

DISEÑAR E IMPLEMENTAR UN MANUAL DE COTIZACIONES INTERNACIONALES
PARA MEJORAR LA EFICIENCIA EN LOS TIEMPOS DE RESPUESTA



STEFFANY SAAVEDRA RAMIREZ

FUNDACIÓN UNIVERSITARIA DEL ÁREA ANDINA

BOGOTÁ D.C

2019

EUROPARTNERS COLOMBIA S.A.S

Contenido

NUESTRA HISTORIA.....	3
MISIÓN.....	3
VISIÓN.....	3
1. VALORES CORPORATIVOS.....	3
➤ NUESTRO LEGADO “DESARROLLO DE LÍDERES”	3
➤ SIN JEFES.....	4
➤ REGIRSE POR VALORES	4
➤ SIN LÍMITES PARA CRECER	4
➤ VACACIONES ILIMITADAS.....	4
➤ INTERNACIONALIZACIÓN ORGÁNICA.....	5
➤ EL VALOR DE PERTENECER A UN EQUIPO DE GANADORES.....	5
➤ SIEMPRE BUSCANDO LOS “CÓMO SÍ”	5
➤ TODOS SOMOS “INNOVARTNERS”	5
➤ EMPRESA INTELIGENTE	6
➤ GRATITUD	6
➤ COMUNICACIÓN	6
➤ MOTIVACIÓN	7
➤ LIDERAZGO	7
2. PORTAFOLIO DE PRODUCTOS/SERVICIOS	8
➤ DISEÑAMOS SOLUCIONES PARA TU EMBARQUE.....	8
➤ EP AÉREO:	8
➤ EP MARÍTIMO:.....	8
➤ EP TERRESTRE:	8
➤ EP CARGA CRÍTICA:.....	9
3. MERCADO QUE ATIENDEN.....	9
➤ QUE HACE Y CÓMO LO HACE	9
4. DESCRIPCION DE NEGOCIO	10
➤ FUNCIONES DE CARGO (SERVICIO AL CLIENTE)	10

5.	PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	11
➤	FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	11
6.	OBJETIVO GENERAL	12
7.	OBJETIVOS ESPECIFICOS	12
8.	DESARROLLO DEL PROYECTO.....	12
➤	FIJACION DE PRECIOS CON NUESTROS ASOCIADOS DE NEGOCIO.....	14
9.	ANALISIS DEL PROBLEMA.....	26
10.	IMPLEMENTACION	27
➤	OBSERVACIONES DE COSTOS DE EXPORTACION.....	36
➤	OBSERVACIONES DE COSTOS DE IMPORTACION	37
11.	IMPACTO EN LA EMPRESA	37
12.	CONCLUSIONES.....	39
13.	BIBLIOGRAFIA	40

NUESTRA HISTORIA

“Empresa de logística fundada en 2002 en la Ciudad de México, creada con el fin de brindar servicios logísticos globales mediante la integración y desarrollo de talentos, con el objetivo de innovar por medio de soluciones a la medida y colaborar así al éxito de nuestros clientes. Somos un equipo que ofrece un servicio logístico, desarrollamos nuevos talentos para ofrecerte mejores soluciones. La organización dentro de nuestra compañía es en base a una estructura multicelular de equipos administrado por líderes facilitando así la toma de decisiones. Con mucho orgullo y satisfacción Europartners Group ha sido reconocido por noveno año consecutivo como uno de los MEJORES LUGARES para trabajar en México, según la Revista Expansión y la metodología Top Companies. De entre 400 empresas que participaron en México en 2017 obtuvimos el lugar número 17” (Europartners, 2019).

MISIÓN

“Lograr la fidelidad de nuestros clientes, proveedores y nuestro equipo; Creando valores únicos basados en el desarrollo humano y el talento creativo” (Europartners, 2019).

VISIÓN

“Hacer que tus sueños globales se hagan realidad” (Europartners, 2019).

1. VALORES CORPORATIVOS

➤ NUESTRO LEGADO “DESARROLLO DE LÍDERES”

“La mayor responsabilidad de un líder es desarrollar más líderes. Lo que nos hace una mejor empresa en todos los sentidos es precisamente el desarrollo de líderes con valores y vocación de

servicio a nuestro equipo. Esto incentiva a cada integrante a ser una mejor persona, a mejorar en el rol familiar y hasta a convertirse en mejores ciudadanos, y todo esto contribuye, de alguna forma, a mejorar nuestro mundo” (Europartners, 2019).

➤ **SIN JEFES**

“Contamos con una estructura lo más plana posible, es decir, organizada en unidades de negocio celulares donde lo más importante es desarrollar más líderes” (Europartners, 2019).

➤ **REGIRSE POR VALORES**

“En una industria donde hay muchas malas prácticas, el ser honestos y transparentes nos hace “atractivos” y somos un imán para gente con valores como la integridad y la responsabilidad social” (Europartners, 2019).

➤ **SIN LÍMITES PARA CRECER**

“Gracias a tu compromiso y resultados en Europartners podrías estar pasando a tu cuarta promoción de puesto en menos de dos años o incluso abrir oficinas en un nuevo país al cumplir con un riguroso proceso de selección, todo antes de los 30” (Europartners, 2019).

➤ **VACACIONES ILIMITADAS**

“¿Para qué limitar y preocupar a nuestros talentos claves al acabarse sus vacaciones, si son responsables de sacar adelante sus metas? Nada como poder trabajar con libertad desde cualquier lugar del mundo, mientras aprovechan para conocer otros lugares y otras culturas” (Europartners, 2019).

➤ **INTERNACIONALIZACIÓN ORGÁNICA**

“Nuestro compromiso con el rápido crecimiento orgánico es lograr la globalización mediante el desarrollo de los talentos, siempre llevando la filosofía y cultura organizacional a la ciudad o país que llevemos la marca. Un importante caso de éxito fue el abrir oficinas en Alemania y convertirnos en una de las pocas empresas mexicanas en este país, esto nos ha llevado a hacer un excelente match con la cultura y contar con oficinas en Frankfurt, Hamburgo, Múnich y Stuttgart” (Europartners, 2019).

➤ **EL VALOR DE PERTENECER A UN EQUIPO DE GANADORES**

“Nada como ganarte el respeto de tus colegas que son los que saben que pueden contar contigo en las buenas y en las malas. El enfoque a resultados y competitividad de tus compañeros te reta y te hace salir de tu zona de confort para dar lo máximo de ti. Asimismo, tener la madurez para confrontar y exigir excelencia de tus colegas y saber que, más allá de la amistad, primero se trata del bien del equipo” (Europartners, 2019).

➤ **SIEMPRE BUSCANDO LOS “CÓMO SÍ”**

“Siempre con la predisposición a retornos a buscar como sí se pueden hacer las cosas” (Europartners, 2019).

➤ **TODOS SOMOS “INNOVARTNERS”**

“Para ser disruptivo, tienes que abrazar el cambio, tomar riesgos y reinventarte cada año” (Europartners, 2019).

➤ **EMPRESA INTELIGENTE**

“Promovemos un aprendizaje constante, en el que preguntar, escuchar, pedir retroalimentación y buscar la causa o raíz derive en la inteligencia colectiva para encontrar soluciones y construir sobre ideas” (Europartners, 2019).

➤ **GRATITUD**

“Reconocemos primero a nuestro equipo por ponerse la camiseta Europartners y por su compromiso para hacer que las cosas sucedan; a nuestros proveedores por respaldarnos con sus servicios, y a nuestros clientes por su confianza y retroalimentación para seguir creciendo” (Europartners, 2019)

➤ **COMUNICACIÓN**

“El uso de una buena plataforma tecnológica con GPS ayuda a optimizar la gestión de transporte, cumpliendo con los pedidos, reduciendo demoras y cumpliéndole al cliente” (Europartners, 2019).

“Es importante alinear la expectativa de la compañía, el receptor de la mercancía, socios, proveedores y clientes para identificar de forma proactiva los inconvenientes del servicio” (Europartners, 2019).

“El análisis inteligente de datos es primordial para hacer más efectivos los procesos, reducir gastos de fletes y desarrollar precios competitivos e identificar oportunidades de cambio” (Europartners, 2019).

➤ **MOTIVACIÓN**

“La motivación permite que los colaboradores adquieran más compromiso y aumenten su sentido de pertenencia hacia Europartners y así cumplir a cabalidad los objetivos, la motivación empieza con un buen liderazgo, un ambiente de trabajo en donde se promueve la participación y sus aportes sean valorados, así como actividades de integración y reconocimiento con bonificaciones salariales y ascensos” (Europartners, 2019).

➤ **LIDERAZGO**

“Los líderes de Europartners Group fomentan el cumplimiento del Código de ética y conducta, con la finalidad de que los talentos entiendan cuáles son sus responsabilidades y se sientan cómodos al momento de plantear sus inquietudes sin ningún temor a represalias, por lo tanto” (Europartners, 2019).

- a) Promueve una conducta de acuerdo con el Código, siendo ejemplo para el equipo de trabajo.
- b) Son un modelo de conducta y tienen en mente que sus talentos los tomarán como ejemplo, por lo tanto, cuidan sus acciones.
- c) Toman en consideración el grado de cumplimiento del Código al momento de evaluar a los talentos.
- d) Se aseguran de que cada uno de los talentos que están a su cargo, comprendan la información contenida en este Código y promueven su cumplimiento.
- e) Toman medidas para prevenir conductas que puedan infringir el Código

2. PORTAFOLIO DE PRODUCTOS/SERVICIOS

AÉREO, MARÍTIMO Y TERRESTRE

➤ **DISEÑAMOS SOLUCIONES PARA TU EMBARQUE**

“Ofrecemos más alternativas en destinos, horarios, tarifas y tiempos, diseñados especialmente para tus *embarques*, cubriendo tus necesidades de logística”

(Europartners, 2019).

➤ **EP AÉREO:**

“Servicios regulares desde y hacia cualquier aeropuerto del mundo, nos especializamos en cargas urgentes, dedicadas, peligrosas e incluso manteniendo una cadena de frío” (Europartners, 2019).

➤ **EP MARÍTIMO:**

“Transporte desde y hacia cualquier puerto del mundo para carga suelta, contenedores completos, mercancías peligrosas y equipo especial sobredimensionado” (Europartners, 2019)

➤ **EP TERRESTRE:**

“Ofrecemos servicios de transporte terrestre tanto de importación como exportación entre las principales zonas industriales de México, Estados Unidos y Canadá tanto en servicios de transporte consolidado, cajas completas, plataformas y sobredimensionados” (Europartners, 2019).

➤ **EP CARGA CRÍTICA:**

“Equipo especializado en Urgencias que se encuentra disponible todos los días a cualquier hora” (Europartners, 2019).

3. MERCADO QUE ATIENDEN

“En Europartners Group tenemos un excelente equipo de talentos especializados en servicios logísticos, quienes te ofrecerán más alternativas para la ruta de tu embarque. Nuestra forma de trabajo es *Rápida, Amigable y Dedicada*, porque sabemos que el factor tiempo/costo es lo más importante.

