entregar la mercancía
Recibir la mercancía una vez este en el puerto definido
Responder por daños y pérdidas de la mercancía después de la entrega del vendedor

Liberar y nacionalizar la carga en el puerto de llegada

Pagar el depósito de contenedores porque no existen condiciones de destino

Asumir costos de aduana

Fuente: Autores

En el término de negociación DAT, los fletes y seguro internacional de la carga son negociados y pagados directamente por el vendedor de la mercancía, pero este método deja por fuera la negociación de las condiciones y costos en el puerto donde llega la carga, razón por la cual el GEB debe liberar y nacionalizar directamente la carga en el puerto de destino y no cuenta con días libres en el puerto de destino pagando depósitos de contenedores debido a que no tiene condiciones de destino. GEB no trabaja a fondo con sus proveedores para lograr beneficios de los tratados de libre comercio, siendo sus principales proveedores en el exterior China, Ucrania, Brasil e Italia.

5.1 VENTAJAS

Existen algunas consideraciones generales que deben tenerse en cuenta a la hora de la elección y aplicación de cualquier Incoterms y en pro de la propuesta de mejora a formular; Se determinan las siguientes ventajas comparativas entre los términos DAT y FOB.

DAT

- Los fletes vienen contratados directamente desde origen.

FOB

- Los fletes deben ser contratados con un Agente de carga Internacional en Colombia, reconocido por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales - DIAN.
- Las condiciones en destino son más favorables económicamente en Liberación automática (una vez llegue a naviera y sin el pago inmediato, Deposito de contenedores, días libres en destino, devolución del vacío en el interior-Drop Off).
- GEB, podría conseguir financiación de los fletes contratados con los agentes de carga con un mínimo de 15 días fecha de factura.
- Agilidad en la salida de las cargas desde origen, GEB a través de su agente de carga en Colombia, puede contar con las salidas más próximas y puede coordinar con que navieras trabajar teniendo en cuenta factores como el tiempo de tránsito y condiciones en destino.
- El valor de las cargas de la Empresa Energía de Bogotá es alto, en el FOB el seguro debe ser tomado por el comprador, lo que puede llegar a generar beneficio económico cuando GEB anexe a su póliza de seguros la carga internacional.

En consecuencia podría determinarse que el termino DAT es más beneficioso para el vendedor ya que le permite controlar los costes del transporte internacional hasta el puerto de destino, le da la posibilidad de ahorro en costes y le permite valorar distintas navieras, obtener mejores tarifas y decidir cuáles son los tiempos de tránsito que le convienen más.

5.2 DESVENTAJAS

Definidas y enlistadas las ventajas comparativas entre los términos DAT y FOB; Se determinan y relacionan las desventajas ofrecidas por estos términos en análisis:

DAT

- Las cargas son despachadas directamente por el proveedor de la mercancía.
- Se debe pagar en Colombia un valor alto en Liberación, Depósitos de contenedor y no se tienen condiciones en días libres, generalmente tiene los básicos de la naviera que son 9 días.
- Costos de seguro por encima del monto posible a negociar con la aseguradora del Grupo Energía Bogotá S.A. ESP.

FOB

- Los fletes se deben pagar directamente en Colombia una vez llegue la motonave a puerto con el fin que sea ágil el proceso de liberación.

5.3 PROCESO DE COMERCIO EXTERIOR TERMINO FOB

Documentos presentados:

- Factura Comercial
- Lista de Empaque
- Documento de transporte

Proceso de Nacionalización:

- Seguimiento o tracking a los embarques para confirmar fecha estimada de salida (ETD) y fecha estimada de arribo (ETA)

- Confirmación de arribo de la mercancía en destino (Puerto de Cartagena, Buenaventura o Santa Marta)
- Inicio del proceso de nacionalización a través del Agente Aduanero junto con trámites de registros de importación aprobados previamente.
- Elaboración de las declaraciones de importación
- Pago de impuestos
- Selectividad para retiro de la mercancía
 - Automática – Retiro inmediato de la mercancía
 - Física o Documental - Inspección de carga y revisión de documentación por DIAN
- ITR, proceso mediante el cual se retiran, desconsolidan y devuelven los contenedores a puerto

6. CONCLUSIONES

Las dificultades que se puede evidenciar en los procesos de comercio exterior para el GEB y por lo cual se define la necesidad de desarrollar un plan de transformación para resolver las debilidades, mitigar los sobrecostos y los excesos en tiempos son:

- Falta de planeación
- Debilidad en los procesos
- Ineficiencias en la Operación
- Impactos en los tiempos
- Sobre costos por el termino de negociación DAT

El GEB no cuenta con una estrategia de comercio exterior centralizada que cubra todas sus necesidades, razón por la cual es necesario cambiar los procesos de comercio exterior, diseñando un plan de transformación integrado para resolver la debilidades que se generan y crean un gran impacto en costos y tiempo, por tanto se recomienda tener planes estratégicos de transformación en las operaciones como cambiar el termino de negociación actual con proveedores de DAT por FOB para mejorar las condiciones en destino, establecer procesos con planeación efectiva, estandarizados y centralizados al cumplimiento de metas y objetivos para así optimizar tiempos y costos en el proceso de nacionalización mejorando las condiciones de la carga.

