

## COM PRESENTAR UNA PROPOSTA COMERCIAL INTERNACIONAL

Hi ha diferents tipus d'ofertes comercials. Dins de la Unió Europea, el més comú és enviar un pressupost, si el mètode de pagament proposat no és el crèdit documentari.

Pel que fa altres països, el document més habitual i que té valor contractual és la FACTURA PROFORMA. Per molt importadors de tercers països aquest és, al mateix temps que una proposta econòmica en ferm, un document necessari per aconseguir l'obertura d'un crèdit documentari i obtenir una llicència d'importació.

La factura proforma ha d'incloure:

- El nom del remitent, el destinatari i la data.
- El nom, la referència i el preu dels articles proposats, especificant la moneda de la oferta i el preu unitari sempre que sigui possible, així com l'import total de la oferta.
- Els Incoterms i punt de lliurament ( Exemple : FOB Barcelona, CIF Jakarta, etc.)
- La forma de pagament.
- La data de venciment de l'oferta: aquesta informació és essencial; en la majoria dels casos, recomanem un període de tres mesos.
- La data de lliurament o d'embarcament de la mercaderia (informar-se abans amb la naviera si és una tramesa per mar).
- Convé especificar que el termini màxim de validesa del crèdit ha de ser com a mínim 15 dies després de la darrera data d'expedició permesa.

També aconsellem que indiqui els següents aspectes

- El pes net i brut de la comanda.
- El número de comanda.
- El tipus d'emballatge.
- La factura proforma hauria de ser emesa en l'idioma del client . Si això no és possible s'ha de redactar en anglès.

En la major part dels països la factura proforma es considera una proposta en ferm i no és bo intentar negociar cap punt de la mateixa un cop ja ha estat presentada al client, a diferència de la oferta comercial que, en alguns països, marca l'inici de les negociacions de compra-venda. Aquestes negociacions poden abastar una varietat de qüestions, com el preu unitari, les condicions i preu de transport, la forma de pagament, el volum de les comandes etc.,

En qualsevol cas presentar una oferta comercial seriosa, ben estructurada i coherent dona suport a la imatge exportadora de l'empresa i augmenta la seva credibilitat internacional.

Cristina Danón

Assessora en Comerç Internacional de Cecot