Se logran en tres pasos:

respondemos a tus cotizaciones en 29 minutos o menos.

atendemos soluciones críticas (24/7 365) de manera especializada.

siempre ofrecemos alternativas y soluciones rápidas, amigables y dedicadas.

reconocemos y premiamos la fidelidad de nuestros clientes con beneficios exclusivos”.

(Europartners, 2019)

➤ **QUE HACE Y CÓMO LO HACE**

“Como cliente te acompañamos para llevar tus productos al país que te imagines; como proveedor llevamos tus soluciones a otras fronteras para que sigas creciendo y como equipo, te impulsamos para relacionarte con otras culturas. Además, te ayudamos a desarrollarte para llevar la calidad Europartners a otros países. Hoy en día ser el más rápido tiene que ver con tener los procesos más ‘lean’, tener un equipo apasionado por la velocidad y la tecnología más disruptiva.

Tras escuchar a nuestros clientes sobre lo tardado que era recibir cotizaciones, hace más de nueve años establecimos un nuevo estándar en la industria de cotizar en menos de 29 minutos. Eliminamos la burocracia con talentos empoderados para tomar decisiones. Así, hacemos: “Logística atendida por quien toma la decisión”. Gracias a esto, hoy en día nuestros clientes gozan de procesos inmediatos (online)” (Europartners, 2019).

4. DESCRIPCION DE NEGOCIO

“EUROPARTNERS es una empresa que ofrece soluciones logísticas, dando esa conexión de productos en todo el mundo, a través de transporte internacional realizando esa facilidad de generar las importaciones y exportaciones a nivel global” (Europartners, 2019).

➤ FUNCIONES DE CARGO (SERVICIO AL CLIENTE)

Realizar llamadas de prospectos a empresas que desarrollen actividades de comercio internacional a fin de ofrecerle soluciones logísticas de transportación tanto a las importaciones como a las exportaciones.

Cotización de importación y exportación tanto marítimo, terrestre y aéreo en las diferentes modalidades, por incoterm.

Agendar visitas comerciales para que junto con el Product specialist (Especialista de producto) y equipo comercial se ofrezcan los servicios logísticos internacionales de la empresa.

Apoyar al Product specialist (Especialista de producto) y equipo comercial en la administración y transición de cuentas nuevas hacia el equipo de operaciones.

Apoyo en el uso e implementación de los recursos tecnológicos a fin de mejorar la inteligencia de mercado (EP4ward).

Realizar seguimiento a las cargas de importación exportación bajo los diferentes INCOTERMS tanto de importación como exportación en todas sus modalidades.

Apoyo en la negociación de tarifas con vendors (Vendedores) locales e internacionales para cumplir con las demandas de servicios para rutas internacionales en todas sus modalidades (terrestre, marítimo, aéreo).

5. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

En la empresa EUROPARTNERS uno de sus factores más importantes es cotizar en 29 minutos, esto con el fin de generar un valor agregado a la industria, hay que mencionar que en la actualidad no se cumple con este tiempo de respuesta a nuestros clientes locales y oficinas en el exterior. Por tanto, se hace indispensable que en la empresa cree un sistema integrado de gestión que permita presentar ofertas competitivas siendo ágiles, precisos al menor costo y con tiempos de respuesta rápidos, en esto es importante construir una matriz de costos de distribución que permite conocer el paso a paso de la operación.

➤ FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

¿Cómo diseñar e implementar un manual, que sirva para el buen funcionamiento de las cotizaciones internacionales en términos de exportación?

6. OBJETIVO GENERAL

Cómo diseñar e implementar un manual, que sirva para el buen funcionamiento de las cotizaciones internacionales en términos de exportación.

7. OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Identificar los costos de exportación para la aplicación de los términos de negociación incoterms.
- Utilizar las principales técnicas de fijación de precios con los principales proveedores estratégicos.
- Diseñar, definir y establecer un manual de cotización de exportación.

8. DESARROLLO DEL PROYECTO

Para determinar la importancia del uso del manual se tomó como fundamento el desarrollo de una propuesta para la optimización del proceso de cotización de exportación en la empresa Europartners Colombia SAS, la cual presta servicios de importación y exportación ofreciendo soluciones innovadoras, especializadas y a tiempo para todas las empresas que realicen operaciones de comercio exterior, este manual lo cree con el fin de que la empresa se destacara por un servicio rápido y eficaz para los clientes internos y externos.

El tiempo que esta compañía invierte en presentar ofertas a sus clientes externos e internos ha hecho que perdamos esa competitividad en el mercado y se pierda la promesa de marca que es cotizar en 29 minutos, dando una mala imagen a la compañía y perdiendo negociaciones que ayudarían a mejorar los ingresos y retención de cliente, como evidencia de eso podemos observar en la ilustración 1, la pérdida de oportunidad de negocio fue 186 operaciones y tiempos de respuesta para términos de negociación FCA,FOB,DAP,CIF que son básicas es de 1 a 2 días y para DDP Y EXW que son mas complejas es de 2 a 4 días, mostrando la necesidad de una mejoría en el momento de cotizar a nuestros clientes internos y externos.

Negociaciones perdidas 2019	
TOTAL	336
CERRADAS	150
PERDIDAS	186

Ilustración 1: Negociaciones perdidas realizada por operador logístico EUROPARTNERS

Inconterms	Tiempo estimado de respuesta
FCA,FOB,DAP,CIF	1 a 2 Días
EXW,DDP	2 a 4 Días

Ilustración 2: tiempo estimado de respuesta realizada por operador logístico EUROPARTNERS

Este trabajo de opción de grado fue realizado con la autorización del representante legal de la empresa y se desarrolló con la metodología de recolección de datos del área comercial y operativa, para la posterior recopilación, análisis de datos y finalmente la determinación de las mejoras a incluirse en el manual de procedimientos. Es importante recalcar que este documento da claridad del paso a paso del proceso de cotización, facilitando su interpretación para nuevos talentos que ingresen a la compañía.

➤ **FIJACION DE PRECIOS CON NUESTROS ASOCIADOS DE NEGOCIO**

Es importante para la compañía tener un fijación de precios en nuestros servicios, con el fin de que nuestros clientes no se vean afectados con la variación de la oferta y demanda, por eso se implemento una aérea y a una persona especializada en la parte de pricing (Fijación de precios) que nos ayuda con el estudio del mercado, como se encuentra los fletes marítimos y aéreos, igualmente revisa los costos con nuestros asociados de negocio y revisa el incremento de cada uno de los servicios ofrecidos, facilitándonos una fijación de precios a nuestros clientes o de igual forma que el aumento de las tarifas no sea desorbitantes al momento que debamos aumentar las tarifas.

	PROTOCOLO DE COTIZACIONES DE EXPORTACIONES			
	Preparado por :	Customer Service: Steffany Saavedra	Código:	
	Aprobado por:	Líder de Capacidades Victor Rebollar	Página:	Pág. 14 de 18
	Referencia:	MP1 y 2 Procedimiento de importación	Fecha de aprobación:	
	Versión:	MP1y 2 -01PI	Responsable:	Comercial y Customer service

OBJETIVO Y ALCANCE

Registrar el proceso de cotizaciones internacionales para el mejoramiento de la eficiencia en los tiempos de respuesta a ofertas de exportación.

PUESTOS RESPONSABLES DEL PROCESO

- Comercial / Customer Service

DEFINICIONES Y TERMINOLOGÍA

Cliente: Organización o persona que recibe un producto o servicio.

Cotización: Es la presentación formal a un cliente sobre las tarifas y condiciones comerciales para un servicio particular.

PROCEDIMIENTO

#	Etapa	Descripción	Responsable	Evidencia Documento/registro
	Inicio			
1	Solicitud de servicio y tarifas por parte del cliente	<p>1.1 Solicitud de cotización:</p> <p>1.1.1. Se debe recibir solicitud de cotización por medio de clientes, intra-oficinas y asociados de negocios.</p> <p>1.1.2. Se realiza validación de información de solicitud de cliente, intra-oficina y asociado.</p> <p>1.2. Información requerida:</p> <p>1.2.1. información de la empresa.</p> <p>1.2.2. información del producto</p> <p>Si el producto es carga IMO, se debe solicitar ficha técnica del producto y UN del mismo.</p> <p>1.2.3. Empaque y embalaje (Packing)</p> <p>En este punto se debe indicar las medidas de la unidad de carga, su peso y volumen, es importante identificar su embalaje del producto, si son cajas, pallet, piezas, etc.</p> <p>1.2.4. termino de negociación (Incoterms)</p> <p>Es importante identificar el termino de negociación, Estos regulan las condiciones de entrega de la mercancía y distribución de los riesgos, costos y tramites de la operación.</p> <p>1.2.5. Origen y destino</p>	<p><i>Product Specialist</i></p> <p>Comercial Jr</p> <p><i>Customer service</i></p>	<p>Email de solicitud</p> <p>Pagina Dian</p>

#	Etapa	Descripción	Responsable	Evidencia Documento/registro
		1.2.6. Precio El precio se identifica según el Incoterms a negociar, sin embargo se cotiza con valor FOB, CIF, FCA y EXW. 1.2.7. Subpartida arancelaria (HS Code). Esto nos ayuda a identificar que impuestos deben pagar y requisitos del producto con vistos previos.		
	¿Información completa? SI	Validamos que la solicitud cumpla con los requisitos mínimos de información, para proceder con cotización.	<i>Product Specialist</i> Comercial Jr	Email de solicitud Pagina Dian
2	Solicitar tarifas a nuestros asociados	2.1. Solicitud de cotización: ¹ 2.1.1. Se deberá realizar solicitud de cotización a nuestros asociados de servicio, por medio de Mail. 2.1.2. Se debe identificar termino de negociación para solicitar tarifas a nuestros asociados según el servicio identificado. 2.1.3. Intrao-ficinas (EXPORTACION) EXW: Gastos locales (Naviera, Aerolínea), Aduana, Transporte Terrestre. FCA: Gastos locales (Naviera, Aerolínea), flete. FOB: Gastos locales (Naviera, Aerolínea), flete.	<i>Product Specialist</i> Comercial Jr <i>Customer service</i>	Email , ficha técnica (en caso de aplicar)

¹ Se identifico la necesidad de establecer una herramienta (B Charges in colombia (export) 2019), en la cual se procederá a consultar los datos consolidados de las navieras, aerolíneas, consolidadores, agencias de aduanas, seguros, transporte terrestre nacional, para cumplir con la promesa de marca la cual es responder su solicitud de cotización en 29 minutos.

Esto con el fin de mitigar los tiempos de respuesta ya que se evidenciaba la demora al responder una solicitud de cotización, porque debíamos pedir tarifas puntuales por correo y esperar un tiempo determinado para la contestación del mismo, dejándonos fuera del mercado y dando una mala reputación a la empresa Europartners Colombia.