GEB siendo el comprador deberá escoger el Incoterm que ofrezca mayor control sobre los costes del transporte marítimo ya que a cada parte le interesa controlar este gasto que es el

más importante en una operación de transporte internacional. Para esto se recomienda la contratación de un agente de carga que este ubicado en una zona franca de tal forma que facilite el manejo de la carga, evitando sobre costos por almacenamiento.

Las ventajas obtenidas por el cambio en el término de negociación FOB, se pueden ver reflejadas cuando:

- El comprador tiene mayor control sobre los fletes y los costos de la carga
- Existe centralización del proceso porque se tiene un agente de carga que coordina todo el proceso
- El comprador tiene mayor control sobre el envío de la carga porque puede elegir las rutas, el tiempo de transito, como quiere que llegue la carga (grupaje o contenedor completo, en que puerto quiere que le entreguen la mercancía
- El comprador conoce el precio del transporte antes de realizar la compra
- El comprador puede elegir la compañía naviera de su gusto y que se acomode a sus necesidades
- Permite negociar los gastos generados a la llegada al puerto de destino
- Existe un agente de carga que coordina todos los temas de la carga y establece negociaciones favorables para el comprador
- Liberación automática de la carga
- Aumento en los días de almacenamiento de contenedores y días libres en puerto de destino
- Mayor rapidez en la devolución de contenedores vacios

- El seguro de la carga lo adquiere el comprador, lo cual genera beneficios económicos
- El comprador conoce el precio del seguro antes de realizar la compra
- El comprador puede elegir la cobertura de seguro que más le convenga, lo cual mitiga los riesgos sobre la mercancía porque cuando el seguro es contratado por el vendedor solo cubre los daños de puerto a puerto y no toda la cobertura requerida para el comprador, lo cual obliga al dueño de la mercancía a comprar varios seguros.

Dado lo anterior se establece beneficioso el cambio en el término de negociación porque se puede lograr:

- Centralizar el proceso
- Controlar la carga durante e proceso de transporte
- Controlar el transporte y establecer su cobertura
- Controlar las condiciones de destino
- Mejorar las condiciones de destino de la carga
- Mejorar los tiempos de ejecución
- Controlar los costos de todo el proceso de forma anticipada

Las condiciones que GEB debe poner a su agente de carga son las siguientes:

- No pago del depósito de contenedor
- Liberación automática contra pago de fletes

- Contar con los siguientes días libres de acuerdo con el tráfico donde se origina la carga (Europa 15 días, Asia 21 días, Sur América 15 días y para Estados Unidos 18 días).

Así mismo al tener un agente de carga en Colombia, las condiciones en los costos de liberación son menores a los que se pagan cuando una carga viene directamente de origen. Los contenedores movilizados por el GEB, es de aproximados 394 Teus. El promedio de depósito de contenedores es de \$ 1.000.000, lo que representa aproximadamente trescientos noventa y cuatro millones de pesos (COP\$394.000.000) para un valor promedio por año de ciento treinta y un millón de pesos (COP \$131.000.000). Este valor es aproximado y no tiene en cuenta los procesos hechos llave en Mano con otros proveedores realizadas directamente por el proveedor a nombre del GEB Esto evidencia a aun más que GEB, debe contratar directamente los fletes en Colombia, revisando las condiciones de Destino y buscando un Agente de Carga Internacional que contribuya a la mejora en Costos, Tiempos y minimización de procesos.

La contratación de un Operador logístico que cumpla con las funciones de agente de carga permitirá:

- Facilitar los procesos de importación
- Mejorar los costos y tiempos
- Menores condiciones en los costos de liberación
- No pago por mayor número de días de almacenamiento en puerto
- Contratación de los fletes internacionales

- Liberación automática de la mercancía
- Presenten iniciativas de localización estratégica
- Almacenamiento en Zona franca para evitar cobros extras por uso de bodegas
- Nacionalización parcial de acuerdo con los requerimientos del GEB
- Reducir los costos administrativos y logísticos
- Realizar un solo contrato que cubra toda la logística entre el país de origen y destino
- Establecer tarifas acordes al mercado
- Tiempos máximos de 5 días para la importación.

Se debe tener en cuenta para evitar los costos altos de puerto la utilización de una bodega o deposito franco que sea central al lugar de arribo de las cargas sin importar si el arribo sea por Cartagena, Buenaventura o Bogotá. En este espacio se hará el vaciado del contenedor y la devolución del contenedor vacío, adicional se sugiere que la bodega este en la ciudad de Bogotá. Una vez descargado el contenedor se procede a hacer las nacionalizaciones de acuerdo con las necesidades del proyecto a ejecutar por parte del GEB. Lo cual se debe generar mediante un proceso de OTM.

El Operador Logístico integral deberá:

- ✓ Informar valor de los fletes.
- ✓ Informar la trazabilidad de la Carga, fecha de entrega, fecha de Zarpe, Fecha de llegada.

