



PROMOCIÓN DE TURISMO, INVERSIÓN Y EXPORTACIONES

TERMINOS DE COMERCIO INTERNACIONAL “INCOTERMS”

Presentación: Orlando Cifuentes Bolaños

29orlando@gmail.com

Cel: 317-644-5794

Cúcuta, 14 de Junio de 2012

• *Promoção de Turismo, Investimento e Exportações* • *Förderung von Tourismus, Investition und Export* • *Promotion du Tourisme, de L' Investissement et des Exportations* • *Tourism, Foreign Investment and Exports Promotion* • *Toeristische, Buitenlandse Invetiringen en Export Promotie* • **Promoción de Turismo, Inversión y Exportaciones** • *Promoção de Turismo, Investimento e Exportações* • *Förderung von Tourismus, Investition und Export* • *Promotion du Tourisme, de L' Investissement et des Exportations* • *Tourism, Foreign Investment and Exports Promotion* • *Toeristische, Buitenlandse Invetiringen en Export*



INTERNATIONAL COMMERCE TERMS

¿QUÉ SON LOS INCOTERMS?

Los Incoterms es un conjunto de reglas aplicables internacionalmente destinadas a facilitar la interpretación de los términos comerciales comúnmente utilizados en comercio exterior.

Estos son desarrollados, mantenidos y promovidos por la Comisión de Derecho y Práctica Mercantil de la Cámara de Comercio Internacional (CLP-ICC).

Que busca facilitar la venta de bienes a través de un lenguaje de términos de negociación universal.





¿CUÁLES SON SUS OBJETIVOS?

La finalidad de los Incoterms es establecer un conjunto de reglas internacionales para la interpretación de los términos más utilizados en el comercio internacional. De ese modo, podrán evitarse las incertidumbres derivadas de las distintas interpretaciones de dichos términos en países diferentes o, por lo menos, podrán reducirse en gran medida.

¿QUÉ REGULAN LOS INCOTERMS?

Los Incoterms regulan cuatro aspectos:

- ▀ Condiciones de entrega de las mercancías.
- ▀ Transferencia del riesgos en la operación.
- ▀ Distribución de los gastos en la operación.
- ▀ Distribución de tramites documentales de la operación.



¿QUÉ REGULAN LOS INCOTERMS?

■ Condiciones de entrega de las mercancías.

- Las condiciones de entrega de la mercadería obligan a especificar el lugar y el momento en que se verificara dicha circunstancia, evitándose establecer toda condición que sea de difícil o imposible cumplimiento.
- La obligación de entrega estará extinguida cuando el vendedor haya cumplido con todos los actos que le incumben para poner la mercadería objeto del contrato a disposición del comprador.
- Las condiciones de entrega deben ser negociadas entre las partes. La mayor o menor experiencia en comprar o vender puede llevar al comprador a importar en condición CIF y al vendedor a exportar en condición FOB.
- Los compromisos de entrega son casi absolutos y la causal de incumplimiento por fuerza mayor sistemáticamente es rechazada por los tribunales.
- La entrega de la mercadería y la de los documentos pertinentes están íntimamente relacionadas, pese a efectuarse en momentos distintos. Este último acto es el que extingue la obligación de la entrega.



¿QUÉ REGULAN LOS INCOTERMS?

- Transferencia del riesgos en la operación.
- Los riesgos que corre la mercadería pueden producirse desde que se perfecciona el contrato de compraventa hasta el momento de la entrega.
- Las distintas cláusulas que componen los Incoterms eliminan toda incertidumbre respecto al momento en que los riesgos se transmiten del vendedor al comprador.
- Los Incoterms brindan una solución al respecto cuando en los contratos no se trata el tema de la transmisión de los riesgos.



¿QUÉ REGULAN LOS INCOTERMS?

■ Distribución de los gastos en la operación.

La distribución de los gastos está especialmente tratada en los Incoterms.

- Es el vendedor quien debe soportar los gastos originados por la mercadería hasta el momento que, según el contrato, se verifique la entrega de la misma.
- En determinadas cláusulas el vendedor también puede tomar a su cargo los gastos de envío.
- Todos los demás gastos que el vendedor pueda asumir son accesorios a la operación de entrega.



¿QUÉ REGULAN LOS INCOTERMS?

- Distribución de tramites documentales de la operación.
- Los Incoterms establecen disposiciones específicas en lo concerniente a la obtención de la documentación necesaria para la exportación (licencias, etc.) y para el posterior despacho en destino (certificados de origen, facturas consulares, etc.).
- El alcance de la obligación del vendedor varía según el término utilizado. Asimismo se establece que cuando el comprador lo solicite y a su cuenta y riesgo se le preste toda la ayuda necesaria para obtener los documentos requeridos en destino y/o el tráfico posterior de la mercancía.



ESTABLECE LAS OBLIGACIONES DEL EXPORTADOR (Vendedor) E IMPORTADOR (Comprador)

COSTOS que se generan desde el lugar de carga (fabrica, almacén, bodega, planta, finca...), hasta el lugar de entrega final de la mercancía en el exterior.

Los pasos secuenciales que sigue una mercancía en un proceso de compraventa internacional son:

- Actividades en la fabrica, almacén.... del exportador.
- Transporte de la fábrica, almacén ... del exportador hasta la aduana de salida.
- Gastos en aduana de salida hasta ser cargada la mercancía en el medio de transporte elegido.
- Transporte principal desde el punto de salida hasta el punto de llegada acordado entre las partes.
- Gastos desde que llega la mercancía al puerto de llegada hasta que la mercancía es cargada en el transporte que la llevara al destino final.
- Gastos de aduana de importación.
- Un transporte domestico desde el puerto de llegada hasta el alancen, fabrica... del importador.



ESTABLECE LAS OBLIGACIONES DEL EXPORTADOR (Vendedor) E IMPORTADOR (Comprador)

COSTOS por actividades

Embalaje, verificación y Control

-Pallet Homologado: Que cumpla con medidas según el medio de transporte, medidas estandarizadas internacionalmente.

■ Contrato de Compraventa Internacional de Mercaderías -UNC (arts. 35.1 y 35.2 b) mercancías, embalaje incluido, han de ser “aptas para cualquier uso especial que expresa o tácitamente se haya hecho saber al vendedor en el momento de la celebración del contrato, salvo que de las circunstancias resultante que el comprador no confió o no sea razonable que confiará en la competencia y el juicio del vendedor.

-Licencias, autorizaciones, permisos u otras formalidades documentarias.

-Carga al camión o al contenedor en fábrica o almacén....

-Transporte domestico en el país de origen.

-Seguro de la mercancía en el transporte domestico.



ESTABLECE LAS OBLIGACIONES DEL EXPORTADOR (Vendedor) E IMPORTADOR (Comprador)

COSTOS por actividades

- Tramites de Exportación. (UE – DUA).
- Costos de las manipulaciones en terminal de origen (puerto, aeropuerto o terminal terrestre).
- Transporte principal (Flete Internacional).
- Seguro de la Mercancía en el transporte principal.
- Costos de las manipulaciones en lugar de destino (puerto, aeropuerto, terminal terrestre).
- Gastos de nacionalización por importación (aranceles, impuesto de ventas, tasas...).
- Transporte interior en el país de destino.
- Seguro sobre las mercancías en el transporte interior en el país de destino.
- Recibo y descarga de la mercancía en el punto de entrega final: fabrica, almacén, bodega, operador logístico, depósito aduanero...etc.