#	Etapa	Descripción	Responsable	Evidencia Documento/registro
		<p>DAP: Transporte terrestre, gastos locales (Naviera, Aerolínea)</p> <p>DDP: Gastos locales (Naviera, Aerolínea), Aduana, Transporte Terrestre.</p> <p>2.1.4. Clientes</p> <p>EXW: Gastos locales (Naviera, Aerolínea), Aduana, Transporte Terrestre.</p> <p>FCA: Gastos locales (Naviera, Aerolínea), flete.</p> <p>FOB: Gastos locales (Naviera, Aerolínea), flete.</p> <p>DAP: Transporte terrestre, gastos locales (Naviera, Aerolínea)</p> <p>DDP: Gastos locales (Naviera, Aerolínea), Aduana, Transporte Terrestre.</p> <p>2.1.5. Asociados</p> <p>FCA: Gastos locales (Naviera, Aerolínea), flete.</p> <p>FOB: Gastos locales (Naviera, Aerolínea), flete.</p> <p>DAP: Transporte terrestre, gastos locales (Naviera, Aerolínea)</p> <p>DDP: Gastos locales (Naviera, Aerolínea), Aduana, Transporte Terrestre.</p> <p>2.1.6. Tiempos de respuesta</p> <p>El tiempo de respuesta por parte de nuestros asociados, para términos de negociación DAP,FOB,CIF,FAC, 1 a 2 horas aproximadas.</p> <p>DDP,EXW 1 a 3 días aproximados.</p>		
3	<p>Realiza el análisis de los precios de los asociados</p>	<p>3.1. Se inicia análisis de ofertas presentadas por los asociados de servicios, revisando los siguientes datos:</p>	<p><i>Product Specialist</i> Comercial Jr</p>	<p>Email de asociados</p>

#	Etapa	Descripción	Responsable	Evidencia Documento/registro
		Precio del flete, precio de recargos en origen como en destino, días de tránsito, días libres en origen (navieras).	<i>Customer service</i>	
	¿Información completa? NO	Validamos que la solicitud cumpla con los requisitos mínimos de información, para proceder con cotización.	<i>Product Specialist</i> Comercial Jr <i>Customer service</i>	Email
4	Devolvernos al cliente por información completa.	4.1. Identificar la información faltante y dar las observaciones al cliente, intra-oficina y asociados, para ser más Smart en sus solicitudes.	<i>Product Specialist</i> Comercial Jr <i>Customer service</i>	Email
5	Información validada	5.1. Se valida información faltante y que cumpla con los requisitos mínimos de información que son los siguientes: 5.1.1. información de la empresa. 5.1.2. información del producto Si el producto es carga IMO, se debe solicitar ficha técnica del producto y UN del mismo. 5.1.3. Empaque y embalaje (Packing) En este punto se debe indicar las medidas de la unidad de carga, su peso y volumen, es importante identificar su embalaje del producto, si son cajas, pallet, piezas, etc. 5.1.4. termino de negociación (Incoterms) Es importante identificar el termino de negociación, Estos regulan las condiciones	<i>Product Specialist</i> Comercial Jr <i>Customer service</i>	Email

#	Etapa	Descripción	Responsable	Evidencia Documento/registro
		de entrega de la mercancía y distribución de los riesgos, costos y tramites de la operación. 5.1.5. Origen y destino 5.1.6. Precio El precio se identifica según el Incoterms a negociar, sin embargo, se cotiza con valor FOB, CIF, FCA y EXW. 5.1.7. Subpartida arancelaria (HS Code).		
	¿Los costos son viables para la presentación de la oferta? SI	Se realiza la validación de precio y servicio de los asociados.	<i>Product Specialist</i> Comercial Jr <i>Customer service</i>	Email
6	Cotización final al cliente	6.1. Se alimenta información al formato de presentación de cotización de Europartners y se realizara presentación de oferta al cliente, intra-oficinas y asociados. ²	<i>Product Specialist</i> Comercial Jr <i>Customer service</i>	Formato de presentación de ofertas Europartners

² Se identifico la necesidad de establecer una herramienta (B Charges in colombia (export) 2019), en la cual se procederá a consultar los datos consolidados de las navieras, aerolíneas, consolidadores, agencias de aduanas, seguros, transporte terrestre nacional, para cumplir con la promesa de marca la cual es responder su solicitud de cotización en 29 minutos.

Esto con el fin de mitigar los tiempos de respuesta ya que se evidenciaba la demora al responder una solicitud de cotización, porque debíamos pedir tarifas puntuales por correo y esperar un tiempo determinado para la contestación del mismo, dejándonos fuera del mercado y dando una mala reputación a la empresa Europartners Colombia.

#	Etapa	Descripción	Responsable	Evidencia Documento/registro
	<p>¿Decisión?</p> <p>NO</p>	Después de presentada la oferta, se realiza seguimiento de la cotización.	<p><i>Product Specialist</i></p> <p>Comercial Jr</p> <p><i>Customer service</i></p>	Email
7	Verificación de tarifas con el cliente	<p>7.1. El cliente nos da retroalimentación de la oferta presentada y se puede presentar las siguientes anotaciones:</p> <p>7.1.1. Precio.</p> <p>7.1.2. Aduana.</p> <p>7.1.3. Días libres con las navieras.</p>	<p><i>Product Specialist</i></p> <p>Comercial Jr</p> <p><i>Customer service</i></p>	<p>Trazabilidad</p> <p>Email</p>
8	Recotizacion	<p>8.1. Se identifica la necesidad del cliente y se ajusta tarifas, agencia y negociación de días libres.</p> <p>8.2. Se presenta recotizacion al cliente, intra-oficina y asociados.</p>	<p><i>Product Specialist</i></p> <p>Comercial Jr</p> <p><i>Customer service</i></p>	<p>Formato de presentación de ofertas Europartners</p> <p>Email</p>

#	Etapa	Descripción	Responsable	Evidencia Documento/registro
	¿Decisión del cliente? NO	Después de presentada la recotización, se realiza seguimiento de la oferta.	<i>Product Specialist</i> Comercial Jr <i>Customer service</i>	Email
9	El cliente no acepta oferta FIN	9.1. Decisión de oferta: 9.1.1. El cliente no acepta oferta ya que no se ajusta a sus necesidades.	<i>Product Specialist</i> Comercial Jr <i>Customer service</i>	Email
	¿Decisión del cliente? SI	Después de presentada la recotización, se realiza seguimiento de la oferta.	<i>Product Specialist</i> Comercial Jr <i>Customer service</i>	Formato de presentación de ofertas Europartners Email
10	Cierre de negociación FIN	10.1. Decisión de oferta: 10.1.1. El cliente nos da la aceptación de oferta para proceder con la operación.	<i>Product Specialist</i> Comercial Jr <i>Customer service</i>	Email
	¿Decisión? SI	Después de presentada la oferta, se realiza seguimiento de la cotización.	<i>Product Specialist</i> Comercial Jr <i>Customer service</i>	Email

#	Etapa	Descripción	Responsable	Evidencia Documento/registro
11	Se cierra negociación FIN	11.1. Decisión de oferta: 11.1.1. El cliente nos da la aceptación de oferta para proceder con la operación.	<i>Product Specialist</i> Comercial Jr <i>Customer service</i>	Email
	¿Los costos son viables para la presentación de la oferta? NO	Se realiza la validación de precio y servicio de los asociados.	<i>Product Specialist</i> Comercial Jr <i>Customer service</i>	Email
12	Renegociación de tarifas	12.1. Se realiza retroalimentación a los asociados que estuvieron fuera de las condiciones del mercado.		
13	No ajustan tarifas, quedan fuera de la negociación	13.1. Se da retroalimentación a los asociados de las tarifas. 13.1.1. No se llega a un acuerdo de tarifa y por ende quedan fuera de la negociación.	<i>Product Specialist</i> Comercial Jr <i>Customer service</i>	Email
14	Se inicia estudio de rutas estratégicas de los asociados	14.1. Se inicia acercamiento con los asociados de negocio para la identificación	<i>Product Specialist</i>	Email

#	Etapa	Descripción	Responsable	Evidencia Documento/registro
		de rutas estratégicas de cada uno y mirar competitividad entre ellos.	Comercial Jr <i>Customer service</i>	
15	Visita de seguridad y retroalimentación de tarifas	15.1. Se inicia con programación de visita de seguridad y aprobaciones de tarifas negociadas.	<i>Product Specialist</i> Comercial Jr <i>Customer serv.</i>	Email Formato de seguridad
	¿Cumple? SI	Se valida precios, servicio y seguridad en sus procesos de logística.	<i>Product Specialist</i> Comercial Jr <i>Customer service</i>	Email
16	Aprobación por comercial, líder y operaciones	16.1. Aprobación por todas las áreas involucradas. 16.1.1. Se presenta a las áreas involucradas los proveedores estratégicos por tarifas, servicios y beneficios para lograr una relación comercial más estrecha.	<i>Product Specialist</i> Comercial Jr <i>Customer service</i> Desarrollador Logístico Líder de capacidades	Email
17	Cierre de negociación FIN	17.1. Se afianzan las relaciones comerciales con los asociados y se establecieron estrategias de negociación para lograr más cierres de ofertas.	<i>Product Specialist</i> Comercial Jr <i>Customer service</i>	
	¿Cumple? NO	Se valida precios, servicio y seguridad en sus procesos de logística.	<i>Product Specialist</i> Comercial Jr <i>Customer service</i>	Email

#	Etapa	Descripción	Responsable	Evidencia Documento/registro
18	No se ajusta a las necesidades de la empresa	18.1. No se logra mejorar tarifas de los asociados de negocio y se toma la decisión de dejar por el momento la solicitud de oferta para ciertas rutas.	<i>Product Specialist</i> Comercial Jr <i>Customer service</i>	