- ✓ Revisión de documentación previa al Embarque, confirmación de BL, Packing List y Facturas
- ✓ Coordinación con el operador de OTM la llegada de la mercancía a puerto con el fin de que la presentación de documentos ante la DIAN este acorde a la normatividad. Coordinación de la Continuación de Viaje.
- ✓ Informar al depósito en Zona Franca fechas de llegada de la carga.
- ✓ Cierre del proceso de OTM ante las autoridades pertinentes.
- ✓ Informar al GEB la entrega de los contenedores a la Naviera.
- ✓ Informar al GEB, la disponibilidad de la mercancía para ser nacionalizada.
- ✓ De acuerdo con las necesidades del GEB, informar al funcionario responsable de nacionalizar la mercancía, las cantidades a nacionalizar, bien sea Parcial o Total del Documento de transporte.
- ✓ Informar al GEB la disponibilidad de la mercancía, a fin de que esta pueda coordinar con la Empresa de Transporte Nacional que oferte mejor los fletes.

De esta forma GEB obtendrá los beneficios económicos, de tiempos y de mejora en sus procesos respecto a las operaciones que adelante en Comercio Exterior.

7. BIBLIOGRAFÍA

- Bogota, C. d. (s.f.). *Biblioteca Digital*. Recuperado el 14 de Noviembre de 2017, de <http://bibliotecadigital.ccb.org.co>
- Bogota, G. E. (s.f.). *Sector Energetico, historia*. Recuperado el 10 de 12 de 2017, de www.grupoenergiadebogota.com
- Colombia, P. (s.f.). *Importancia De Los Incoterms*. Recuperado el 01 de 25 de 2018, de <http://www.mincit.gov.co>
- Bogota, G. E. (s.f.). *Comercio y Aduanas*. Recuperado el 6 de 01 de 2018, de www.comercioyaduanas.com

8. ANEXOS

Anexo 1. Definición términos de negociación Incoterms

INCOTERMS.

Incoterms - términos internacionales de comercio, son términos que reflejan las normas de aceptación voluntaria por las dos partes, acerca de las condiciones de entrega de las mercancías y/o productos, son utilizados generalmente para determinar los costos de las transacciones comerciales internacionales, delimitando las responsabilidades entre el comprador y el vendedor.¹

Su uso está enfocado a lo relacionado con la compra y venta de mercancías entre las partes del negocio, donde se define el cumplimiento del Incoterm según la negociación, la finalidad de los Incoterms es establecer un conjunto de reglas internacionales uniformes para la aceptación y entendimiento de los términos más utilizados en el comercio internacional, mitigando las incertidumbres que de estos se puedan presentar. Tienen por objeto facilitar un conjunto de reglas internacionales.

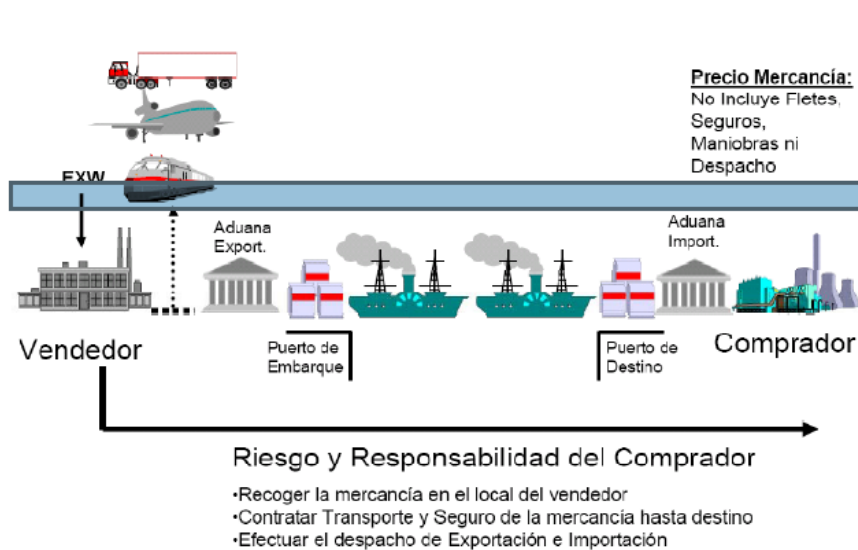
¹ *Cámara de Comercio Bogota. (2008). los Incoterms y su uso en el comercio internacional. Recuperado de <http://hdl.handle.net/11520/3138>*

INCONTERMS		
E	EXW	En fabrica (lugar convenido- Local del vendedor - cargue de la mercancia a cargo del comprador)
F	FCA	Libre Transportista (lugar convenido - Se entrega en un medio de transporte escogido por el comprador)
C	CPT	Trasnporte pagado hasta (Lugar de destino convenido- el vendedor contrata el transporte sin asumir riesgo de perdida o daño, o costos adicionales despues del cargue y despacho)
C	CIP	Trasnporte y Seguro pagado hasta (Lugar de destino convenido-el vendedor contrata el transporte sin asumir riesgo de perdida o daño, o costos adicionales despues del cargue y despacho)
D	DAP	Entregado en Lugar (Lugar de destino convenido - a cargo del vendedor todos los costos y riesgos que tiene el transporte de las mercancias hasta el pais de destino)
D	DAT	Entregado en terminal (Puerto de destino convenido-a cargo del vendedor todos los costos y riesgos que tiene el transporte de las mercancias hasta el pais de destino)
D	DDP	Entrega derecho pagados (Lugas de destino convenido-a cargo del vendedor todos los costos y riesgos que tiene el transporte de las mercancias hasta el pais de destino)
F	FAS	Libre al costado del buque (Puerto convenido origen -Se entrega en un medio de transporte escogido por el comprador)
F	FOB	Libre a bordo (Puerto de carga convenido-Se entrega en un medio de transporte escogido por el comprador -)
C	CFR	Costo y flete (Puesto de destino convenido-el vendedor contrata el transporte sin asumir riesgo de perdida o daño, o costos adicionales despues del cargue y despacho)
C	CIF	Costo, seguro y flete (Puerto de destino convenido-el vendedor contrata el transporte sin asumir riesgo de perdida o daño, o costos adicionales despues del cargue y despacho)