CLASSIFICATION OF THE 11 INCOTERMS® 2010 RULES

The 11 Incoterms® 2010 rules are presented in two distinct classes:

RULES FOR ANY MODE OR MODES OF TRANSPORT

EXW	EX WORKS
FCA	FREE CARRIER
CPT	CARRIAGE PAID TO
CIP	CARRIAGE AND INSURANCE PAID TO
DAT	DELIVERED AT TERMINAL
DAP	DELIVERED AT PLACE
DDP	DELIVERED DUTY PAID



RULES FOR SEA AND INLAND WATERWAY TRANSPORT

FAS	FREE ALONGSIDE SHIP
FOB	FREE ON BOARD
CFR	COST AND FREIGHT
CIF	COST INSURANCE AND FREIGHT



RULES FOR ANY MODE OR MODES OF TRANSPORT

- **EXW** EX WORKS
- **FCA** FREE CARRIER
- **CPT** CARRIAGE PAID TO
- **CIP** CARRIAGE AND INSURANCE PAID TO
- **DAT** DELIVERED AT TERMINAL
- **DAP** DELIVERED AT PLACE
- **DDP** DELIVERED DUTY PAID

La primera clase incluye los siete Incoterms ® 2010 las reglas que se pueden utilizar con independencia del modo de transporte seleccionado y con independencia de que uno o más de un modo de transporte empleado.

Se pueden utilizar incluso cuando no hay transporte marítimo en absoluto.



RULES FOR SEA AND INLAND WATERWAY TRANSPORT

FAS	FREE ALONGSIDE SHIP
FOB	FREE ON BOARD
CFR	COST AND FREIGHT
CIF	COST INSURANCE AND FREIGHT

En la segunda clase de los Incoterms ® 2010, el punto de entrega y el lugar en que las mercancías se transporten al comprador **son los dos puertos**, de ahí la etiqueta de "mar y vías navegables".

En los últimos tres reglas Incoterms, toda mención a la borda del buque en el punto de entrega se ha omitido en la preferencia por los bienes que se entregan cuando están "a bordo" del buque.

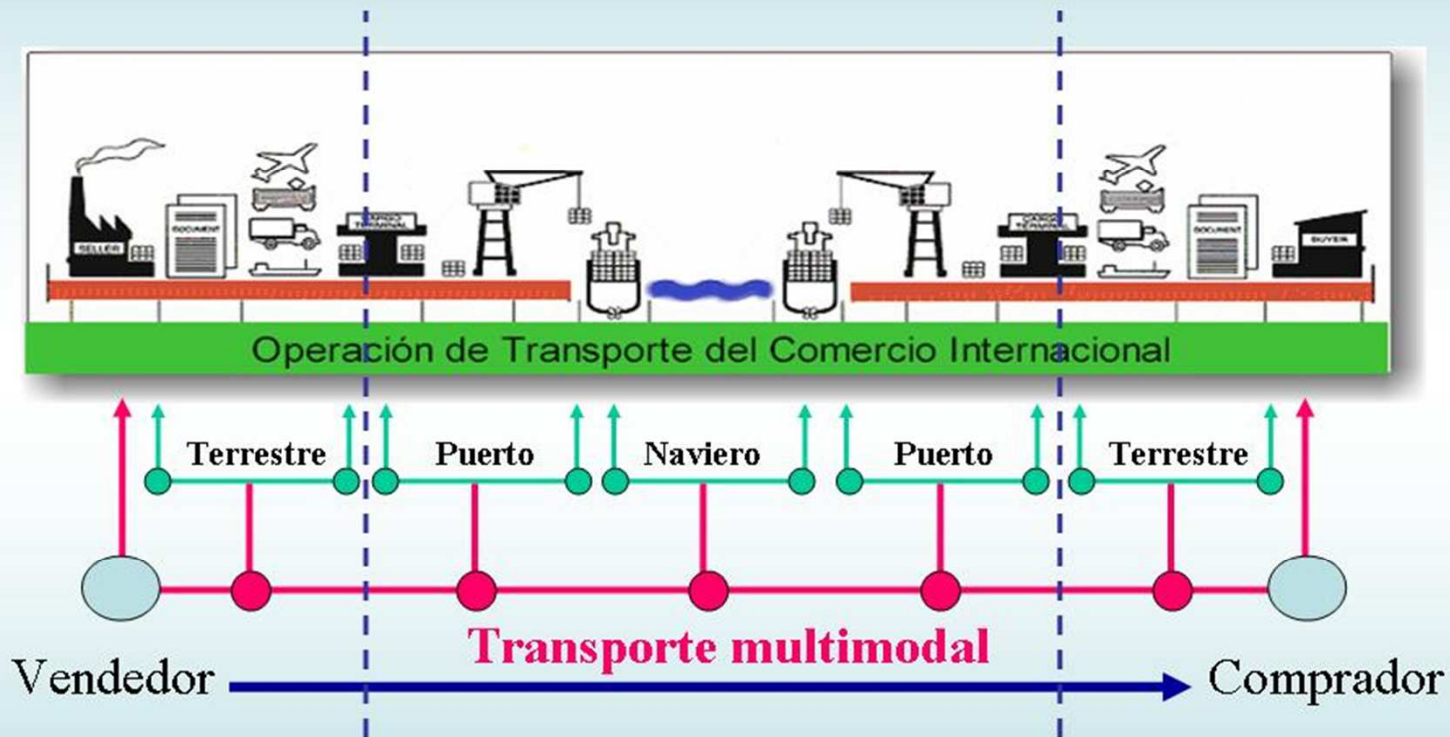
Esto refleja más fielmente la realidad comercial moderna.



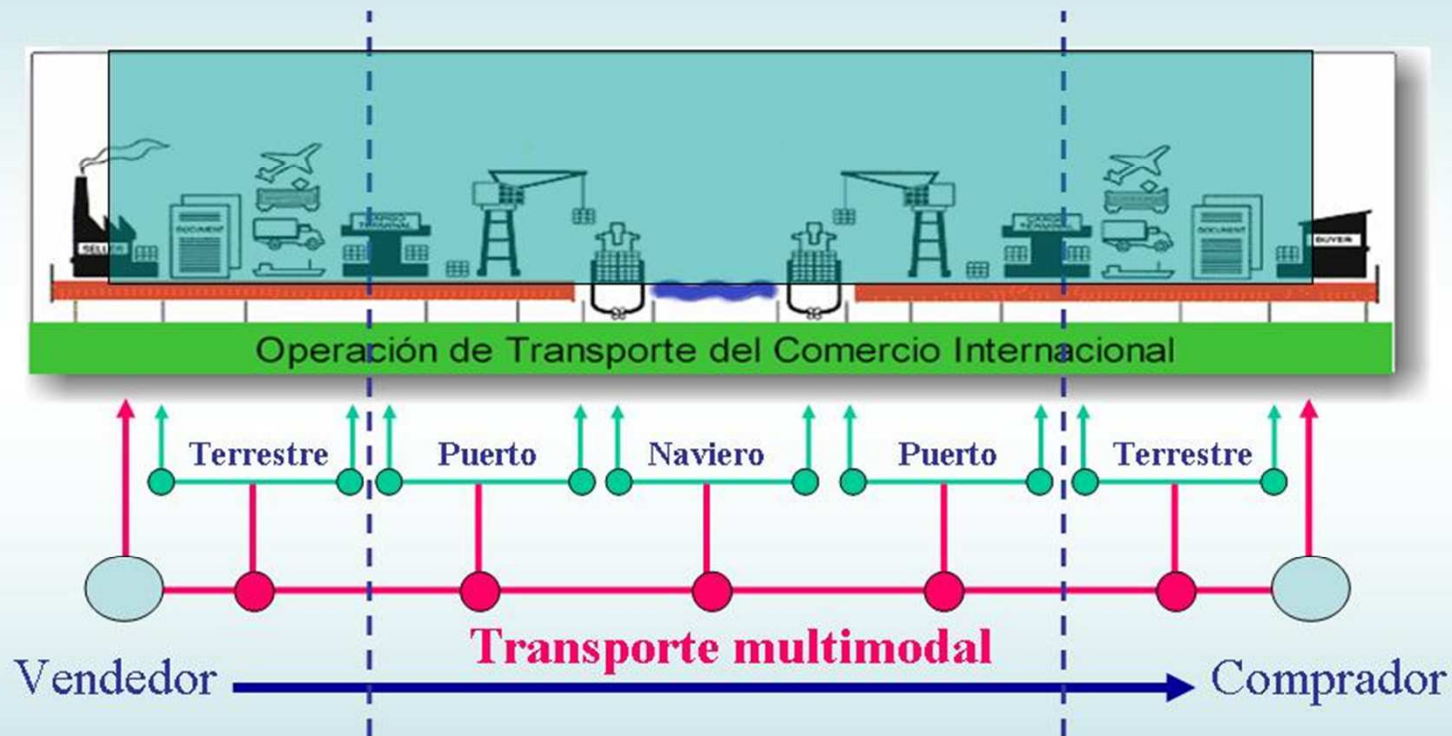
TERMINALES PORTUARIAS UNA GRAN PLATAFORMA DE DISTRIBUCION