MAPA PROCESO DE COTIZACIONES DE EXPORTACIONES

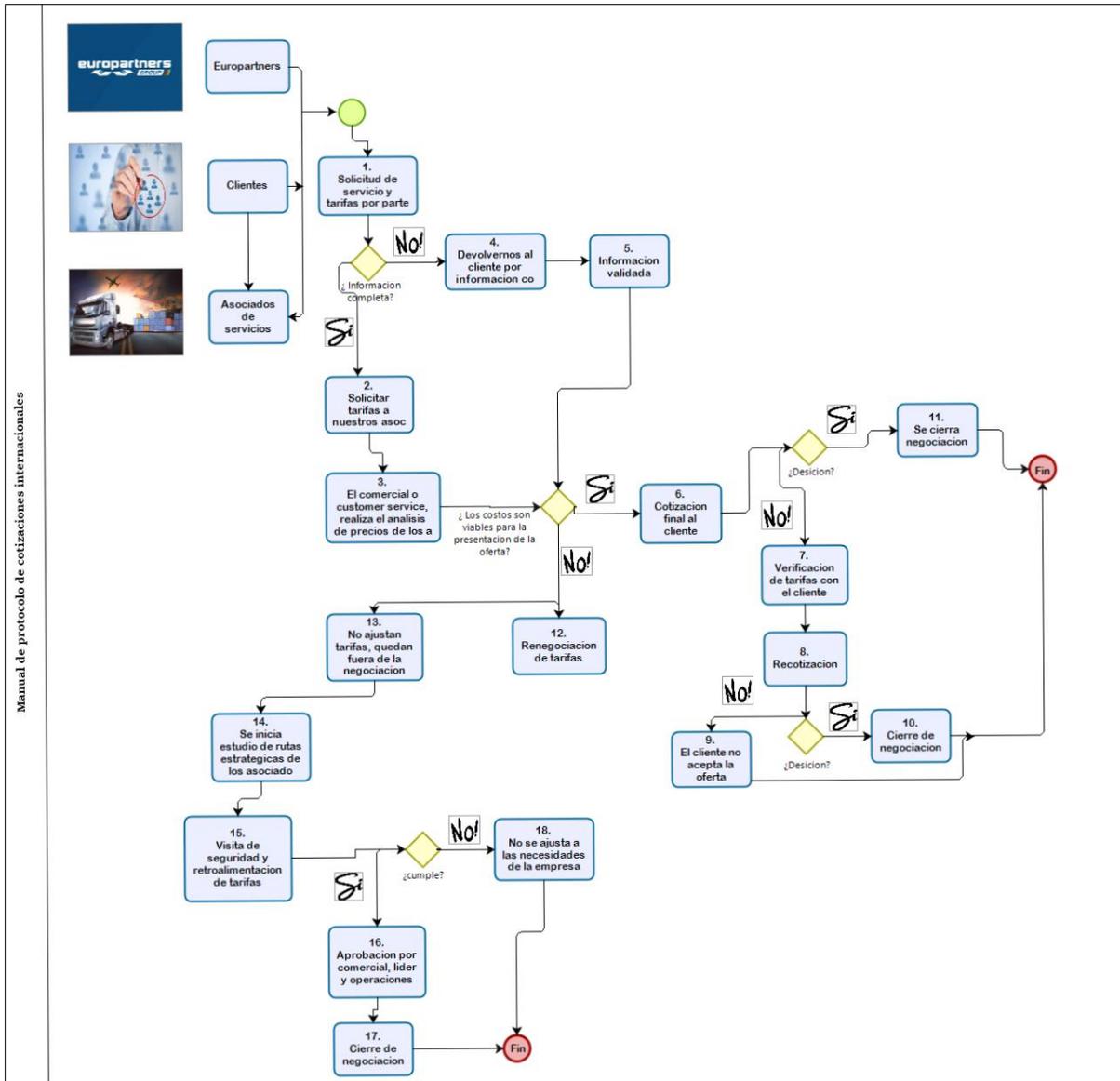


Ilustración 3: Mapa de procesos de cotizaciones de exportaciones, diseñado por Steffany Saavedra

9. ANALISIS DEL PROBLEMA

En la empresa EUROPARTNERS se evidencia que uno de los factores que han hecho que la empresa en ocasiones estén un paso atrás de su competencia, son sus tiempos de respuesta, al momento que un cliente interno o externo solicita una cotización, permitiendo que la empresa no se desarrolle adecuadamente en el sector, se persuade que los aliados estratégicos de la empresa como lo son Colouders, navieras, agencia de aduana, transporte terrestre, toca cotizar puntualmente cada solicitud por medio de correos, dándonos demoras y retrocesos al momento de presentar la oferta final.

Observando este factor a la compañía le falta consolidar esta información y adaptarla a una herramienta que les ayude a minimizar estos tiempos de respuesta, ya que cabe recalcar que su promesa de marca es enviar oferta a los clientes en 29 minutos como esta en nuestra página web, dando como ventaja que próximos talentos que ingresen a la empresa sean más efectivos y no pierda tiempo dando capacitaciones y desgastando tiempos valiosos para la presentación del servicio y tarifa.

Estas capacitaciones consisten en tener el manual y el paso a paso de como se usa, ya que las personas que ingresan a la compañía ya tiene conocimientos en Logística internacional y no es necesario explicar los términos incoterms, solamente se pudo tener una explicación con cada talento de 30 a 40 minutos mostrando los gastos negociados con los asociados de negocio.

Otro caso que se presenta retrasos al proceso de presentación de tarifas es la renegociación con los aliados de negocio, no tener tarifas competitivas de inmediato causa que el cliente se dirija a la competencia y cierren la negociación con ellos, para muchos clientes les importante el

tiempo y el precio, si se consigue que la compañía logre presentar sus ofertas a tiempo y con tarifas competitivas se incrementaría las operaciones y tendríamos más utilidades y un flujo de caja constante.

Un promedio de operaciones al mes consta entre 70 a 80 operaciones, lo que se busca incrementar estas cifras, logrando un reconocimiento de la compañía en el sector.

10. IMPLEMENTACION

Como se refleja en el manual de protocolo de cotizaciones de exportaciones, los procesos eran muy tedioso y tomaban mucho tiempo en la hora de presentar una oferta, pero también podemos revisar las mejoras que se han hecho en cada uno de los puntos críticos y las medidas que se tomaron para lograr que Europartners se destacara por ser más SMART.

Identifico la necesidad de establecer una herramienta (*B Charges in colombia (export) 2019*), en la cual se procederá a consultar los datos consolidados de las navieras, aerolíneas, consolidadores, agencias de aduanas, seguros, transporte terrestre nacional, para cumplir con la promesa de marca la cual es responder su solicitud de cotización en 29 minutos, se logró crear a través de la herramienta Excel, consolidando las tarifas negociadas con nuestros asociados de negocio y ayudando a la compañía en no invertir en programas costosos y poder adaptarlo a nuestras necesidades.

Esto con el fin de mitigar los tiempos de respuesta ya que se evidenciaba la demora al responder una solicitud de cotización, porque debíamos pedir tarifas puntuales por correo y esperar un tiempo aproximado de 1 a 2 días para la contestación de este, dejándonos fuera del mercado y dando una mala reputación a la empresa Europartners Colombia.

A continuación, se hace una explicación más detallada del estudio que se llevó a cabo y de la finalidad de la herramienta en la que se consolidó información, arrojando los principales aliados y costos fijos negociados para Europartners empleada con regularidad en sus solicitudes.

Como podemos observar en la imagen 4, se realizó una herramienta en la cual estuviera consolidada la información de todos nuestros aliados, FCL, LCL, AIR, aduana, transporte terrestre y seguros, con la finalidad de que los tiempos de respuesta a nuestros clientes internos y externos tengan su cotización en menos tiempo de lo acostumbrado, por lo general para carga general y rutas frecuentes, la empresa se estaba demorando entre una hora y hora y media para este tipo de solicitudes, ya con esta herramienta para este tipo de solicitudes generales nos estamos demorando entre 20 a los 29 minutos para carga general, términos de negociación FCA,FOB,DAP,DDP,EXW,CIF, igual mente para tipos de contenedor estándar como lo menciona la filosofía de europartners.

para cargas que son que son más complejas de cotizar como las proyecto, carga peligrosa, alimentos perecederos nos toca irnos puntual con nuestros aliados de negocio, pero sin embargo para darnos una idea general de los costos ya sean FCL, LCL, AIR, ya tenemos un aproximado de los costos que se puedan generar, dando un panorama más claro para las personas que realicen las cotizaciones.

A continuación, podremos observar a través de imágenes como se desarrolló la herramienta más detenidamente con los costos fijos que se negociaron con nuestros aliados de negocio, mostrando su cómo esta herramienta es tan fácil de interpretar y de manejar para cualquier tipo de talento de la empresa Europartners, estas tarifas son negociadas con nuestros asociados de negocio, no se encontrara variación en las mismas si fueran rutas de Asia, Latam, Europa, porque son recargos locales tanto como importación como exportación.

¡HELLO! WE ARE EUROPARTNERS COLOMBIA

Our wings represent the freedom without limits to design solutions for the transportation of cargo of import and export from Colombia to the World and from the World to our beautiful country.

We want to be your Offices in Colombia focused on providing fast solutions of: Maritime Transport FCL / FCL - LCL / LCL, Air, Land and related services throughout our Country such as: Customs, Customs Deposit and Door To Door Insurance. We focus on satisfying your needs in the supply chain.

europartners
Colombia SAS

Ilustración 4: B Charges in colombia (export) 2019, Tomado del archivo B Charges in colombia (export) 2019, diseñado por Steffany Saavedra

¹ Charges FCL (cargos FCL de contenedor) ² Charges LCL (cargos LCL de carga suelta) ³ Charges Air (cargos Air, aéreos) ⁴ Charges land transport FCL (Cargos por transporte terrestre para contenedores) ⁵ Charges land transport LCL (Cargos por transporte terrestre para carga suelta) ⁶ Charges Pick Up (Cargos de recogida perímetro urbano) ⁷ Charges Custom Brocker (Cargos de aduana) ⁸ Charges Storage – Free Zone (Cargos de almacenamiento – Zona libre) ⁹ Charges insurrane (cargos de seguro) ¹⁰ Terms & Conditions (Términos y condiciones)

You Click



RATES FCL/FCL

IMPORT

Special Note: These charges apply for import to ports of Cartagena - Barranquilla - Santa Marta and Buenaventura.

TERMINOS INCOTERMS 2018		THCD	Radicación	Liberación	Dismounting	Doc Fee	Comodato	Handling	VAT	Profit EP Col.	Bank Fee
World Trading Terms Risk and Costs		Per Cont.	Per BL Fee	Per BL Fee	Per Cont.	Per BL Fee	Per Cont.	Per Cont.	Per Value total Destine Charges	Per Cont.	per Value total Invoice
C	CFR (Costo y Flete)	USD 140,00	USD 50,00	USD 50,00	USD 45,00	USD 45,00	USD 40,00	USD 40,00	19%	USD 50,00	0.35% Min USD 30,00
	CF (Costo, Flete y Seguro)	USD 140,00	USD 90,00	USD 50,00	USD 45,00	USD 45,00	USD 40,00	USD 40,00	19%	USD 50,00	0.35% Min USD 30,00
D	DAP (Entregado en un lugar)	USD 140,00	USD 90,00	USD 50,00	USD 45,00	USD 45,00	USD 40,00	USD 40,00	19%	USD 50,00	0.35% Min USD 30,00
	DAT (Entregado en Terminal)	USD 140,00	USD 90,00	USD 50,00	USD 45,00	USD 45,00	USD 40,00	USD 40,00	19%	USD 50,00	0.35% Min USD 30,00
	DDP (Entregado con Pago de derechos)	USD 140,00	USD 90,00	USD 50,00	USD 45,00	USD 45,00	USD 40,00	USD 40,00	19%	USD 50,00	0.35% Min USD 30,00

Consignee Shipper

LOCAL CHARGES - IMPORT	THCD	Doc Fee	Comodato	EIR DOCUMENT	Dismounting	GATE IN	Handling	SECURITY TERMINAL	Container Administrative	TASA DOCUMENTACION
	Per Cont.	Per BL Fee	Per Cont.	Per BL Fee	Per Cont.	Per Cont.	Per Cont.	Per Cont.	Per Cont.	Per BL Fee
ONE	USD 105,00	USD 63,00	USD 25,00		USD 35,00					
CMA CGM	USD 98,00	USD 60,00	USD 25,00			USD 30,00				
SEALAND			USD 83,00				USD 100,00			USD 50,00
SEABOARD	USD95.00 / USD195.00(MEX)	0.7% Sobre flete. Min USD50.00								
HAMBURG SUD	USD 100,00	USD 50,00			USD 31,00					
HAPPAG LLOYD				USD 35,00			USD 102,00	USD 3,00		
EVERGREEN	USD100(CTG) USD85 (BUN)	USD 50,00	USD 23,00		USD 15,00					
HYUNDAI	USD 90,00	0.77% flete. Min USD77.00				USD 30,00			USD 12,00	
MSC		USD 61,00		USD 30,00	USD 30,00					
COSCO	USD 100,00	USD 55, USD 105 (USA)							USD 38,00	
MELFI	USD 90 (CTG) USD 100 (BQ)	USD 53,00	USD 25,00				USD 30,00			
APL	USD 103,00	USD 50,00	USD 30,00				USD 30,00			
ZIM	USD 90,00	1.10% flete. Min USD55.00	USD 35,00		USD 45,00			USD 12,00		

EXPORT

Special Note: These charges apply for export to ports of Cartagena - Barranquilla - Santa Marta and Buenaventura.

