



Projecte:

futur mod

ACTE II: TEIXINT IDEES I XARXES



Aquest projecte està subvencionat pel Servei Públic d'Ocupació de Catalunya en el marc del Programa de projectes innovadors i experimentals.

Amb el suport de:



Guía práctica de comercio internacional. Exportar para crecer

Albert Pallarès

albertp@futurmod.fashion

649.83.79.66

futur mod



FORMAS DE COMERCIALIZACIÓN A NIVEL INTNAL

FORMAS DE PAGO INTERNACIONAL

LOS INCOTERMS

LOGÍSTICA INTERNACIONAL

Los objetivos de la sesión de hoy son :

- ❖ Las formas de comercialización a nivel internacional.
- ❖ Las formas de pago internacional .
- ❖ Los incoterms.
- ❖ La logística internacional.

¿Nos ajustamos el cinturón?
LET'S GO!



QUE BENEFICIOS APORTA LA INTERNACIONALIZACIÓN?



PERMITE AMPLIAR LA CARTERA DE CLIENTES.



DIVERSIFICAR RIESGOS FRENTE A LA INESTABILIDAD DEL MERCADO INTERNO



APROVECHAR MEJOR LAS INSTALACIONES EXISTENTES Y EL NIVEL DE PRODUCCIÓN CON MENORES COSTOS UNITARIOS

QUE BENEFICIOS APORTA LA INTERNACIONALIZACIÓN?



SE MEJORA LA COMPETITIVIDAD, Y EL GRADO DE EXIGENCIA



MEJORAN LA IMAGEN EN RELACIÓN CON PROVEEDORES, BANCOS Y CLIENTES.



LA EMPRESA SE ACELERA EN EL PROCESO DE INNOVACIÓN.

EXPORTAR O NO EXPORTAR?



Reflexión:

¿debería exportar e internacionalizarme?

CAPACIDAD PRODUCTIVA

El primer paso será evaluar hasta qué punto está la empresa lista para adquirir la capacidad productiva necesaria para dar respuesta a las nuevas demandas que se avecinan

CAPACIDAD FINANCIERA

El factor más importante es el dinero, así que en base a ello hay que plantearse si se tendrá la capacidad financiera para asumir los gastos.

PRODUCTO/SERVICIO

¿Es apto para todos los mercados? ¿Tiene potencial suficiente como para destacar? Si la empresa ofrece más de un producto lo ideal y recomendable es apostar por el que más opciones tiene de “triunfar”.



IDENTIDAD DE MARCA

EJEMPLOS:

BORIS BIDJAN SABERI
SPRING/SUMMER 2011

- <https://vimeo.com/15875043>

**FORMAS DE COMERCIALIZACIÓN A
NIVEL INTNAL**

Es con diferencia una de las partes más críticas del proceso.

De su correcta elección va a depender en gran manera el éxito de nuestras ventas

Vamos a ver algunos de estos canales centrándonos en el sector de la moda



- VIA DIRECTA.
- Realizar un viaje a un mercado concreto para enseñar nuestra colección



- **MULTI-LABEL SHOWROOMS**

<http://www.modemonline.com/fashion/mini-web-sites/multilabel-showrooms>

- **SHOWROOM PRIVADOS**
- **SHOWROOMS COMPARTIDOS CON OTRAS MARCAS**
- **SHOWROOMS ESPECIALIZADOS EN UN UNICO MERCADO.**





Ferias Internacionales:

Tranoi (Paris)

Pitti Uomo (Florencia)

CPM (Moscu)

Who's next? (Paris)

	AGENTE	DISTRIBUIDOR
Actividad	Captación de clientes para el Principal	Reventa de productos en el mercado de destino
Infraestructura	Profesional independiente con una estructura mínima	Sociedad independiente con su propia estructura y red comercial
Actuación	Actúa por nombre y cuenta ajenos	Actúa por nombre y cuenta propios
Riesgo asumido	No asume en general el riesgo de las operaciones	Asume el riesgo de las operaciones
Remuneración	Comisión sobre ventas efectuadas	Margen comercial

Puntos a negociar con un Distribuidor:

- Area Geográfica
- Gama de productos
- Objetivos comerciales
- Exclusividad
- Condiciones de entrega y de pago
- Precios y descuentos....