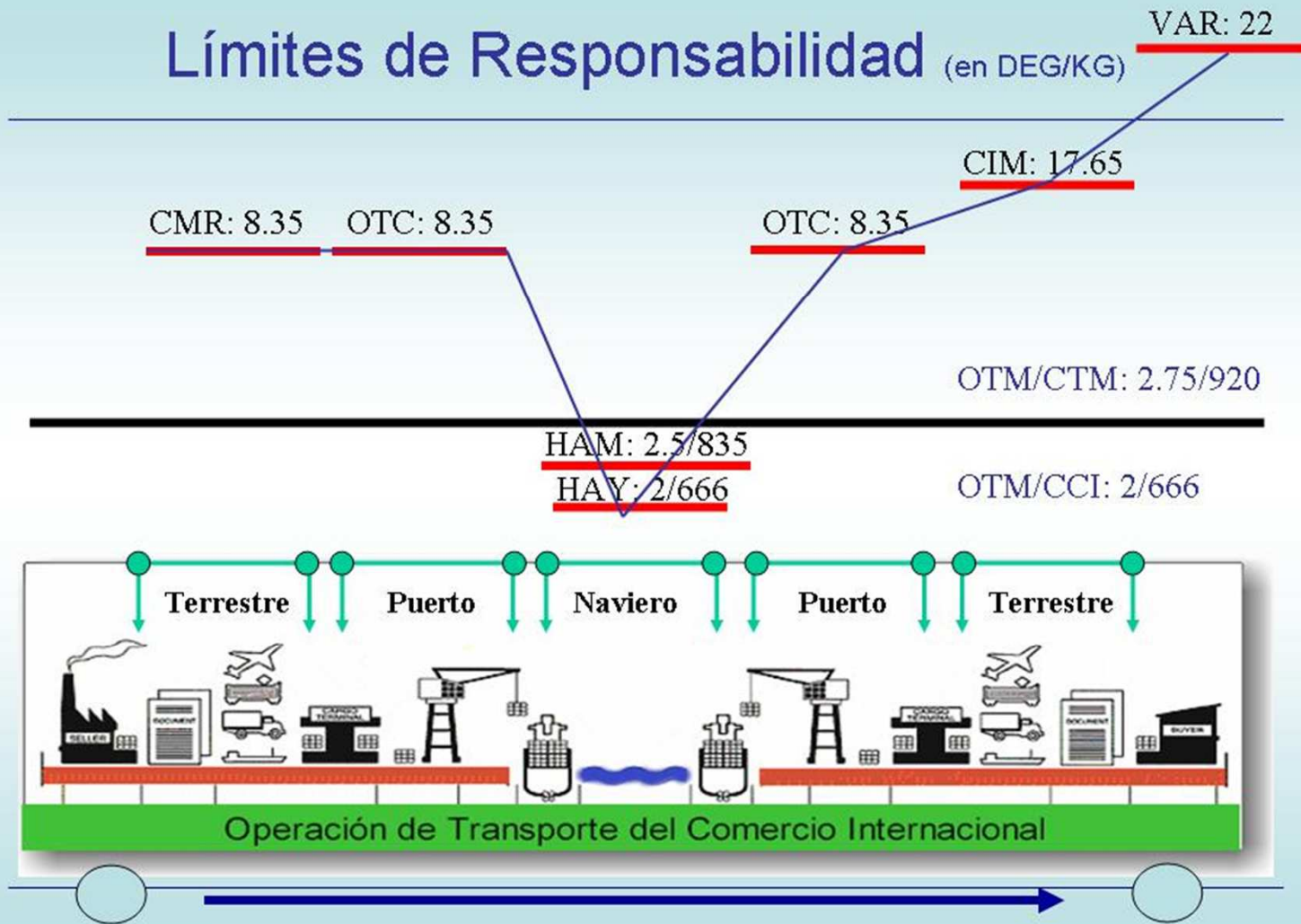
Operación de Transporte Internacional



Período de custodia

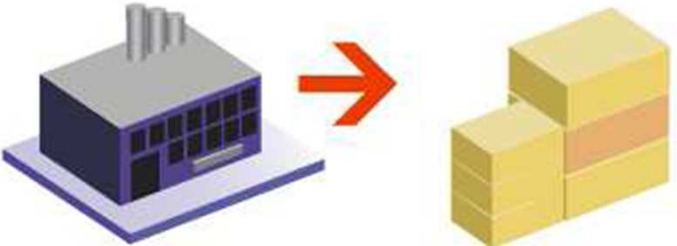


Límites de Responsabilidad (en DEG/KG)

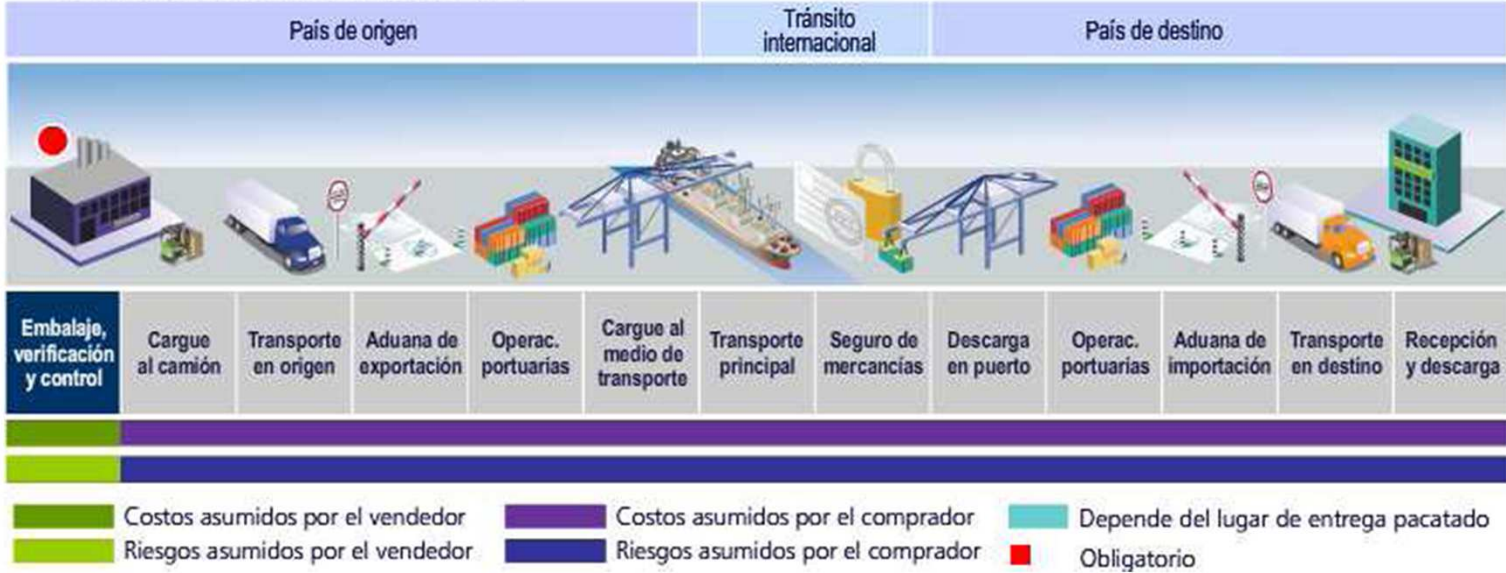


EXW - En Fábrica

El vendedor entrega la mercancía cuando la pone a disposición del comprador en el establecimiento del vendedor o en otro lugar convenido, sin despacharla para la exportación ni cargarla en un vehículo receptor.