TERMINOS INCOTERMS 2018		Doc Fee	BL Fee	Mounting	VGM	OTHC	VAT	AMS (USA)	AMS (MEX)	Profit EP Col.	Bank Fee
Terminos Mandates de negociación Riesgo y Costos		per Value Total Ocean + Baf	Per BL Fee	Per Cont.	Per Cont.	Per Cont.	Per Value total Destine Charges	Per BL Fee	Per BL Fee	Per Cont.	per Value total Invoice
E	EXW (En Fabrica)	0.35% Min USD 60.00	USD 40,00	USD 45,00	USD 40,00	USD 25,00	19%	USD 50,00	USD 40,00	USD 50,00	0.35% Min USD 30,00
	EXW (Costo y Flete)	0.35% Min USD 60.00	USD 40,00	USD 45,00	USD 40,00	USD 25,00	19%	USD 50,00	USD 40,00	USD 50,00	0.35% Min USD 30,00
C	CF (Costo, Flete y Seguro)	0.35% Min USD 60.00	USD 40,00	USD 45,00	USD 40,00	USD 25,00	19%	USD 50,00	USD 40,00	USD 50,00	0.35% Min USD 30,00
	CF (Transporte Seguro pagado hasta)	0.35% Min USD 60.00	USD 40,00	USD 45,00	USD 40,00	USD 25,00	19%	USD 50,00	USD 40,00	USD 50,00	0.35% Min USD 30,00
F	FAS (Franco al Costado del Buque)	0.35% Min USD 60.00	USD 40,00	USD 45,00	USD 40,00	USD 25,00	19%	USD 50,00	USD 40,00	USD 50,00	0.35% Min USD 30,00
	FAS (Franco a Bordo)	0.35% Min USD 60.00	USD 40,00	USD 45,00	USD 40,00	USD 25,00	19%	USD 50,00	USD 40,00	USD 50,00	0.35% Min USD 30,00
D	DAP (Entregado en un lugar)	0.35% Min USD 60.00	USD 40,00	USD 45,00	USD 40,00	USD 25,00	19%	USD 50,00	USD 40,00	USD 50,00	0.35% Min USD 30,00
	DAT (Entregado en Terminal)	0.35% Min USD 60.00	USD 40,00	USD 45,00	USD 40,00	USD 25,00	19%	USD 50,00	USD 40,00	USD 50,00	0.35% Min USD 30,00
	DDP (Entregado con Pago de derechos)	0.35% Min USD 60.00	USD 40,00	USD 45,00	USD 40,00	USD 25,00	19%	USD 50,00	USD 40,00	USD 50,00	0.35% Min USD 30,00

Consignee Shipper

LOCAL CHARGES - EXPORT	Doc Fee	BL Fee	Mounting	VGM	OTHC	Container Administrative Charge	ISPS CTG-BAQ	Collection fee	SEC.MANIF.DOCU	CARGO ADMIN
	per Value Total Ocean + Baf	Per BL Fee	Per Cont.	Per Cont.	Per Cont.	Per BL Fee	Per Cont.	Per Cont.	Per BL Fee	Per BL Fee
ONE	USD 63,00	USD 45,00	USD 30,00				USD 10,00			
CMA CGM	USD 25,00									
SEALAND	USD 50,00									
SEABOARD	0.7% flete. Min USD50.00									
HAMBURG SUD	USD 50,00									
HAPPAG LLOYD						USD 50,00			USD 35,00	USD 50,00
EVERGREEN	USD 50,00		USD 15,00							
HYUNDAI	0.77% flete. Min USD77.00		USD 29,00							
MSC										
COSCO					USD 100,00	USD 15,00	USD 10,00	0.7% del flete neto		
MELFI	USD 53,00									
APL	USD 50,00									
ZIM	1.10% flete. Min USD55.00		USD 12,00							

Ilustración 5: B Charges in colombia (export) 2019, Tomado del archivo B Charges in colombia (export) 2019, diseñado por Steffany Saavedra



RATES AIR

IMPORT

Special Note: These charges apply for import to airports of Bogota - Cali - Medellin - Barranquilla

TERMINOS INCOTERMS 2018			Transfer airline to Customs Warehouse	Release BTA	Release MDE - BAQ - CTG - CLO	DTHC	Doc Fee	VAT	Profit EP Col.	Bank Fee
World Trading Terms Risk and Costs			Per Kl. /Vol.	Per AWB	Per AWB	Per AWB	Per AWB	Per Value total Destine Charges	Per Kl. /Vol.	On Value total Invoice
C	CFR (Costo y Flete)	CFR	USD 10.00 MIN USD 40.00	USD 30,00	USD 50,00	USD 10,00	USD 10,00	19%	USD 0.06 MIN USD 50.00	0.30% MIN USD 30.00
	CFI (Costo, Flete y Seguro)	CFI	USD 10.00 MIN USD 40.00	USD 30,00	USD 50,00	USD 10,00	USD 10,00	19%	USD 0.06 MIN USD 50.00	0.30% MIN USD 30.00
	CIP (Transporte Seguro pagado hasta)	CIP	USD 10.00 MIN USD 40.00	USD 30,00	USD 50,00	USD 10,00	USD 10,00	19%	USD 0.06 MIN USD 50.00	0.30% MIN USD 30.00
D	CPT (Transporte pagado hasta)	CPT	USD 10.00 MIN USD 40.00	USD 30,00	USD 50,00	USD 10,00	USD 10,00	19%	USD 0.06 MIN USD 50.00	0.30% MIN USD 30.00
	DAP (Entregado en un lugar)	DAP	USD 10.00 MIN USD 40.00	USD 30,00	USD 50,00	USD 10,00	USD 10,00	19%	USD 0.06 MIN USD 50.00	0.30% MIN USD 30.00
	DDP (Entregado con Pago de derechos)	DDP	USD 10.00 MIN USD 40.00	USD 30,00	USD 50,00	USD 10,00	USD 10,00	19%	USD 0.06 MIN USD 50.00	0.30% MIN USD 30.00

Consignee Shipper Airlines All Airlines

AEROLINEAS			Transfer airline to Customs Warehouse	Release BTA	Release MDE - BAQ - CTG - CLO	DTHC	Doc Fee	VAT	Profit EP Col.	Bank Fee
			Per Kl. /Vol.	Per AWB	Per AWB	Per AWB	Per AWB	Per Value total Destine Charges	Per Kl. /Vol.	On Value total Invoice
AEROEXPRESS AVIATUR CARGO PACK			TOCA COTIZAR PUNTUAL							
COPA AIRLINES (BOGOTA)										
COPA AIRLINES (MEDELLIN)										
UPS AIR CARGO										

EXPORT

Special Note: These charges apply for export to airports of Bogota - Cali - Medellin - Barranquilla

TERMINOS INCOTERMS 2018			Due Carrier	Due Agent - BOG	Due Agent - CLO - MDE - BAQ - CTG	Police Inspection	OTHC	VAT	Profit EP Col.	Bank Fee
Terminos Mundiales de negociacion Riesgo y Costos			Per AWB	Per AWB	Per AWB	Per AWB	Per AWB	Per Value total Destine Charges	Per Kl. /Vol.	On value total Invoice
E	EXW (En Fabrica)	EXW	USD 25,00	USD 40,00	USD 60,00	USD 20,00	USD 20,00	19%	USD 0.06 MIN USD 50.00	0.30% Min USD 30
	CFR (Costo y Flete)	CFR	USD 25,00	USD 40,00	USD 60,00	USD 20,00	USD 20,00	19%	USD 0.06 MIN USD 50.00	0.30% Min USD 30
	CFI (Costo, Flete y Seguro)	CFI	USD 25,00	USD 40,00	USD 60,00	USD 20,00	USD 20,00	19%	USD 0.06 MIN USD 50.00	0.30% Min USD 30
C	CIP (Transporte Seguro pagado hasta)	CIP	USD 25,00	USD 40,00	USD 60,00	USD 20,00	USD 20,00	19%	USD 0.06 MIN USD 50.00	0.30% Min USD 30
	CPT (Transporte pagado hasta)	CPT	USD 25,00	USD 40,00	USD 60,00	USD 20,00	USD 20,00	19%	USD 0.06 MIN USD 50.00	0.30% Min USD 30
	FCA (Franco transportista)	FCA	USD 25,00	USD 40,00	USD 60,00	USD 20,00	USD 20,00	19%	USD 0.06 MIN USD 50.00	0.30% Min USD 30
D	DAP (Entregado en un lugar)	DAP	USD 25,00	USD 40,00	USD 60,00	USD 20,00	USD 20,00	19%	USD 0.06 MIN USD 50.00	0.30% Min USD 30
	DDP (Entregado con Pago de derechos)	DDP	USD 25,00	USD 40,00	USD 60,00	USD 20,00	USD 20,00	19%	USD 0.06 MIN USD 50.00	0.30% Min USD 30

Consignee Shipper Airline All Airlines

AEROLINEAS			Due Carrier	Due Agent - BOG	Due Agent - CLO - MDE - BAQ - CTG	Police Inspection (si aplica)	OTHC	VAT	Profit EP Col.	Bank Fee
Terminos Mundiales de negociacion Riesgo y Costos			Per AWB	Per AWB	Per AWB	Per pieces	Per AWB	Per Value total Destine Charges	Per Kl. /Vol.	On value total Invoice
AEROEXPRESS			USD 25,00	USD 40,00	USD 60,00			19%	USD 0.06 MIN USD 50.00	0.30% Min USD 30
AVIATUR			USD 25,00	USD 40,00	USD 60,00					
CARGO PACK			USD 25,00	USD 40,00	USD 60,00					
COPA AIRLINES			USD 25,00	USD 40,00	USD 60,00					
UPS AIR CARGO			TOCA COTIZAR PUNTUAL							

Ilustración 6: B Charges in colombia (export) 2019, Tomado del archivo B Charges in colombia (export) 2019, diseñado por Steffany Saavedra