Plataformas online:

Moda Operandi

Bergdorf Goodman

Matches Fashion

Forzieri

Stylebop

Onward Kashiwama

Mytheresa

Farfetch

The Modist

Spain (EUR €) Worldwide Shipping for \$20 or Less | Use Code NEWTOMODA for 10% Off Your First Purchase SIGN IN

WOMEN | MEN MODA 'OPERANDI Q ♥ (0)

Be the first to preorder next season's top collections straight from the runway.



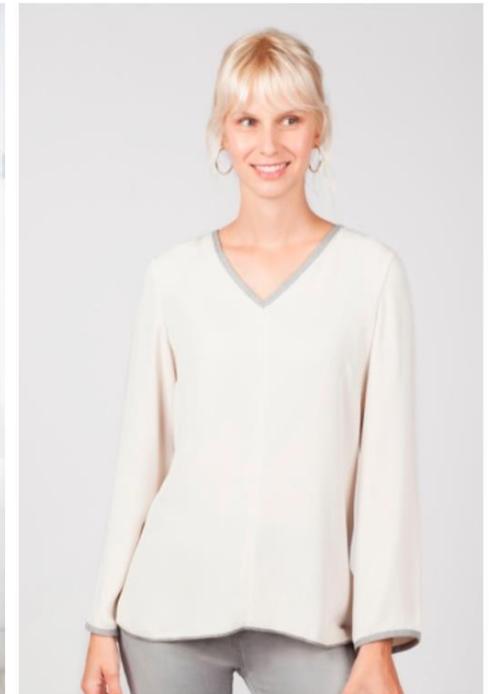
BEHIND THE BRAND
Delpozo
 Madrid-based Josep Font, a trained architect with an eye for the whimsical, is a well-established Moda-favorite.



Blazer cuadros
320.00€



Blusa animal-print
223.00€



Blusa Beige
195.00€

Nuestra propia web:

SEO

SEM

Redes Sociales

Newsletter

Influencers....

Redes Sociales:

-Tener unos buenos perfiles en redes sociales tales como Instagram, Facebook o Linked In, también puede ser una buena manera de atraer a posibles tiendas



FORMAS DE PAGO INTERNACIONAL

El medio de pago preferido por cada una de las partes será aquel que, al menor coste posible, mejor satisfaga sus objetivos en la transacción comercial.



A la hora de decidir la forma de pago tenemos que tener en cuenta;

El grado de confianza.

La necesidad .

El riesgo país





Si el grado de confianza entre comprador y vendedor es grande, el vendedor no tendrá inconveniente en enviar la mercancía con anterioridad a la recepción del pago ni, a la inversa, el comprador se opondrá a efectuar el pago antes de la recepción de la mercancía.

Cuando la confianza no es suficiente, las partes tenderán a exigir un medio de pago que garantice al exportador el cobro y al importador la recepción de la mercancía.

El grado de necesidad (o posición de fuerza entre las partes) que tenga el comprador por comprar o el vendedor por vender puede llevar a la imposición del medio de pago por la parte que tenga más fuerza en la negociación.





El riesgo país derivado de la situación política o económica del país del importador puede llevar al vendedor a exigir un medio de pago que cubra de posibles riesgos derivados de la inestabilidad en el país de su cliente.

Formas de pago más habituales:

Transferencia/Cheque:

- Pago simple anticipado
- Pago simple aplazado

- Cobranza Documentaria.
- Carta de Credito (Letter of Credit)





兴业银行
INDUSTRIAL BANK CO. LTD.

IRREVOCABLE DOCUMENTARY CREDIT APPLICATION

Date: Sept. 15, 2017

Branch: Dallas
Branch: Industry International-Economic
Beneficiary: Techlantic Ltd.
Address: 2145 Dunwin Drive, Unit 15/16, Mississauga, Ontario, Canada, L5L 4L9
Tel/fax: 1-905-465-1062/1-905-465-3974

Amount and currency (in figures and words):
CAD 152,150.00 (CAD ONE HUNDRED FIFTY TWO THOUSAND ONE HUNDRED FIFTY)

Credit available with any bank in Canada (nominated bank)
 ROYAL BANK OF CANADA (nominated bank)

By payment at sight
 deferred payment at:
 acceptance of drafts at:
 negotiation
 mixed payment

against presentation of the documents detailed herein
 and beneficiary's draft(s) at Sight
for 100 % of the invoice value drawn on Issuing Bank

Terms
 FOB
 CFR
 CIF
 Other terms:

as per INCOTERMS 2000
 as per INCOTERMS 2010

El crédito documentario permitiría a ese vendedor disponer de una seguridad de cobro con anterioridad a la expedición de la mercancía, e incluso con anterioridad al inicio de su fabricación.