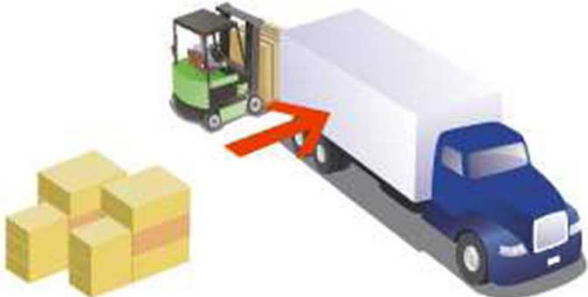


● En este punto se transmite la responsabilidad

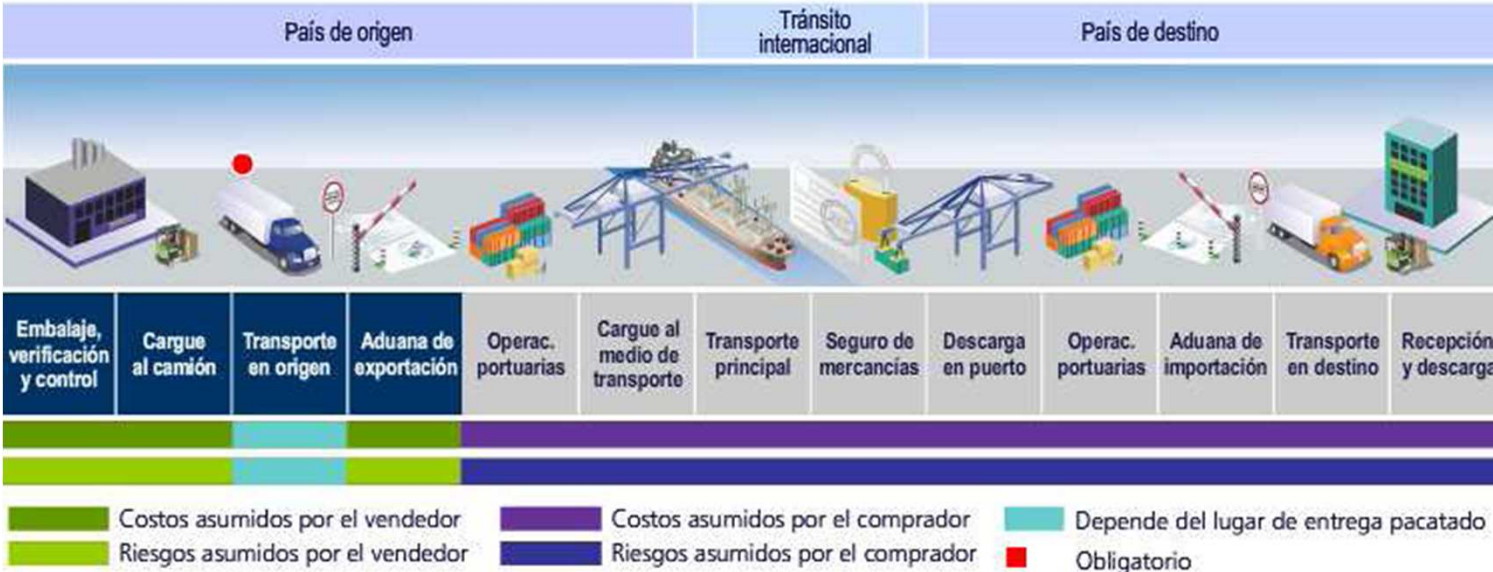


FCA - Franco Transportista

El vendedor entrega la mercancía, despachada para la exportación, al porteador o a la persona designada por el comprador en el lugar convenido.



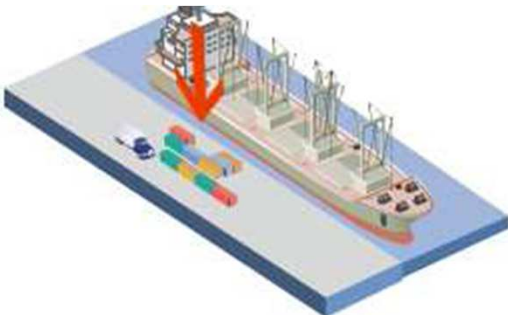
● En este punto se transmite la responsabilidad



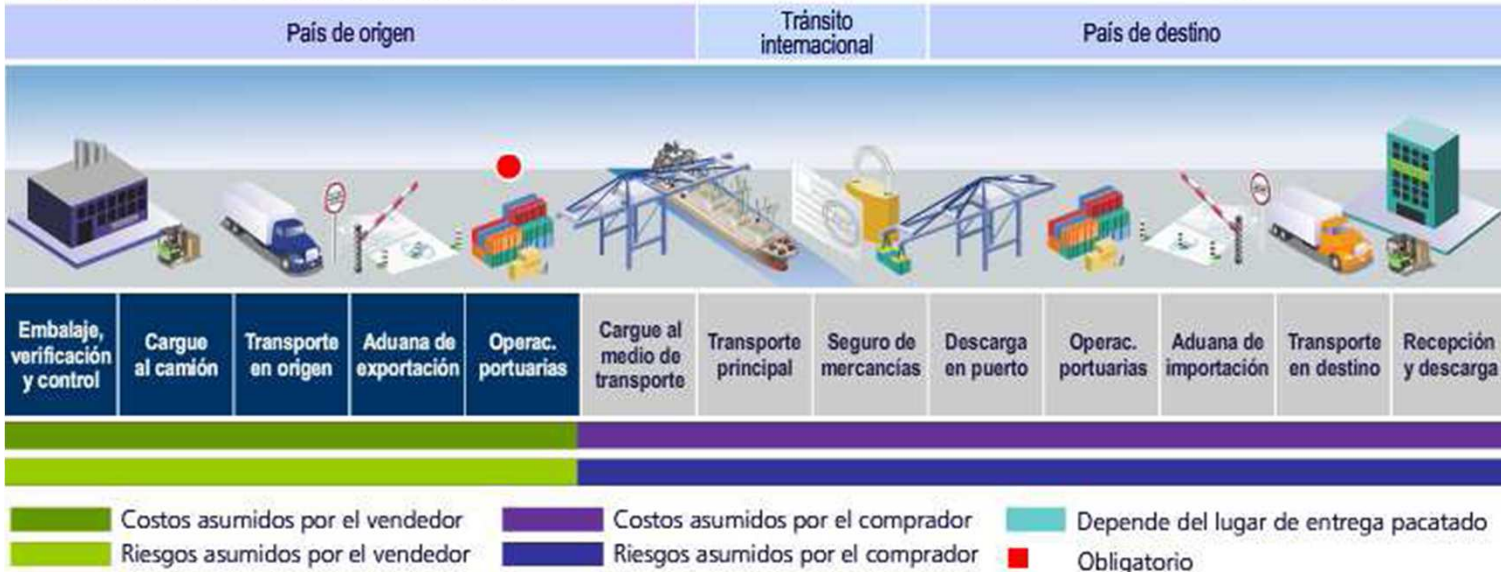
Fuente: www.legiscomex.com

FAS - Franco al Costado del Buque

El vendedor realiza la entrega cuando la mercancía es colocada al costado del buque en el puerto de embarque convenido.