IMPORT

These rates are free to download in the final warehouse

Container 20 STD														
Origin	Destine	Detail	Terms	Up to 8/ton	Up to 10/ton	Up to 12/ton	Up to 15/ton	Up to 18/ton	Up to 20/ton	Up to 22/ton	Up to 24/ton	Up to 26/ton	Return To Port	In Charge
Buena ventura	Bogota	Per Cont.	CFR - CIF	USD 532,00	USD 565,00	USD 645,00	USD 710,00	USD 823,00	USD 952,00	USD 1.048,00	USD 1.177,00	USD 1.371,00	USD 198,00	Consignee
Buena ventura	Medellin	Per Cont.	CFR - CIF	USD 661,00	USD 1.016,00	USD 1.016,00	USD 1.016,00	USD 1.315,00	USD 1.403,00	USD 1.403,00	USD 1.435,00	USD 1.468,00	USD 198,00	Consignee
Buena ventura	Cali	Per Cont.	DAP - DDP	USD 452,00	USD 452,00	USD 484,00	USD 484,00	USD 516,00	USD 516,00	USD 532,00	USD 532,00	USD 532,00	USD 95,00	Consignee
Cartagena	Bogota	Per Cont.	CFR - CIF	USD 758,00	USD 855,00	USD 1.110,00	USD 1.210,00	USD 1.398,00	USD 1.565,00	USD 1.581,00	USD 1.597,00	USD 1.629,00	USD 198,00	Consignee
Cartagena	Barranquilla	Per Cont.	CIP - CPT	USD 581,00	USD 645,00	USD 774,00	USD 774,00	USD 871,00	USD 1.000,00	USD 1.177,00	USD 1.290,00	USD 1.613,00	USD 95,00	Consignee
Cartagena	Medellin	Per Cont.	DAP - DDP	USD 613,00	USD 694,00	USD 1.016,00	USD 1.016,00	USD 1.161,00	USD 1.161,00	USD 1.339,00	USD 1.355,00	USD 1.387,00	USD 198,00	Consignee
Cartagena	Cali	Per Cont.	CFR - CIF	USD 806,00	USD 1.435,00	USD 1.468,00	USD 1.468,00	USD 1.565,00	USD 1.694,00	USD 1.694,00	USD 1.694,00	USD 1.790,00	USD 258,00	Consignee
Barranquilla	Bogota	Per Cont.	CIP - CPT	USD 742,00	USD 1.000,00	USD 1.081,00	USD 1.081,00	USD 1.275,00	USD 1.306,00	USD 1.452,00	USD 1.452,00	USD 1.484,00	USD 177,00	Consignee
Barranquilla	Barranquilla	Per Cont.	DAP - DDP	USD 129,00	USD 161,00	USD 161,00	USD 162,00	USD 194,00	USD 194,00	USD 194,00	USD 194,00	USD 210,00	USD 45,00	Consignee
Barranquilla	Cali	Per Cont.	CFR - CIF	USD 742,00	USD 1.355,00	USD 1.387,00	USD 1.387,00	USD 1.516,00	USD 1.516,00	USD 1.613,00	USD 1.629,00	USD 1.661,00	USD 274,00	Consignee
Barranquilla	Medellin	Per Cont.	CIP - CPT	USD 597,00	USD 1.097,00	USD 1.097,00	USD 1.097,00	USD 1.242,00	USD 1.242,00	USD 1.290,00	USD 1.330,00	USD 1.371,00	USD 212,00	Consignee
Coordination		Per Cont.	DAP - DDP	USD 30,00	USD 30,00	USD 30,00	USD 30,00	USD 30,00	USD 30,00	USD 30,00	USD 30,00	USD 30,00	USD 30,00	Consignee

Important Note: These freights are subject to change by the land transporters in Colombia according to Demand and Offer (Confirm case by case)

Container 40 STD y HQ														
Origin	Destine	Detail	Terms	Up to 8/ton	Up to 10/ton	Up to 12/ton	Up to 15/ton	Up to 18/ton	Up to 20/ton	Up to 22/ton	Up to 24/ton	Up to 26/ton	Return To Port	In Charge
Buena ventura	Bogota	Per Cont.	CFR - CIF	USD 968,00	USD 984,00	USD 1.016,00	USD 1.016,00	USD 1.176,00	USD 1.226,00	USD 1.274,00	USD 1.355,00	USD 1.387,00	USD 225,00	Consignee
Buena ventura	Medellin	Per Cont.	CFR - CIF	USD 1.016,00	USD 1.016,00	USD 1.048,00	USD 1.048,00	USD 1.194,00	USD 1.194,00	USD 1.403,00	USD 1.403,00	USD 1.435,00	USD 225,00	Consignee
Buena ventura	Cali	Per Cont.	DAP - DDP	USD 452,00	USD 452,00	USD 484,00	USD 484,00	USD 516,00	USD 516,00	USD 532,00	USD 532,00	USD 565,00	USD 147,00	Consignee
Cartagena	Bogota	Per Cont.	CIP - CPT	USD 1.210,00	USD 1.226,00	USD 1.258,00	USD 1.258,00	USD 1.368,00	USD 1.452,00	USD 1.565,00	USD 1.597,00	USD 1.629,00	USD 225,00	Consignee
Cartagena	Barranquilla	Per Cont.	CFR - CIF	USD 1.194,00	USD 1.210,00	USD 1.210,00	USD 1.242,00	USD 1.242,00	USD 1.435,00	USD 1.548,00	USD 1.581,00	USD 1.613,00	USD 95,00	Consignee
Cartagena	Medellin	Per Cont.	DAP - DDP	USD 968,00	USD 968,00	USD 1.016,00	USD 1.016,00	USD 1.161,00	USD 1.161,00	USD 1.339,00	USD 1.355,00	USD 1.387,00	USD 225,00	Consignee
Cartagena	Cali	Per Cont.	CIP - CPT	USD 1.435,00	USD 1.435,00	USD 1.468,00	USD 1.468,00	USD 1.598,00	USD 1.694,00	USD 1.694,00	USD 1.694,00	USD 1.790,00	USD 322,00	Consignee
Barranquilla	Bogota	Per Cont.	CFR - CIF	USD 1.210,00	USD 1.226,00	USD 1.258,00	USD 1.258,00	USD 1.375,00	USD 1.452,00	USD 1.565,00	USD 1.597,00	USD 1.629,00	USD 225,00	Consignee
Barranquilla	Barranquilla	Per Cont.	DAP - DDP	USD 129,00	USD 161,00	USD 161,00	USD 162,00	USD 194,00	USD 194,00	USD 194,00	USD 194,00	USD 210,00	USD 75,00	Consignee
Barranquilla	Cali	Per Cont.	CFR - CIF	USD 1.265,00	USD 1.297,00	USD 1.297,00	USD 1.297,00	USD 1.445,00	USD 1.490,00	USD 1.539,00	USD 1.539,00	USD 1.539,00	USD 245,00	Consignee
Barranquilla	Medellin	Per Cont.	CIP - CPT	USD 1.065,00	USD 1.097,00	USD 1.097,00	USD 1.097,00	USD 1.242,00	USD 1.290,00	USD 1.339,00	USD 1.339,00	USD 1.339,00	USD 275,00	Consignee
Coordination		Per Cont.	DAP - DDP	USD 30,00	Consignee									

Important Note: These freights are subject to change by the land transporters in Colombia according to Demand and Offer (Confirm case by case)

EXPORT

These rates are free to download in the final warehouse

Container 20 STD														
Origin	Destine	Detail	Terms	Up to 8/ton	Up to 10/ton	Up to 12/ton	Up to 15/ton	Up to 18/ton	Up to 20/ton	Up to 22/ton	Up to 24/ton	Up to 26/ton	Drayage	In Charge
Bogota	Cartagena	Per Cont.	EXW - CFR	USD 658,00	USD 812,00	USD 812,00	USD 812,00	USD 854,00	USD 854,00	USD 854,00	USD 1.045,00	USD 1.061,00	USD 96,00	Shipper
Cali	Cartagena	Per Cont.	CIF - CPT	USD 790,00	USD 1.290,00	USD 1.290,00	USD 1.290,00	USD 1.548,00	USD 1.548,00	USD 1.548,00	USD 1.597,00	USD 1.597,00	USD 96,00	Shipper
Medellin	Cartagena	Per Cont.	FOB - FAS	USD 516,00	USD 645,00	USD 645,00	USD 645,00	USD 726,00	USD 726,00	USD 758,00	USD 758,00	USD 758,00	USD 96,00	Shipper
Bogota	Buena ventura	Per Cont.	DAP - DAT	USD 433,00	USD 482,00	USD 498,00	USD 498,00	USD 595,00	USD 595,00	USD 627,00	USD 643,00	USD 675,00	USD 96,00	Shipper
Cali	Buena ventura	Per Cont.	DDP	USD 323,00	USD 435,00	USD 452,00	USD 452,00	USD 484,00	USD 484,00	USD 484,00	USD 516,00	USD 516,00	USD 96,00	Shipper
Medellin	Buena ventura	Per Cont.	CFR - CIF	USD 468,00	USD 484,00	USD 516,00	USD 516,00	USD 532,00	USD 597,00	USD 629,00	USD 694,00	USD 758,00	USD 96,00	Shipper
Coordination		Per Cont.	DAP - DDP	USD 30,00	USD 30,00	USD 30,00	USD 30,00	USD 30,00	USD 30,00	USD 30,00	USD 30,00	USD 30,00	USD 30,00	Shipper

Important Note: These freights are subject to change by the land transporters in Colombia according to Demand and Offer (Confirm case by case)

Container 40 STD - HQ														
Origin	Destine	Detail	Terms	Up to 8/ton	Up to 10/ton	Up to 12/ton	Up to 15/ton	Up to 18/ton	Up to 20/ton	Up to 22/ton	Up to 24/ton	Up to 26/ton	Drayage	In Charge
Bogota	Cartagena	Per Cont.	EXW - CFR	USD 819,00	USD 835,00	USD 867,00	USD 867,00	USD 1.045,00	USD 1.045,00	USD 1.045,00	USD 1.061,00	USD 1.061,00	USD 115,00	Shipper
Cali	Cartagena	Per Cont.	CIF - CPT	USD 1.290,00	USD 1.290,00	USD 1.306,00	USD 1.306,00	USD 1.548,00	USD 1.548,00	USD 1.597,00	USD 1.597,00	USD 1.629,00	USD 115,00	Shipper
Medellin	Cartagena	Per Cont.	FOB - FAS	USD 645,00	USD 645,00	USD 645,00	USD 645,00	USD 726,00	USD 726,00	USD 758,00	USD 758,00	USD 758,00	USD 115,00	Shipper
Bogota	Buena ventura	Per Cont.	DAP - DAT	USD 482,00	USD 498,00	USD 530,00	USD 530,00	USD 595,00	USD 595,00	USD 627,00	USD 643,00	USD 675,00	USD 115,00	Shipper
Cali	Buena ventura	Per Cont.	DDP	USD 435,00	USD 435,00	USD 452,00	USD 452,00	USD 484,00	USD 484,00	USD 484,00	USD 516,00	USD 516,00	USD 115,00	Shipper
Medellin	Buena ventura	Per Cont.	CFR - CIF	USD 500,00	USD 500,00	USD 516,00	USD 516,00	USD 677,00	USD 677,00	USD 694,00	USD 710,00	USD 758,00	USD 115,00	Shipper
Coordination		Per Cont.	DAP - DDP	USD 30,00	USD 30,00	Shipper								

Ilustración 7: B Charges in colombia (export) 2019, Tomado del archivo B Charges in colombia (export) 2019, diseñado por Steffany Saavedra



RATES INSURANCE DOOR TO DOOR

IMPORT

It is necessary to include 10% of the FOB value insured to issue the insurance policy