FUENTE: Bogota, C. d. (s.f.). Biblioteca Digital. Recuperado el 14 de Noviembre de 2017, de <http://bibliotecadigital.ccb.org.co>

EXW/Ex-works/En fabrica

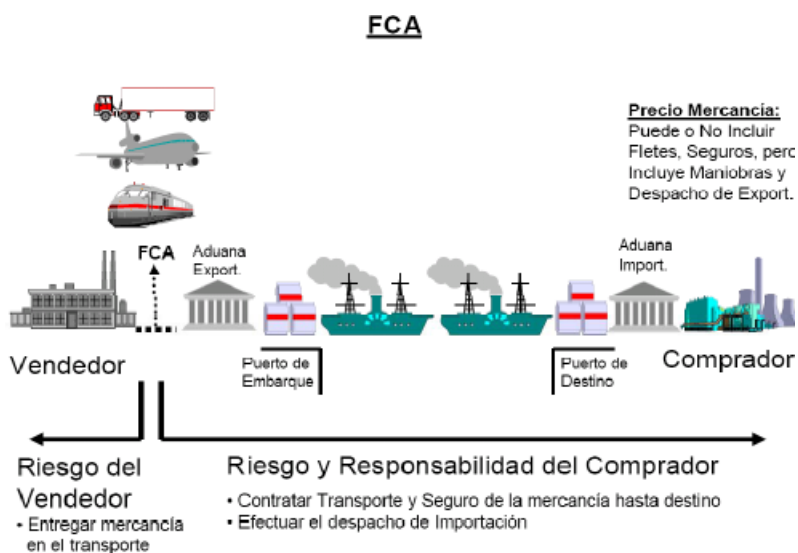
El vendedor ha cumplido su obligación de entrega al poner la mercadería en su fábrica, taller, etc. a disposición del comprador. No es responsable ni de cargar la mercadería en el vehículo proporcionado por el comprador ni de despacharla de aduana para la exportación, salvo acuerdo en otro sentido. El comprador soporta todos los gastos y riesgos de retirar la mercadería desde el domicilio del vendedor hasta su destino final.



FUENTE: Bogota, G. E. (s.f.). Comercio y Aduanas. Recuperado el 6 de 01 de 2018, de www.comercioyaduanas.com

FCA/ Free carrier / libre transportista

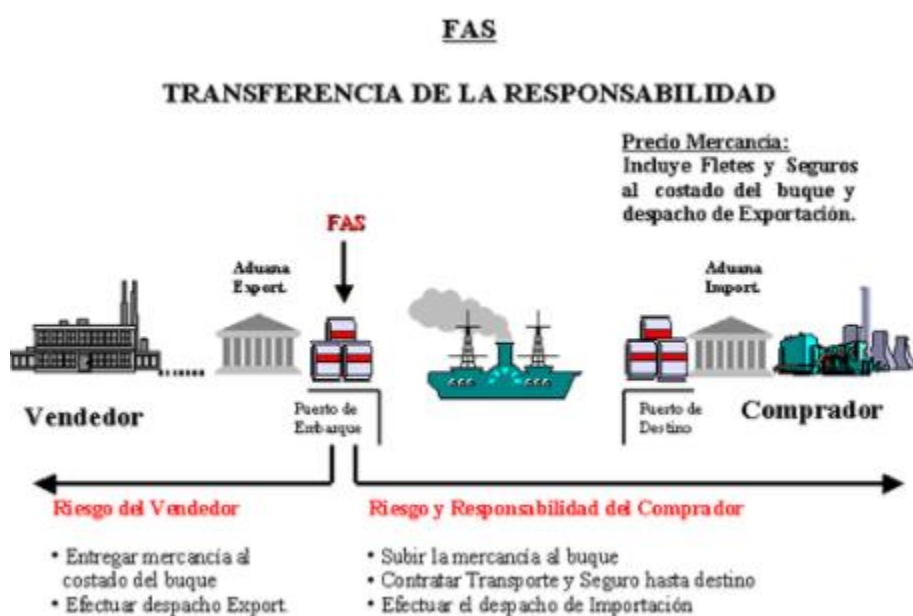
El vendedor cumple con su obligación al poner la mercadería en el lugar fijado, a cargo del transportista, luego de su despacho de aduana para la exportación. Si el comprador no ha fijado ningún punto específico, el vendedor puede elegir dentro de la zona estipulada el punto donde el transportista se hará cargo de la mercadería. Este término puede usarse con cualquier modo de transporte, incluido el multimodal.