Por su parte el comprador tendría la seguridad de que su obligación de pago solo se producirá cuando el vendedor haya aportado documentación acreditativa suficiente de la expedición de la mercancía deseada.

El crédito es, pues, una garantía para ambas partes.



1. Solicitud APertura del credito documentario.
2. Emisión del credito.
3. Aviso de la apertura del credito documentario.
4. Envío de la mercancía.
5. Entrega de los documentos comerciales
6. Envío de los documentos comerciales
7. Entrega de los documentos comerciales
8. Recogida de la mercancía en el puerto de destino.
9. Cargo en cuenta al vencimiento.
10. Reembolso del credito documentario
11. Abono de la operación.

LOS INCOTERMS



- Los Incoterms (International Commercial Terms) se pueden considerar un conjunto de reglas internacionales de carácter facultativo que la Cámara de Comercio Internacional ha recopilado y definido sobre la base de las prácticas más o menos estandarizadas por los comerciantes.
- Los Incoterms definen básicamente el punto hasta el cual el vendedor es responsable de la mercancía y cuáles son los gastos a su cargo y que, por lo tanto, estarán incluidos en el precio.

INCOTERMS 2010

		 Vendedor		 Transp. Interior Aduana Export		 Manipulación Puerto / Muelle		 Transporte Principal				 Muelle		 Transp. Interior Aduana Import		 Comprador	
		EXW	FCA	FAS	FOB	CFR	CIF	CPT	CIP	DAT	DAP	DDP					
Descripción		Ex Works	Free Carrier	Free Alongside Ship	Free on Board	Cost and Freight	Cost, Insurance and Freight	Carriage paid to...	Carriage and Insurance paid to...	Delivered at terminal	Delivered at place	Delivered duty paid					
		En Fábrica	Franco transportista	Franco al costado del buque	Franco a bordo	Coste y Flete	Coste, seguro y flete	Transporte pagado hasta...	Transporte y seguro pagado hasta...	Entregado en terminal	Entregado en un lugar	Entregado con pago de derechos					
Modalidad		Multimodal	Multimodal	Marítimo	Marítimo	Marítimo	Marítimo	Multimodal	Multimodal	Multimodal	Multimodal	Multimodal	Multimodal				
Embalaje y verificación	E X P O R T	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	
Carga		C	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	
Transporte interior		C	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	
Formalidades Aduana Exportación		C	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	
Costes manipulación		C	C	C	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	
Transporte Principal	I M P O R T	C	C	C	C	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	
Coste manipulación		C	C	C	C	C	C	C	C	V	V	V	V	V	V	V	
Formalidades Aduana Import		C	C	C	C	C	C	C	C	C	C	C	V	V	V	V	
Transporte Interior		C	C	C	C	C	C	C	C	C	C	C	V	V	V	V	
Descarga y recepción		C	C	C	C	C	C	C	C	C	C	C	C	C	C	C	C
Seguro mercancía		C	C	C	C	C	V	C	V	V	V	V	V	V	V	V	

V= Vendedor
C = Comprador

LOGÍSTICA
INTERNACIONAL

Clasificación transportes principales:

- Terrestres. Camión y Ferrocarril
- Marítimo
- Aereo



La mayoría de vuestros envíos se realizarán via couriers tal como UPS, DHL Federal express etc....

Si no los realizamos con la cuenta del cliente, hay que añadir siempre el coste del transporte.



Mucha atención con la documentación que hay que adjuntar, sobretodo si el envío va a un país tercero



¡Muchas Gracias por vuestra atención!!

Albert Pallarès

albertp@futurmod.fashion

649.83.79.66



Aquest projecte està subvencionat pel Servei Públic d'Ocupació de Catalunya en el marc del Programa de projectes innovadors i experimentals.