TERMINOS INCOTERMS 2018				E - CARGO	E-CARGO TECNOLOGIA	E- CARGO GRANDES VALORES	INSURRANCE CERTIFICATE	VAT
World Trading Terms Risk and Costs				Per Value FOB + 10%	Per Value FOB + 10%	Per Value FOB + 10%	Per Certificate	Per Value total Destine Charges
C	CFR	(Costo y Flete)	CFR	0,20% Min 25.00	0,30% Min 30.00	0,40% Min 50.00	USD 10,00	19%
	CIF	(Costo, Flete y Seguro)	CIF	0,20% Min 25.00	0,30% Min 30.00	0,40% Min 50.00	USD 10,00	19%
	CIP	Transporte Seguro pagado hasta)	CIP	0,20% Min 25.00	0,30% Min 30.00	0,40% Min 50.00	USD 10,00	19%
	CPT	(Transporte pagado hasta)	CPT	0,20% Min 25.00	0,30% Min 30.00	0,40% Min 50.00	USD 10,00	19%
D	DAP	(Entregado en un lugar)	DAP	0,20% Min 25.00	0,30% Min 30.00	0,40% Min 50.00	USD 10,00	19%
	DAT	(Entregado en Terminal)	DAT	0,20% Min 25.00	0,30% Min 30.00	0,40% Min 50.00	USD 10,00	19%
	DDP	(Entregado con Pago de derechos)	DDP	0,20% Min 25.00	0,30% Min 30.00	0,40% Min 50.00	USD 10,00	19%

Consignee

Shipper

Insurance carrier

Assekurransa - Liberty Seguros

EXPORT

It is necessary to include 10% of the FOB value insured to issue the insurance policy

TERMINOS INCOTERMS 2018				E - CARGO	E-CARGO TECNOLOGIA	E- CARGO GRANDES VALORES	INSURRANCE CERTIFICATE	VAT
World Trading Terms Risk and Costs				Per Value FOB + 10%	Per Value FOB + 10%	Per Value FOB + 10%	Per Certificate	Per Value total Destine Charges
E	EXW	(En Fabrica)	EXW	0,20% Min 25.00	0,30% Min 30.00	0,40% Min 50.00	USD 10,00	19%
	CFR	(Costo y Flete)	CFR	0,20% Min 25.00	0,30% Min 30.00	0,40% Min 50.00	USD 10,00	19%
	CIF	(Costo, Flete y Seguro)	CIF	0,20% Min 25.00	0,30% Min 30.00	0,40% Min 50.00	USD 10,00	19%
	CIP	Transporte Seguro pagado hasta)	CIP	0,20% Min 25.00	0,30% Min 30.00	0,40% Min 50.00	USD 10,00	19%
F	CPT	(Transporte pagado hasta)	CPT	0,20% Min 25.00	0,30% Min 30.00	0,40% Min 50.00	USD 10,00	19%
	FAS	(Franco al Costado del Buque)	FAS	0,20% Min 25.00	0,30% Min 30.00	0,40% Min 50.00	USD 10,00	19%
	FOB	(Franco a Bordo)	FOB	0,20% Min 25.00	0,30% Min 30.00	0,40% Min 50.00	USD 10,00	19%
	DAP	(Entregado en un lugar)	DAP	0,20% Min 25.00	0,30% Min 30.00	0,40% Min 50.00	USD 10,00	19%
D	DAT	(Entregado en Terminal)	DAT	0,20% Min 25.00	0,30% Min 30.00	0,40% Min 50.00	USD 10,00	19%
	DDP	(Entregado con Pago de derechos)	DDP	0,20% Min 25.00	0,30% Min 30.00	0,40% Min 50.00	USD 10,00	19%

Consignee

Shipper

Insurance carrier

Assekurransa - Liberty Seguros

Ilustración 8: B Charges in colombia (export) 2019, Tomado del archivo B Charges in colombia (export) 2019, diseñado por Steffany Saavedra



IMPORT

Special Note: These charges apply for import to cities of Bogota - Cali - Medellin and Port Cartagena - Barranquilla - Buenaventura

TERMS INCOTERMS 2018			Service Air// Arpto. BTA - CLO - MDE - BAQ - CTG				
World Trading Terms Risk and Costs			Customs Broker	Import Declaration	Value Declaration	Document	Handling Customs
			Per Value CIF	Per Declaration by HSCODE	Per Declaration by HSCODE	Per Import and Value Dec.	Per AWB// BTA
C	CFR	(Costo y Flete)	0,30% Min 110.00	USD 10.00	USD 10.00	USD 10.00	USD 50.00
	CFI	(Costo, Flete y Seguro)	0,30% Min 110.00	USD 10.00	USD 10.00	USD 10.00	USD 50.00
	CIP	(Transporte Seguro pagado hasta)	0,30% Min 110.00	USD 10.00	USD 10.00	USD 10.00	USD 50.00
	CPT	(Transporte pagado hasta)	0,30% Min 110.00	USD 10.00	USD 10.00	USD 10.00	USD 50.00
D	DAP	(Entregado en un lugar)	0,30% Min 110.00	USD 10.00	USD 10.00	USD 10.00	USD 50.00
	DAT	(Entregado en Terminal)	0,30% Min 110.00	USD 10.00	USD 10.00	USD 10.00	USD 50.00
	DDP	(Entregado con Pago de derechos)	0,30% Min 110.00	USD 10.00	USD 10.00	USD 10.00	USD 50.00
	DDP	(Entregado con Pago de derechos)	0,30% Min 110.00	USD 10.00	USD 10.00	USD 10.00	USD 50.00

Consignee

Shipper

Important note: DO NOT INCLUDE costs port use, mobilizations, inspections by Customs Fiscal Police, Duties and Taxes Of 19% for the legalization of goods (these values will be applied and invoiced at the end of the operation)

Additional Charges if requerid

TERMS INCOTERMS 2018			Service Air// Arpto. BTA - CLO - MDE - BAQ - CTG				
World Trading Terms Risk and Costs			Duties	Taxes	Preinspections	Other Charges	Import registration
			As Depend (On Goods Classification) On Value CIF	On Value CIF + Duties	Per Hours - per Hombre	Per Shipment	By certificate as required by the DIAN
C	CFR	(Costo y Flete)	0%	19%	USD 12,00	USD 50,00	USD 80,00
	CFI	(Costo, Flete y Seguro)	0%	19%	USD 12,00	USD 50,00	USD 80,00
	CIP	(Transporte Seguro pagado hasta)	0%	19%	USD 12,00	USD 50,00	USD 80,00
	CPT	(Transporte pagado hasta)	0%	19%	USD 12,00	USD 50,00	USD 80,00
D	DAP	(Entregado en un lugar)	0%	19%	USD 12,00	USD 50,00	USD 80,00
	DAT	(Entregado en Terminal)	0%	19%	USD 12,00	USD 50,00	USD 80,00
	DDP	(Entregado con Pago de derechos)	0%	19%	USD 12,00	USD 50,00	USD 80,00
	DDP	(Entregado con Pago de derechos)	0%	19%	USD 12,00	USD 50,00	USD 80,00

Consignee

Shipper

Agente	Formularios	Import Declaration	Value Declaration	Ad Valorem	Handling Customs
JEU ASECOMEX (AEREO)		USD 10	USD 10	0 a 100.000 0.27% 100.001 a 350.000 0.25% 350.001 en adelante 0.20% MINIMA USD 250	USD 40
ABC REPECV (AEREO - MARITIMO)	Al costo	COP 13.000	COP 13.000	1 a 100.000 0.40% 100.001 a 200.000 0.35% 200.001 a 499.999 0.30% 500.000 a 999.999 0.25% Mayor a USD 1.000.000 0.18% MINIMA COP 300.000	COP 90.000
COLDEXPORT	AEREO	COP 16.000	COP 16.000	0 en adelante 0.25% MINIMA COP 246.00	COP 75.000
	MARITMO	COP 16.000	COP 16.000	0 en adelante 0.25% MINIMA COP 268.000	COP 75.000
SIACOMEX (AEREO-MARITMO)	Al costo	COP 200.000 (por declaracion)	COP 200.000 (por declaracion)	0.35% (por proceso: importaciones ordinarias y finalizacion de regimen) *MINIMA COP 350.000 (AEREO) *MIMINA COP 400.000 (PUERTO, TERRESRTE)	COP 150.000

Additional Charges if requerid

Agente	Descargue Directo	Vistos buenos	Preinspections (servicio a la carga)	Other Charges	Import registration
JEU ASECOMEX	USD 60				
ABC REPECV (AEREO - MARITIMO)	COP 100.000	COP 70.000 (C/U)	* COP 90.000 (Dos horas) *COP 50.000 (hora adicional)		COP 60.000 (Hoja adicional)
COLDEXPORT	AEREO	COP 64.0000			COP 53.500
	MARITMO	COP 64.0000			COP 53.500
SIACOMEX (AEREO-MARITMO)	COP 150.000	COP 120.000 (Por formulario)	COP 35.000 (Por hora) * COP 100.000 (Inspeccion DIAN/ICA/INVIMA: por contenedor)	*COP 200.000 (declaracion anticipada) *COP 15.000 (Separacion de mercancia) *COP 100.000(Cancelación de Pólizas) * COP 250.000 (Control y pago cuotas) * COP 550.000 (DTA / OTM: por importacion) *COP 50.000 (Hoja Adicional DIM/DAV/DEX) *COP 50.000 (Hoja adicional VUCE) * COP 10.000 (Verificación Arancelaria) *COP 80.000(Cancelación de procesos por el cliente en Estado documental: por tramite) * COP 100.000 (Traslados de Cartagena a Puerto Bahía: Por traslado) * COP 30.000 (Traslados Medellín -Rione groPalma seca - Cali Buenaventura-Aguadulce Bogotá- Fuera del perímetro urbano) * COP 15.000 (Sellos / Precintos adicionales (en caso de Requerirse) * COP 100.000 (Corrección ó Modificación de DIM/DEX) *Trámite de Ingreso a Feria / Salida de feria * COP 400.000 (Trámite de Ingreso a Feria / Salida de feria)	*COP 100.000 (Primeros 1800 caracteres) *COP 50.000 (cada 1800 caracteres adicionales)

Ilustración 9: B Charges in colombia (export) 2019, Tomado del archivo B Charges in colombia (export) 2019, diseñado por Steffany Saavedra

Con esta herramienta se logró mejorar los tiempos de respuesta para nuestro cliente, a continuación, se presentará una solicitud del cliente Nutrition link sas:

Cotización No. 1: EPCOL00029

– **Origen:** Kenyon Zero Storage, 100

Benitz Rd, Prosser WA 99301, USA

– **Destino:** Postobon Calle 57 47-42

Medellín

– **Descripción o tipo de carga a**

transportar: Jugo concentrado de arándanos

– **Partida arancelaria:** 2009.81

– **Medidas del embalaje:** 1 pallet x 2 tambores x 232 kg c/u

Peso bruto total de la carga: 518 kg

– **Modalidad:** Aéreo / consolidado/ paletizado

– **Precio EXW:** 1850

 	Señore(s) NUTRITION LINK SAS Buenas tardes estimado Cliente, En relacion a su solicitud nos permitimos enviar nuestra propuesta de servicios a continuación:						
	COTIZACION IMPORTACION AEREA NO. EPCOL00029						
DETALLES DE CARGA							
INCOTERM FCA MIAMI CANTIDAD PIEZAS 2 DIMENSIONES 18*15*15 VOLUMEN 1,18 PESO 518			KG ORIGEN SAN JOSE/ USA DESTINO Medellin VALOR FC: USD 1.450 TRM REF USD-COP. 3233,26 FECHA VIGENCIA 31/07/2019				
	ITEM	DESCRIPCION	TARIFA USD	MINIMA	TOTAL USD	TOTAL COP	
DDP	TRANSPORTE ORIGEN	Inland / 5 DIAS APROX	USD 520,00	N/A	USD 520,00	COP 1.681.295,20	
	CARGOS EN ORIGEN	THC	USD 36,26	N/A	USD 36,26	COP 117.238,01	
		Handlin + AES	USD 60,00	N/A	USD 60,00	COP 193.995,60	
	FLETE INTERNACIONAL	tarifa para +50 kg Mia- Bogota all in	USD 0,65	N/A	USD 336,70	COP 1.088.638,64	
	GASTOS EN DESTINO	Traslado a depósito o descargue direct	USD 0,10	USD 50	USD 50,00	COP 161.663,00	
		Liberación y desconsolidación guía	USD 60,00	N/A	USD 60,00	COP 193.995,60	
		Collect fee	USD 45,00	N/A	USD 45,00	COP 145.496,70	
	SEGURO	On Value FOB + 10% * .25%. Min 35 USD	0,25%	USD 50	USD 50,00	COP 161.663,00	
	AGENCIAMIENTO ADUANERO	Ad valorem / CIF	0,25%	USD 130,00	USD 130,00	COP 420.323,80	
		DIM+DAV	USD 10,00	N/A	USD 10,00	COP 32.332,60	
		Descargue directo	USD 30,93	N/A	USD 30,93	COP 100.000,00	
	TRANSPORTE URBANO	Medellin	USD 70,00	N/A	USD 70,00	COP 226.328,20	
	GRAVAMEN	per HTS under CIF value (Taxes 15%)	USD 217,5	N/A	USD 217,50	COP 9.499.747,50	
	IVA	Under CIF value + taxes value (IVA 19%)	USD 316,83	N/A	USD 316,83	COP 13.837.965,53	
	TOTAL SERVICIO HASTA DDP ANTES DE IMPUESTOS					USD 1.933,21	COP 6.250.582,00
(ADICIONAL)							
	ITEM	DESCRIPCION	TARIFA USD	MINIMA USD	TOTAL USD	TOTAL COP	
	A. DE ADUANA	Registro de importacion 1ra hoja	\$90.000	N/A	USD 27,84	COP 90.000,00	
		Registro de importacion hojas adicionales	\$30.000	N/A	USD 9,28	COP 30.000,00	
		Vistos buenos al costo		N/A	al costo		
		Primer reconocimiento (si se requiere)	USD 16,39	N/A	USD 16,39	COP 53.000,00	

– *Ilustración 10: Cotización realizada por operador logístico EUROPARTNERS*

Cotización No. 2: EPCOL00032

- **Origen:** Medellín, Colombia
- **Destino:** México
- **Descripción o tipo de carga a transportar:** carga general
- **Medidas del embalaje:** 4 pallet
- **Peso bruto total de la carga:** 94 kg
- **Modalidad:** Aéreo / consolidado/ palletizado



Bogotá, sábado, 18 de abril de 2020

Señore(s):
101 SAS
Atendiendo: Osmar Vera

Buenas tardes estimado Cliente,

En relacion a su solicitud nos permitimos enviar nuestra propuesta de servicios a continuación:

COTIZACION EXPO AEREA 101 SAS MED - MEX

DETALLES DE CARGA					
INCOTERM EXW		ORIGEN MEDELLIN			
CANTIDAD PIEZAS 4		DESTINO MEXICO			
DIMENSIONES		VALOR FC USD			
VOLUMEN 51,19	KG VOL	TRM REF. 3347,86			
PESO 94	KG	FECHA VIGENCIA 18/05/2020			

ITEM	DESCRIPCION	TARIFA USD	MINIMA USD	TOTAL USD	TOTAL COP
GASTOS DE ORIGEN	pick up	USD 76,2	N/A	USD 76,2	COP 255.000,00
	due carrier	USD 25,0	N/A	USD 25,0	COP 83.696,50
	handling	USD 60,0	N/A	USD 60,0	COP 200.871,60
COSTOS DE ADUANA	Agenciamiento Aduanero S/Valor FOB	0,25%	USD 90,0	USD 90,0	COP 301.307,40
	Gastos fijos	USD 22,4	N/A	USD 22,4	COP 75.000,00
	Docs aduanales	USD 14,3	N/A	USD 14,3	COP 48.000,00
FLETE INTERNACIONAL	MED - MEX	USD 2,48	USD 100,00	USD 233,1	COP 780.453,12
SEGURO	POLIZA BASICA	0,25%	USD 60,00	USD 60,0	COP 200.871,60
GASTOS EN DESTINO	CUSTOMS	USD 287,0		USD 287,0	COP 960.835,82
	TAXES AND DUTIES	AL COSTO	AL COSTO	AL COSTO	AL COSTO
	DELIVERY	USD 140,0	NA	USD 140,0	COP 468.700,40
TOTAL ANTES DE IVA				USD 1.008,0	COP 3.374.736,44

Ilustración 11: Cotización realizada por operador logístico EUROPARTNERS

➤ **OBSERVACIONES DE COSTOS DE EXPORTACION**

- Costos fijos: consideramos como costos fijos todos aquellos que ya están negociados con nuestros asociados de negocio en todo el año como lo son Gastos en origen, costos de aduana, seguro.

- Costos variables: se consideran aquellos que según la demanda y oferta y la situación actual de la economía no pueden ser fijos, como lo es el flete internacional y los gastos en destino, estos gastos en destino son variables porque según la partida arancelaria del producto va a pagar cierta cantidad de impuestos.

➤ **OBSERVACIONES DE COSTOS DE IMPORTACION**

- Costos fijos: Transporte en origen, gastos en origen, gastos en destino, seguro, agenciamiento aduanero, transporte urbano.
- Costos variables: flete internacional, gravamen y IVA

11. IMPACTO EN LA EMPRESA

El impacto que se generó en temas porcentuales en la empresa Europartners, se logró un aumento de *profit* (lucro o ganancia) del 250%, se tomó el año 2019 y 2020 como comparativo tomando de la semana 1 a la semana 17, igualmente se tomó el comparativo del número de embarques de esta misma semana y se logró detectar un aumento de embarques del 205% para el año 2020 a comparación del año anterior, es notable que la estrategia de cotizar más rápido a traído buenos resultados con nuestros clientes internos y externos aumentando nuestra rentabilidad y operaciones a la compañía.

Año 2019 (*profit*, embarques) de la semana 1 a la semana 17.

PROYECTO | PROTOCOLO DE COTIZACIONES DE EXPORTACIONES

		.Y																																	
		17	16	15	14	13	12	11	10	9	8	7	6	5	4	3	2	1	Total \$Profit	Total BO															
\$Profit	BO																																		
283,14	2																	283,14	2																
670,66	4	835,55	5	2442,1	3	891,48	3	2937,38	3	1957,25	3	-411,92	3	1180,52	11	2497,53	7	1547,27	7	0	1	817,42	1	935,86	3	2942,35	5	3158,25	9	311,58	2	22713,28	70		
126,99	3	1107,12	5	139,5	2	714,68	5	471,93	5	811,78	6	293,54	6	671	7	1524,41	8	2002,55	6	1001,13	4	860,46	3	72,23	1	1148,04	7	1023,01	3	650,33	6	424,38	2	13043,08	79
		25,5	1	61,61	2	398,22	2	332,18	5			266,1	2	337,91	1	249,35	3	297,82	5	62,47	1			336,89	2			65,3	1	195,09	1	2628,44	26		
1080,79	9	1968,17	11	2643,21	7	1112,9	7	1695,59	13	3749,16	9	2516,89	11	596,99	11	2954,28	22	4797,9	18	2610,87	12	860,46	4	1226,54	4	2083,9	10	3965,36	8	3873,88	16	931,05	5	38667,94	177

Ilustración 12: profit report realizada por operador logístico EUROPARTNERS

Año 2020 (profit, embarques) de la semana 1 a la semana 17.

		17	16	14	13	12	11	10	9	8	7	6	5	4	3	Total \$Profit	Total BO																
\$Profit	BO	\$Profit	BO																														
2178,53	10	436,73	1	0	1	654,43	2	278,36	1	874,56	6	580,84	2	308,47	4	157,56	2	465,66	3	0	1											12890,19	69
166,49	2	725,92	3			1325,59	2	173,21	2			807,81	5	270,43	2	701,66	2	664,42	3	187,99	2	0	1	89,69	1			89,69	1	75593	279		
																															39008,29	206	
2345,02	12	1162,65	4	0	1	654,43	2	1603,95	3	1047,77	8	580,84	2	1116,28	9	427,99	4	1167,32	5	664,42	4	187,99	2	0	1	89,69	1	127491,48	554				

Ilustración 13: profit report realizada por operador logístico EUROPARTNERS

Total \$ Profit	Total BO
11048,35	58
38667,94	177
Crecimiento %	Crecimiento %
250%	205%

Ilustración 14: profit report realizada por operador logístico EUROPARTNERS

12. CONCLUSIONES

En este proceso de exportaciones de diferentes tipos de carga, se cataloga como uno de los procesos fundamentales del comercio exterior, sin estos procesos las agencia de carga no existirían, pero actualmente los países cada vez dan la oportunidad de tener relaciones comerciales entre ellos, dando la facilidad que las empresas inicien negociaciones y logren generar una fluidez de productos y servicios, por esta razón, la empresa EUROPARTNES COLOMBIA SAS, a través de la globalización y de la competencia existente en este sector, se estaba viendo afectada en los tiempos de respuesta al momento de que un cliente interno o externo solicitaba una cotización, incumpliendo con su filosofía y perdiendo clientes y contando con una reducción de las operaciones de la empresa, por esta razón se identificó la necesidad de crear un protocolo de cotizaciones específicamente centrándonos en las exportaciones para mejorar los tiempos de respuesta y que con esto lográramos un aumento de solicitudes y de operaciones, ya que mucho de los clientes aparte del precio, se centran en la rapidez en la que un agente de carga da respuesta a sus solicitudes.

Un caso de éxito fue la empresa NUTRILINK, que se estaba viendo afectada en sus procesos de importación, con este nuevo protocolo y herramienta que se implementó en la compañía, se logró fidelizar a este cliente y que nos tuvieran en cuenta como uno de sus proveedores principales, logrando que el desarrollo del proceso sea en el menor tiempo posible y al menor costo ya que era el principal factor importante que generaba retardos en el ejecución del proceso, con el sistema planteado se confirmó que es posible optimizar el proceso de cotización de importación para la empresa Nutrilink logrando una mejora significativa.

13. BIBLIOGRAFIA

Europartners. (2019, 2 26). *Europartners Group*. From <https://www.europartnersgroup.com/>