FUENTE: Bogota, G. E. (s.f.). Comercio y Aduanas. Recuperado el 6 de 01 de 2018, de www.comercioyaduanas.com

FAS/ Free alongside ship /Libre al costado del buque

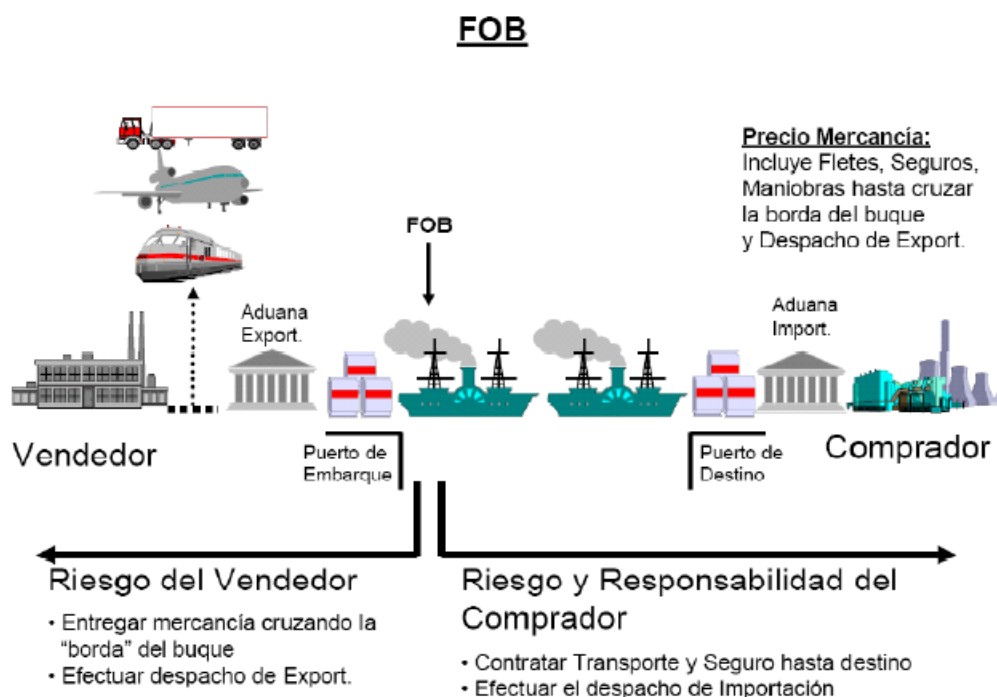
La abreviatura va seguida del nombre del puerto de embarque. El precio de la mercadería se entiende puesta a lo largo costado del buque en el puerto convenido, sobre el muelle o en barcazas, con todos los gastos y riesgos hasta dicho punto a cargo del vendedor. El comprador debe despachar la mercadería en aduana. Este término puede usarse solamente para el transporte por mar o vías acuáticas interiores.



FUENTE: Bogota, G. E. (s.f.). Comercio y Aduanas. Recuperado el 6 de 01 de 2018, de www.comercioyaduanas.com

FOB/ Free on Board / Libre a bordo

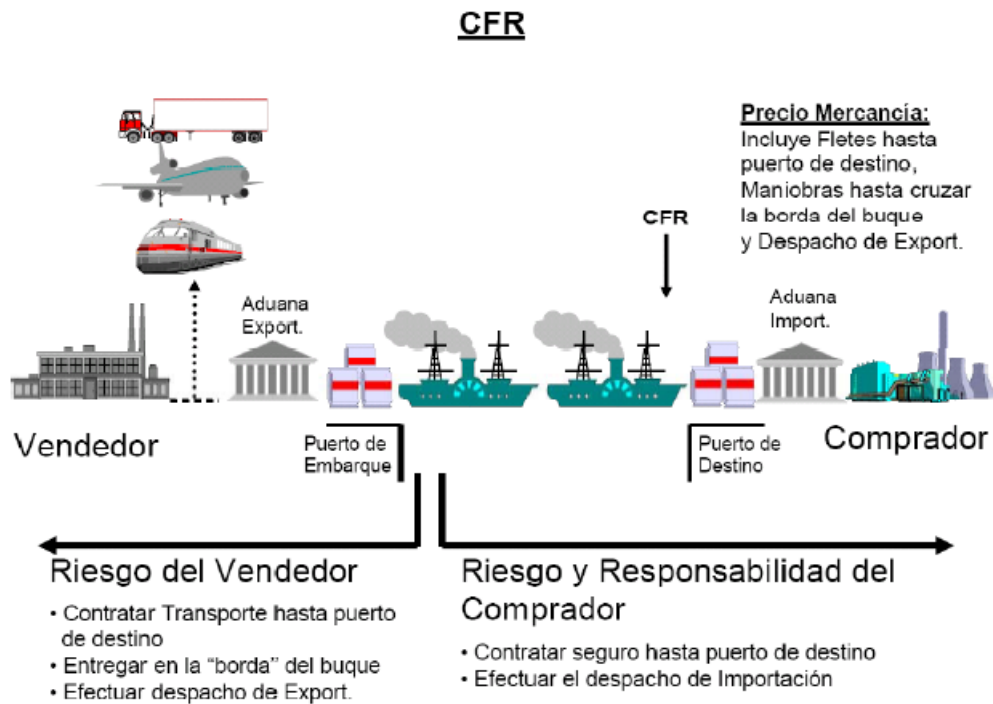
Va seguido del puerto de embarque, ej. FOB Algeciras. Significa que la mercadería es puesta a bordo del barco con todos los gastos, derechos y riesgos a cargo del vendedor hasta que la mercadería haya pasado la borda del barco, con el flete excluido. Exige que el vendedor despache la mercadería de exportación. Este término puede usarse solamente para el transporte por mar o vías acuáticas interiores.