● En este punto se transmite la responsabilidad

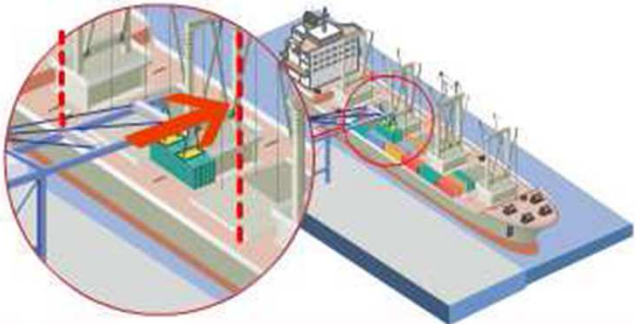


Fuente: www.legiscomex.com

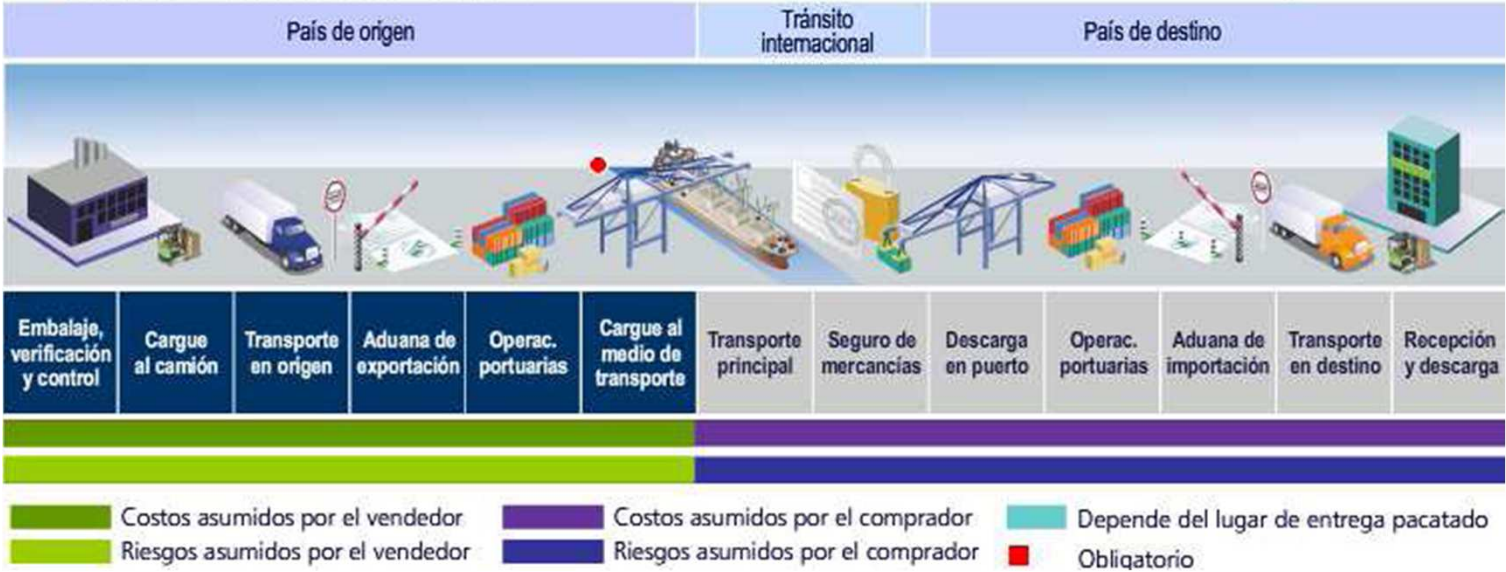
INCOTERMS® 2010

FOB - Franco a Bordo

El vendedor realiza la entrega de la mercancía a bordo del buque en el puerto de embarque convenido.



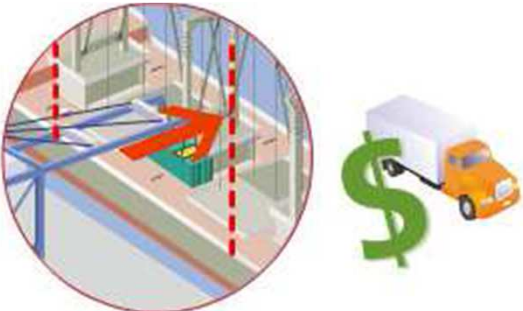
● En este punto se transmite la responsabilidad



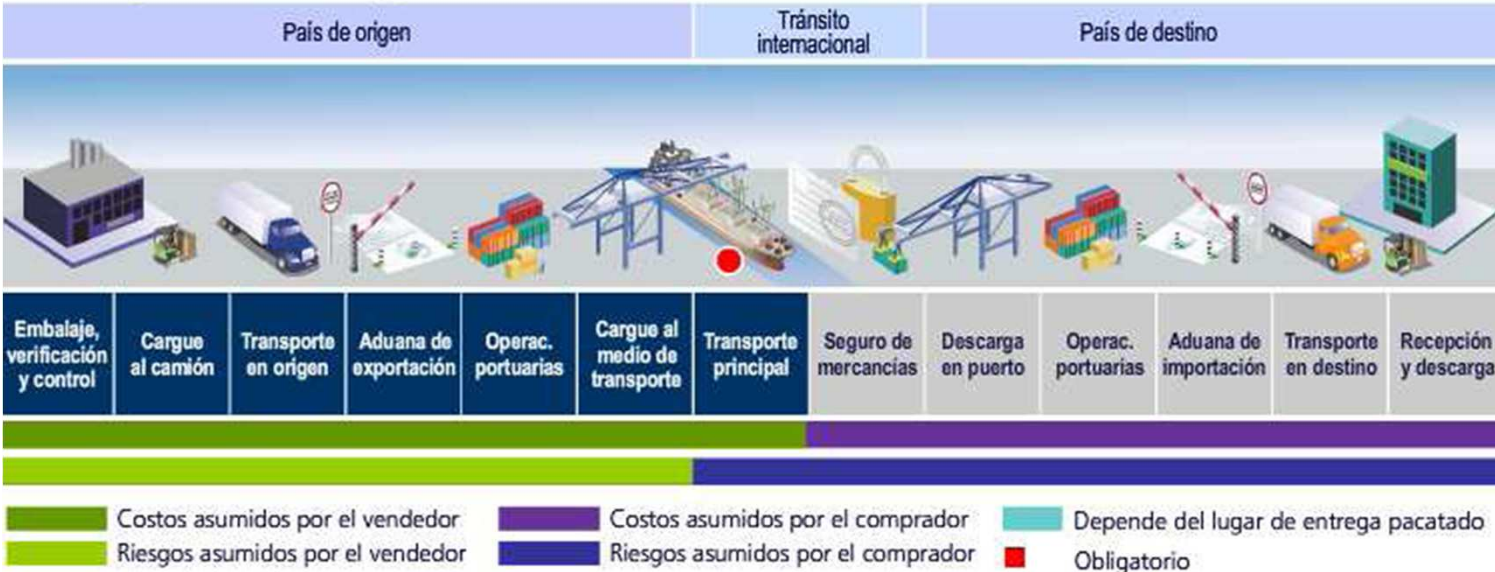
Fuente: www.legiscomex.com

CFR - Costo y Flete

El vendedor realiza la entrega de la mercancía a bordo del buque en el puerto de embarque convenido y paga los costes y el flete necesarios para llevar la mercancía al puerto de destino acordado.



● En este punto se transmite la responsabilidad



CIF: COST INSURANCE AND FREIGHT -ASWP-

Temas que navieras subirán precio de los fletes hacia el país

Afirman que trabas en puertos locales provocan "costos no planificados"

ROBERTO DENIZ | EL UNIVERSAL

martes 28 de febrero de 2012 12:00 AM

Las líneas navieras elevarán el precio de los fletes hacia Venezuela. "Vienen necesariamente aumentos", confirmó una fuente del sector.