FUENTE: Bogota, G. E. (s.f.). Comercio y Aduanas. Recuperado el 6 de 01 de 2018, de www.comercioyaduanas.com

CFR/ Cost &Freight / Costo y Flete

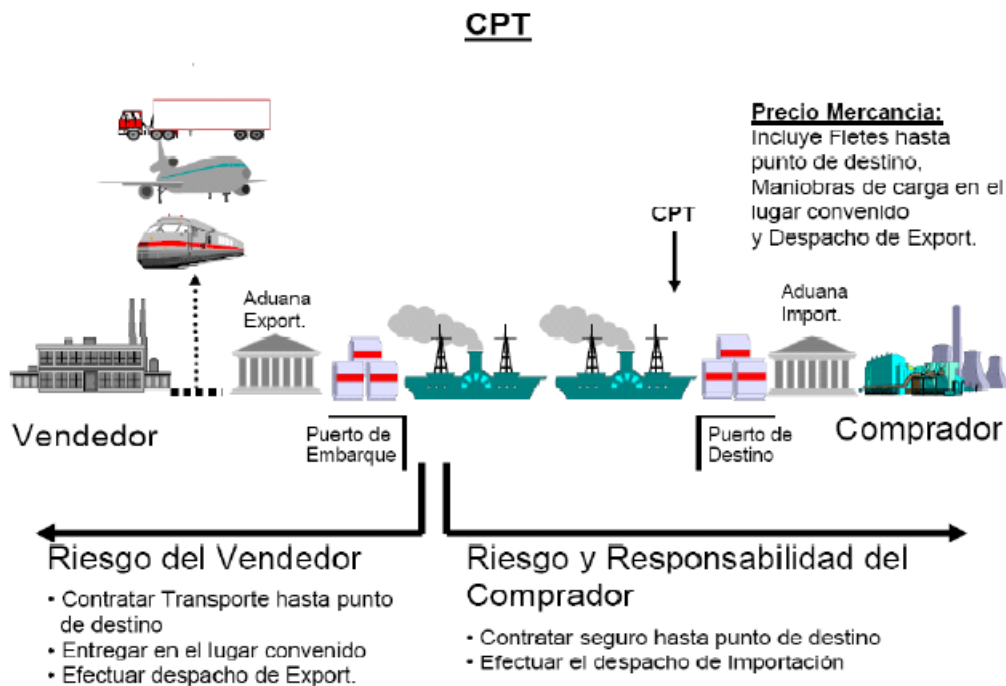
La abreviatura va seguida del nombre del puerto de destino. El precio comprende la mercadería puesta en puerto de destino, con flete pagado pero seguro no cubierto. El vendedor debe despachar la mercadería en Aduana y solamente puede usarse en el caso de transporte por mar o vías navegables interiores.



FUENTE: Bogota, G. E. (s.f.). Comercio y Aduanas. Recuperado el 6 de 01 de 2018, de www.comercioyaduanas.com

CPT/ Carriage paid to /Transporte Pagado Hasta

El vendedor paga el flete del transporte de la mercadería hasta el destino mencionado. El riesgo de pérdida o daño se transfiere del vendedor al comprador cuando la mercadería ha sido entregada al transportista. El vendedor debe despachar la mercadería para su exportación.



FUENTE: Bogota, G. E. (s.f.). Comercio y Aduanas. Recuperado el 6 de 01 de 2018, de www.comercioyaduanas.com

CIF/ Cost, Insurance & Freight / Costo, Seguro y Flete

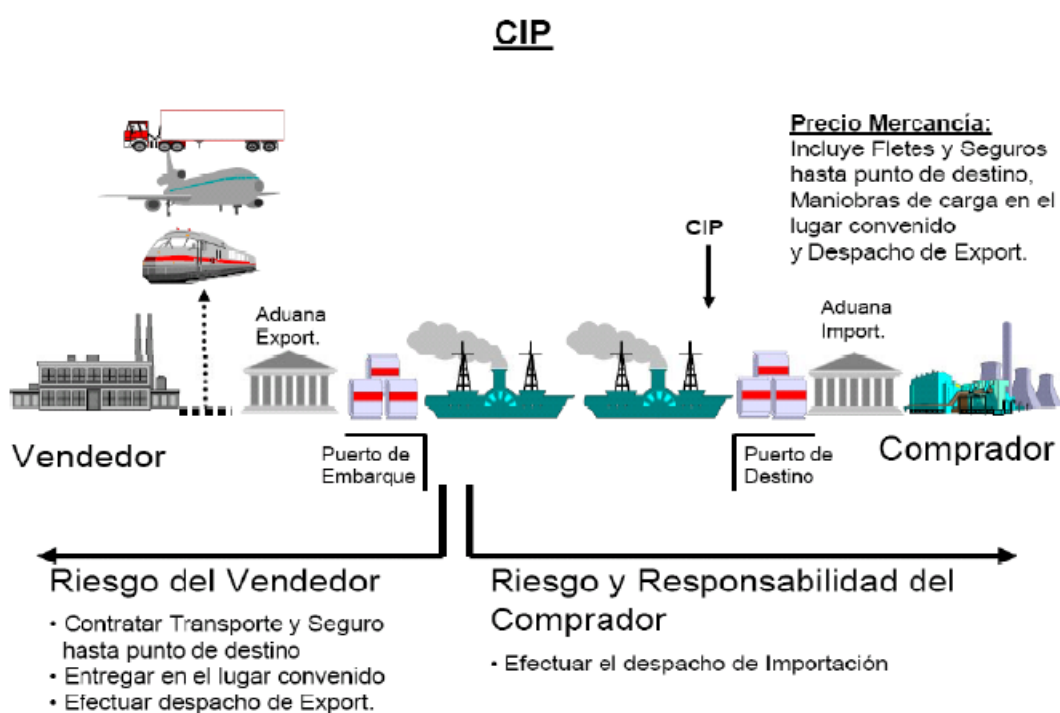
La abreviatura va seguida del nombre del puerto de destino y el precio incluye la mercadería puesta en puerto de destino con flete pagado y seguro cubierto. El vendedor contrata el seguro y paga la prima correspondiente. El vendedor sólo está obligado a conseguir un seguro con cobertura mínima.



FUENTE: Bogota, G. E. (s.f.). Comercio y Aduanas. Recuperado el 6 de 01 de 2018, de www.comercioyaduanas.com

CIP/ Carriage and Insurance Paid to / Transporte y Seguro pagados hasta

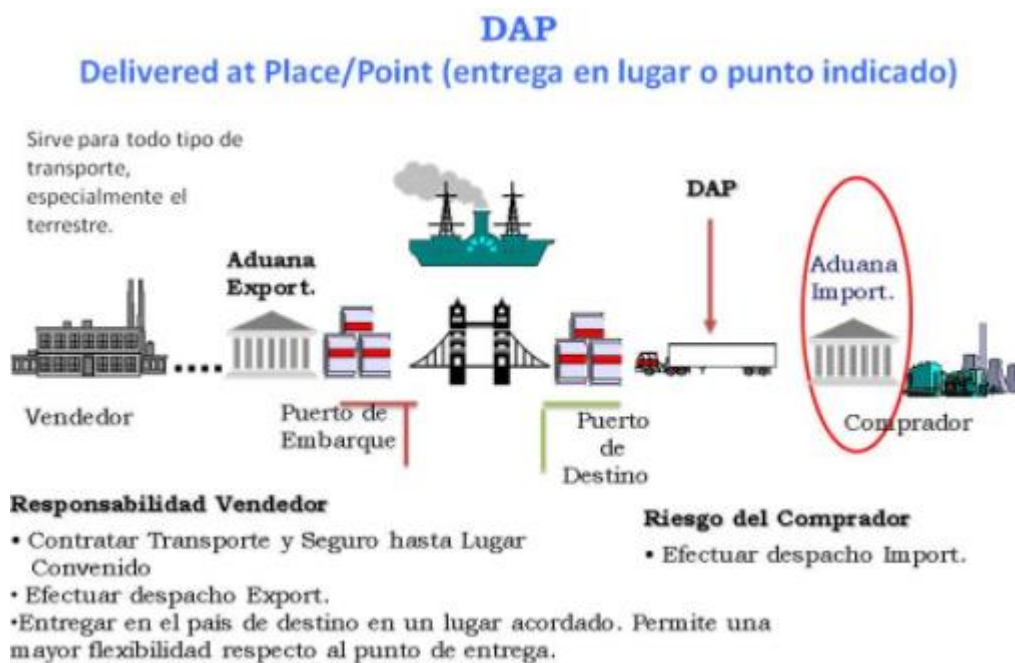
El vendedor entrega los bienes al transportador o a otra persona nombrada por el vendedor en un lugar acordado (si dicho lugar se acuerda entre las partes) y que el vendedor debe contratar y pagar los costos de transporte necesarios para llevar los bienes hasta el lugar nombrado de destino. El vendedor igualmente contrata el seguro de los bienes durante el transporte contra el riesgo de pérdida o daño.



FUENTE: Bogota, G. E. (s.f.). Comercio y Aduanas. Recuperado el 6 de 01 de 2018, de www.comercioyaduanas.com