Los ajustes se traducirán en un alza de costos para quienes importan bienes terminados o materia prima y, en consecuencia, en los productos finales debido a la dependencia de las importaciones que tiene la economía nacional.

La fuente consultada explicó que las empresas de transporte marítimo subirán el precio de los fletes debido a la "ineficiencia" de los puertos nacionales. Aunque no precisó de cuánto serán las variaciones, ya que cada empresa tiene tarifas distintas, aseguró que las trabas de los terminales portuarios nacionales provocan a las navieras "costos no planificados" y "presiones extremadamente altas". "Los niveles de flete tienen que elevarse (...) No puede ser que las pérdidas de tiempo para esperar el atraque de un barco sea de cinco o seis días".

Agregó que en puertos como el de Puerto Cabello y el de La Guaira el "circuito" que va desde la llegada de un buque hasta la nacionalización de la mercancía es "extremadamente ineficiente". Indicó que ese proceso toma hasta 30 días, mientras que en puertos de países vecinos no excede los cinco días.

"Hay que agilizar los procesos de nacionalización de mercancía. Puertos ineficientes redundan en altos costos".

Recordó que las navieras han hecho modificaciones para trabajar con los clientes locales, tales como la modificación de los itinerarios o cambiar el tipo de buque, pero que las limitaciones de los puertos siguen perjudicándolos. "Si mis costos empiezan a dispararse de una forma no planificada tengo que elevar los costos de los fletes".

De acuerdo a datos que manejan algunos empresarios los fletes a Venezuela figuran entre los más costosos de la región y eso se agravará con el anuncio de los aumentos. Actualmente un flete desde China a algún puerto nacional ronda los 3.800 dólares, mientras que a Cartagena, Colombia, no excede los 2.200 dólares por contenedor.

CIF: COST INSURANCE AND FREIGHT -ASWP-



CASA solicitó datos sobre carga que se negó a recibir

Instan a navieras a informar el estado de un lote de alimentos que no llegó al país

La estatal notificó que no recibiría mercancía que estaba en tránsito

ROBERTO DENIZ | EL UNIVERSAL

jueves 19 de abril de 2012 12:00 AM

La Corporación de Abastecimiento y Servicios Agrícolas (CASA) se reunió con representantes de las empresas navieras para evaluar el estado de un cargamento de alimentos que la estatal ordenó traer al país, pero que cuando estaba en tránsito se negó a recibir.

"Pidieron a las navieras certificar qué carga está por vencerse", informó una fuente que prefirió reservar su identidad. Destacó que en el encuentro con los funcionarios de CASA, el énfasis de las autoridades era conocer el estado de la mercancía, luego de que las navieras se vieron obligadas a desviar a puertos de países vecinos la carga que inicialmente debió entrar a Venezuela.

El pasado 29 de febrero el director de comercialización de CASA envió un memorando a la Gerencia de Aduanas de la empresa. Allí se afirmó que la estatal no recibiría "ninguna carga concerniente al rubro mortadela de pollo y salchicha cocida tipo económica de origen internacional que se encuentre en tránsito". Esa comunicación sirvió, a su vez, para que desde la Gerencia de Operaciones Portuarias de CASA impartieran instrucción a las navieras una semana después.

"Me dirijo a usted muy respetuosamente, en la oportunidad de enviarle un caluroso saludo revolucionario y socialista, a la vez de hacer de su conocimiento que a partir de la presente fecha no será recibida por esta Corporación, carga correspondiente al rubro mortadela de pollo y salchicha tipo económica de origen internacional que se encuentre en tránsito de las empresas proveedoras: Sadia, Doux Frangosul y Seara".

Ante esa instrucción las transportistas llevaron los contenedores a puertos de "transbordo" y desde entonces la mercancía ha permanecido allí. "Ellos (CASA) no quieren asumir ningún tipo de responsabilidad con esos contenedores", afirmó una fuente, que también prefirió el anonimato.

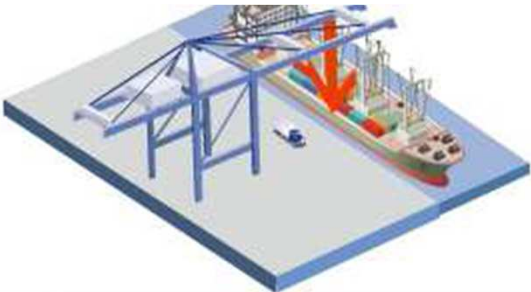
Persisten los retrasos

La Cámara de Comercio de Puerto Cabello informó que en el puerto de esa localidad persisten las demoras en las declaraciones de aduana, debido a la caída que sufrió la plataforma del Sistema Aduanero Automatizado (Sidunea) entre el lunes y el martes pasado. "Continúan los retrasos de estadía de mercancía en el puerto", dijo el gremio en nota de prensa.

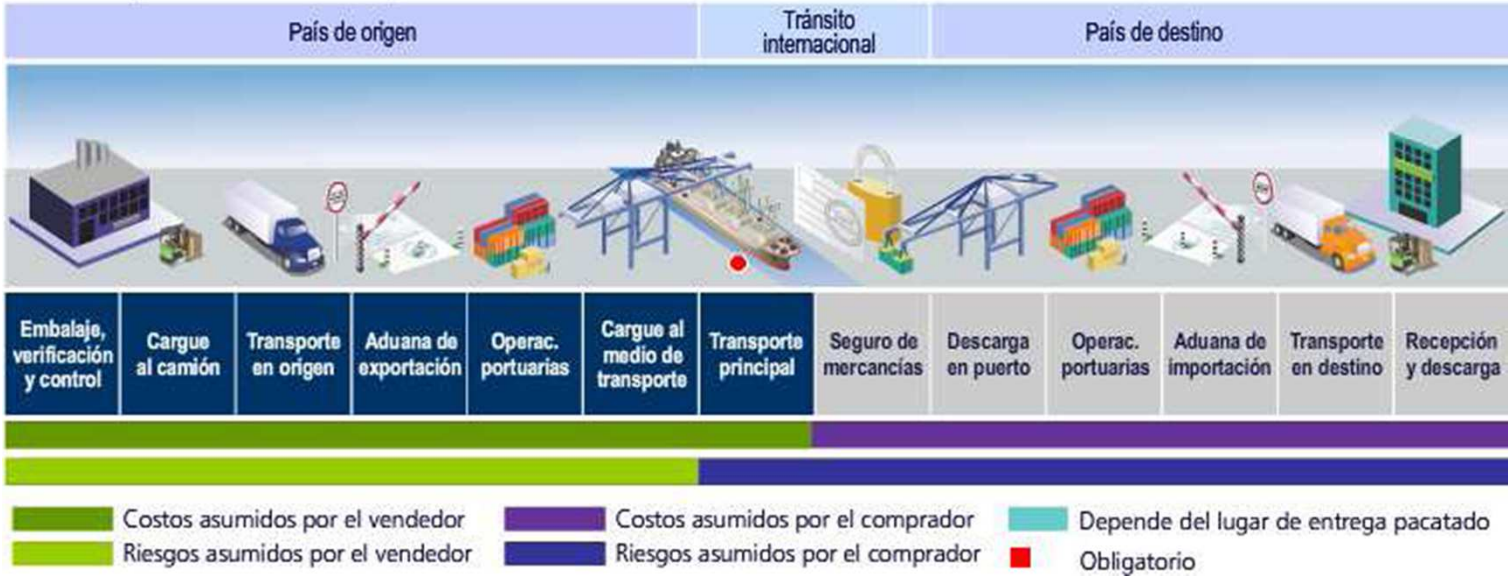
rdeniz@eluniversal.com

CPT - Transporte Pagado Hasta

El vendedor realiza la entrega de la mercancía cuando la pone a disposición del porteador designado por él pero, además, debe pagar los costes del transporte necesario para llevar la mercancía al destino convenido.