DAP/ Delivered At Place/

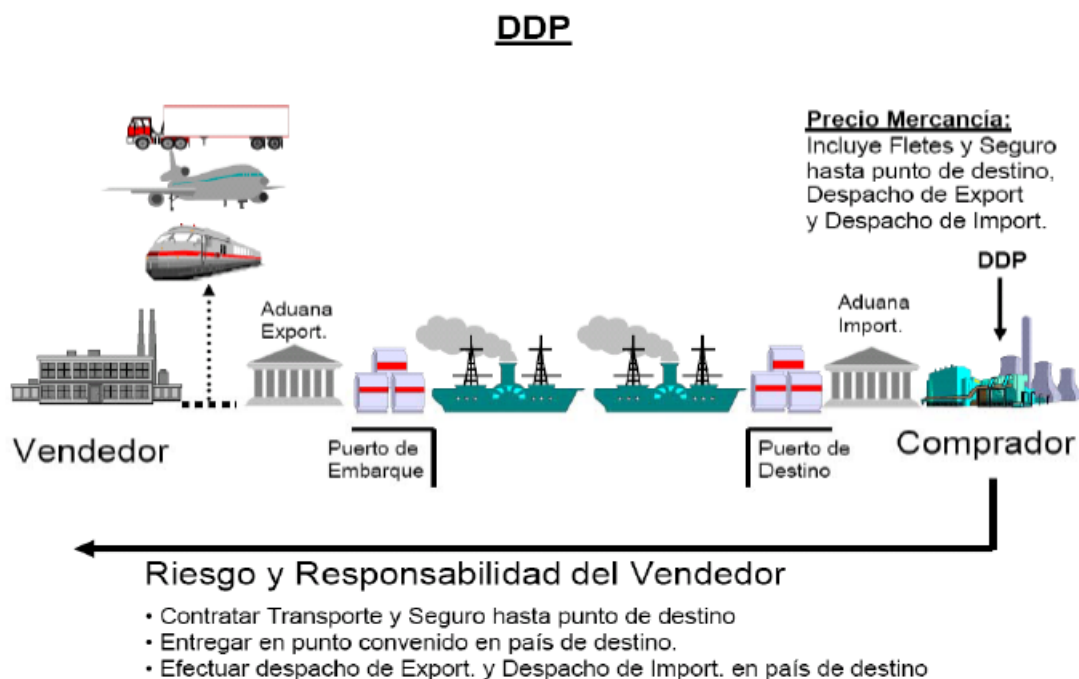
Lo que significa que será el vendedor quien asuma todos los gastos, incluyendo el transporte principal y seguro (que no es obligatorio), hasta que la mercancía sea entregada en el terminal convenido. Transporte terrestre. Se refiere a entregas en el país de destino en un lugar acordado. Permite una mayor flexibilidad respecto al punto de entrega.



FUENTE: Bogota, G. E. (s.f.). Comercio y Aduanas. Recuperado el 6 de 01 de 2018, de www.comercioyaduanas.com

DDP/ Delivered Duty Paid /Entregada derechos pagados

El vendedor paga todos los gastos hasta dejar la mercancía en el punto convenido en el país de destino. El comprador no realiza ningún tipo de trámite. Los gastos de aduana de importación son asumidos por el vendedor.

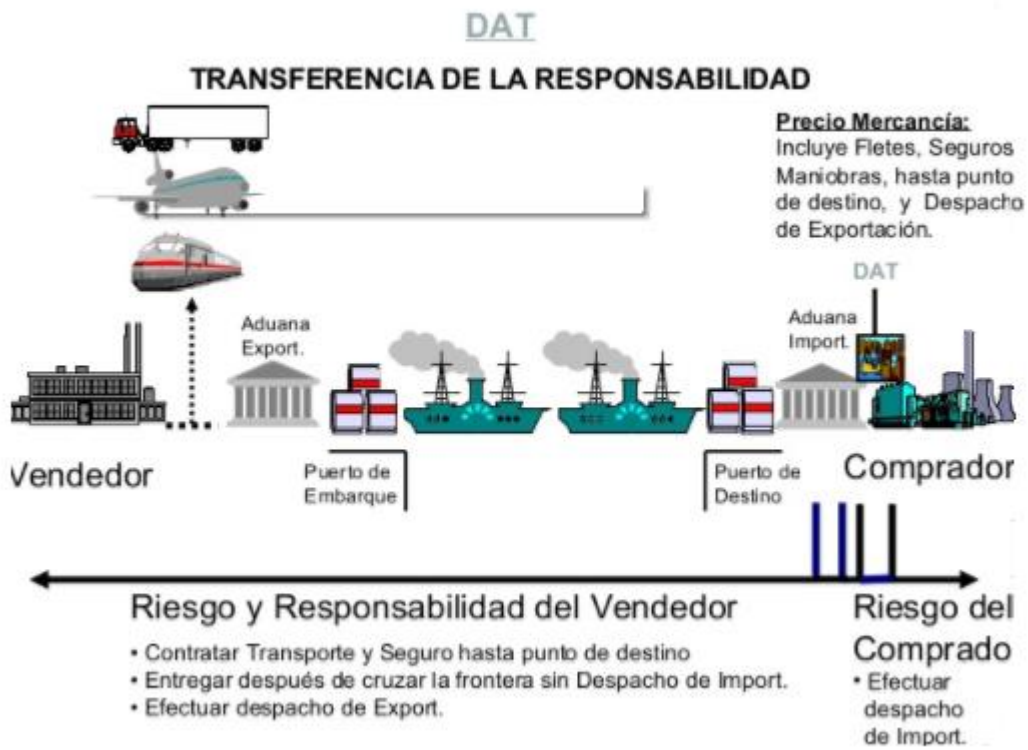


FUENTE: Bogota, G. E. (s.f.). Comercio y Aduanas. Recuperado el 6 de 01 de 2018, de www.comercioyaduanas.com

DAT/ Delivered At Terminal/ puesto en puerto convenido

Este es el término de negociación general para las cargas de la Empresa Energía Bogotá.

Transporte Marítimo. Se refiere a entrega en el puerto de destino, después de descargado.



FUENTE: Bogota, G. E. (s.f.). Comercio y Aduanas. Recuperado el 6 de 01 de 2018, de www.comercioyaduanas.com