● En este punto se transmite la responsabilidad



PORTEADOR

persona natural o jurídica que, por sí o por medio de otra que actúe en su nombre, celebra un contrato de transporte internacional de mercancías.

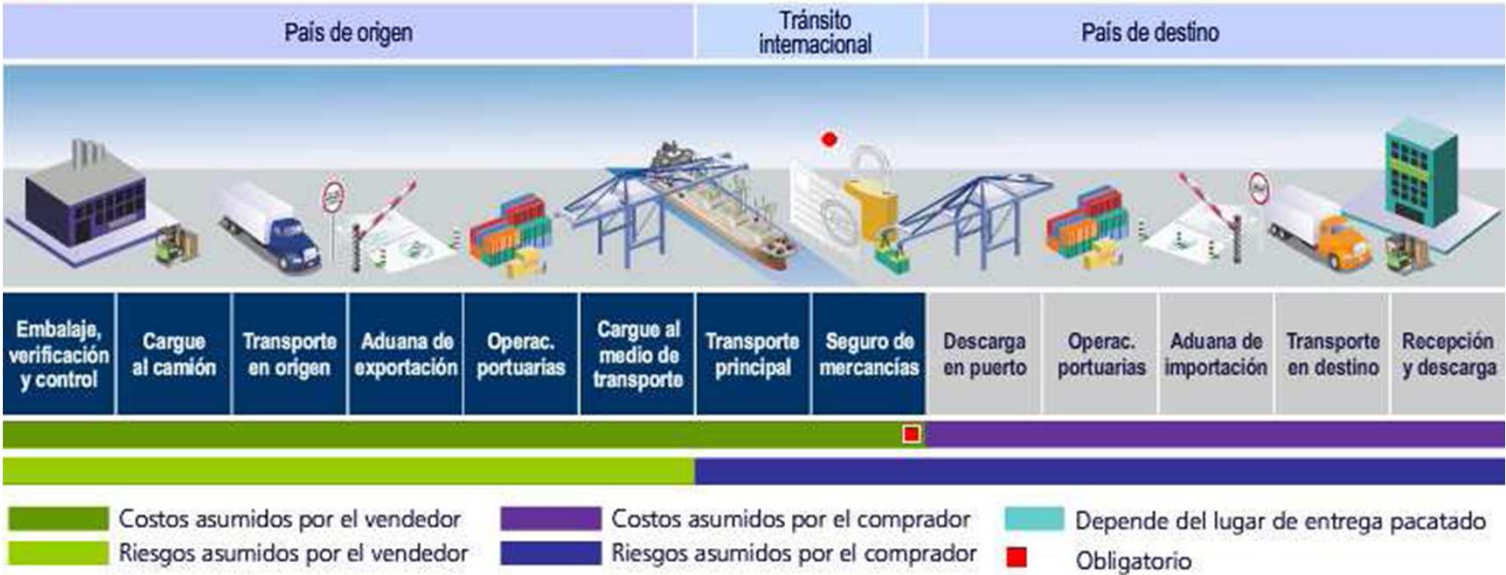
Fuente: www.legiscomex.com

CIP - Transporte y Seguro Pago Hasta

El vendedor realiza la entrega de la mercancía cuando la pone a disposición del porteador y paga los costes del transporte necesario para llevar la mercancía al destino convenido. Así mismo, debe contratar la cobertura del seguro.



● En este punto se transmite la responsabilidad



DAT - Entrega en Terminal

La mercancía es entregada en la terminal designada en el puerto o lugar de destino, una vez es descargada del medio de transporte de llegada.



● En este punto se transmite la responsabilidad



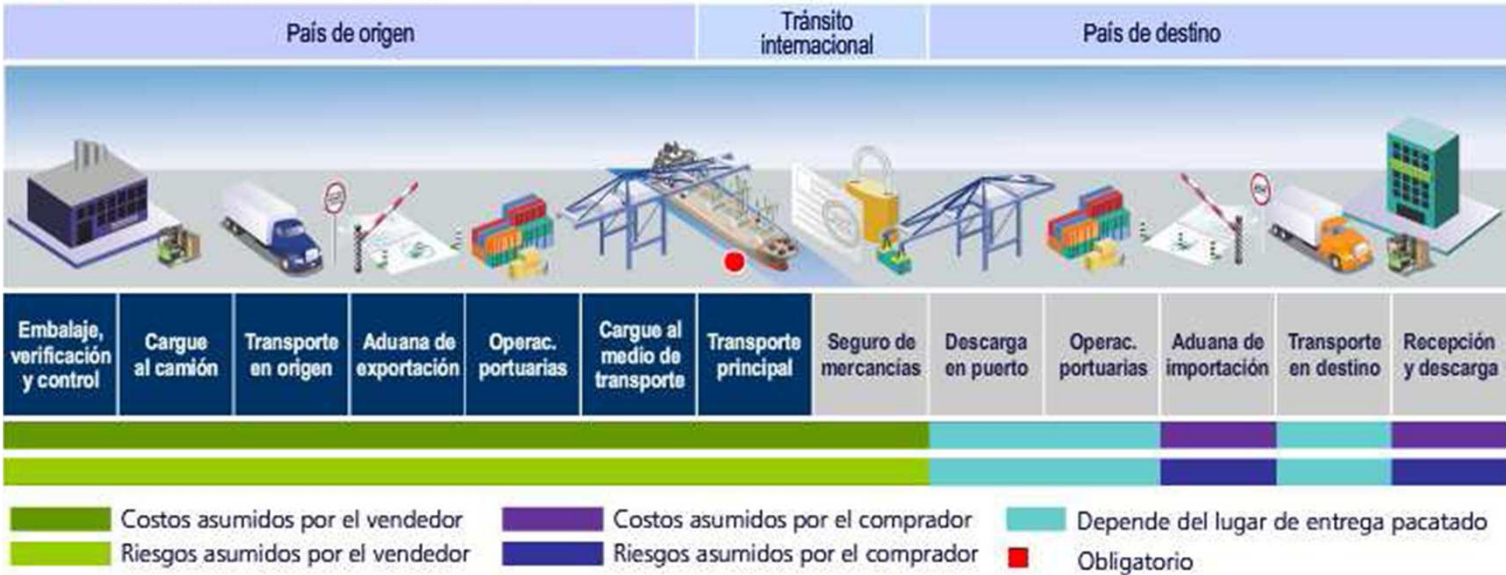
Fuente: www.legiscomex.com

DAP - Entrega en el Lugar

El vendedor realiza la entrega cuando la mercancía se pone a disposición del comprador en el medio de transporte de llegada y preparada para la descarga en el lugar de destino convenido.

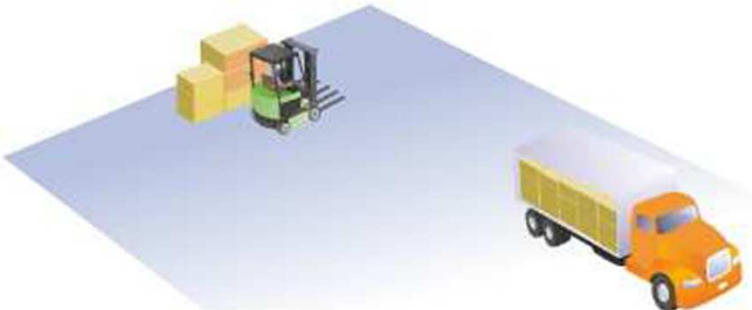


● En este punto se transmite la responsabilidad



Fuente: www.legiscomex.com

DDP - Entregada Derechos Pagados
El vendedor entrega la mercancía despachada para la importación y preparada para su descarga, en el lugar de destino convenido.



● En este punto se transmite la responsabilidad



■ Costos asumidos por el vendedor
 ■ Costos asumidos por el comprador
 ■ Depende del lugar de entrega pactado
■ Riesgos asumidos por el vendedor
 ■ Riesgos asumidos por el comprador
 ■ Obligatorio

Fuente: www.legiscomex.com

EJERCICIOS

El importador quiere la carga en IPIALES descargada en la Bodega 8 de la Central MayoristaTerminal de Transporte __

Como vendedor debo dejar la carga en el la terminal aérea convenida con el importador en el país de destino _____

El comprador quiere la mercancía en sus bodegas en el país de destino, pero él paga los derechos de importación _____

No deseo correr el riesgo de cargar la mercancía al buque, así que me sugieren entregarla al costado _____

El comprador me pide que le entregue la mercancía en mi fábrica, sobre el camión _____

El vendedor pactó con su comprador, entregarle la mercancía dentro del buque en el puerto de destino convenido, pagando el transporte principal y el seguro _____

¿El Incoterm **DAT**, incluye los gastos de descargue en puerto de destino? _____

¿Está correcto si cotizamos **FOB Buenaventura y/Cartagena**? _____

¿En una negociación **DDP**, el vendedor siempre tiene que pagar el IVA? _____

¿Es correcto cotizar una mercancía **CIF Aeropuerto/Alfonso Bonilla Aragón de Cali**? _____

¿El seguro Internacional para mercancías con Clausula C, cubre todos los riesgos a que pueda estar expuesta la mercancía? _____

¿El riesgo de entrega en una negociación **FOB**, termina una vez la mercancía cruza la borda del buque en puerto de salida? _____

⊕ ¿CUÁL ES EL MEJOR TÉRMINO DE VENTA PARA NEGOCIAR CON MI COMPRADOR EN EL EXTERIOR?

Depende de un sinnúmero de factores tales como:

- Las exigencias del comprador
- La experiencia de la empresa en exportaciones,
- La capacidad del exportador para coordinar la cadena logística y la práctica comercial, entre otros.

Es fundamental que los exportadores se familiaricen con los Incoterms, sus riesgos, responsabilidades y costos.



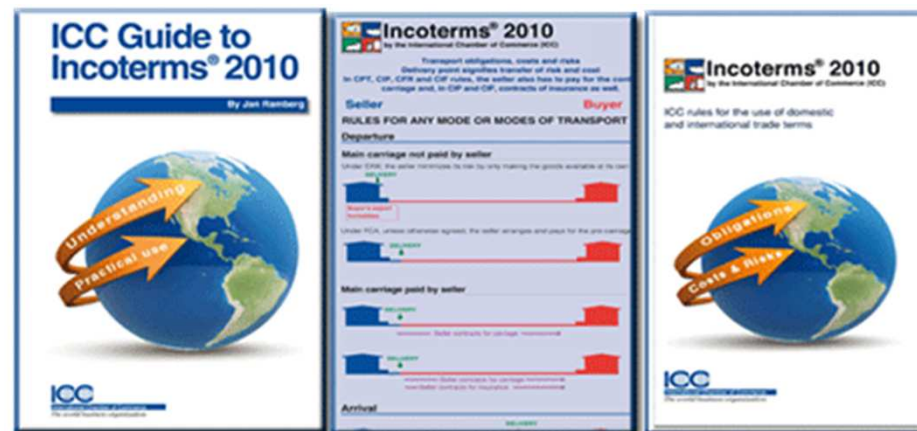
REGLAS PARA EL COMERCIO NACIONAL E INTERNACIONAL

Los Incoterms® se han utilizado tradicionalmente en los contratos de venta internacional donde los bienes pasan a través de las fronteras nacionales.

En diversas zonas del mundo, sin embargo, los bloques comerciales, como la Unión Europea, han hecho trámites en la frontera entre los diferentes países menos significativo. En consecuencia, el subtítulo de los Incoterms® 2010 reconoce formalmente las normas que estén disponibles para su aplicación tanto a los contratos de compraventa internacional y nacional.

Dos acontecimientos han convencido a la Corte Penal Internacional de que un movimiento en este sentido es oportuno. En primer lugar, los comerciantes suelen utilizar los Incoterms® para los contratos de venta puramente nacionales.

La segunda razón es la mayor disposición en los Estados Unidos para utilizar los Incoterms® en el comercio interior en lugar de la primera expedición del Código Comercial Uniforme y plazos de entrega.

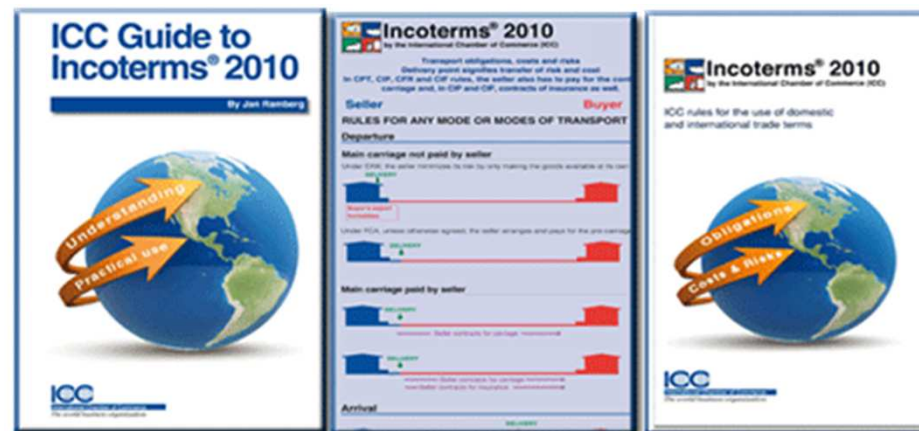


NOTAS DE ORIENTACIÓN

Antes de cada uno de los Incoterms ® 2010 se encuentra una nota de orientación.

Las Notas de Orientación explican los fundamentos de cada uno de los Incoterms ®, como cuando se debe utilizar, cuando el riesgo se transmite, y cómo se distribuyen los costos entre el vendedor y el comprador.

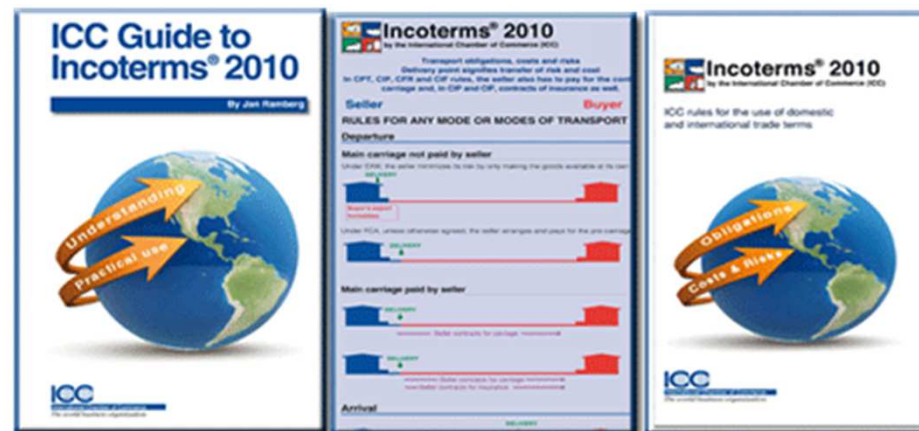
Las Notas de Orientación no son parte de los Incoterms ® 2010 , pero tienen la intención de ayudar al usuario con precisión y eficiencia dirigirlos hacia los Incoterms adecuados ® para una transacción en particular.



LA COMUNICACIÓN ELECTRÓNICA

Las versiones anteriores de los Incoterms® han especificado los documentos que podrían ser reemplazados por mensajes EDI. Artículos A1/B1 de los Incoterms® 2010, sin embargo, ahora le dan los medios de comunicación electrónicos el mismo efecto que la comunicación de papel, siempre y cuando las partes así lo acuerden o cuando sea usual.

Esta fórmula facilita la evolución de los nuevos procedimientos electrónicos en todo el curso de la vida de los Incoterms® 2010.



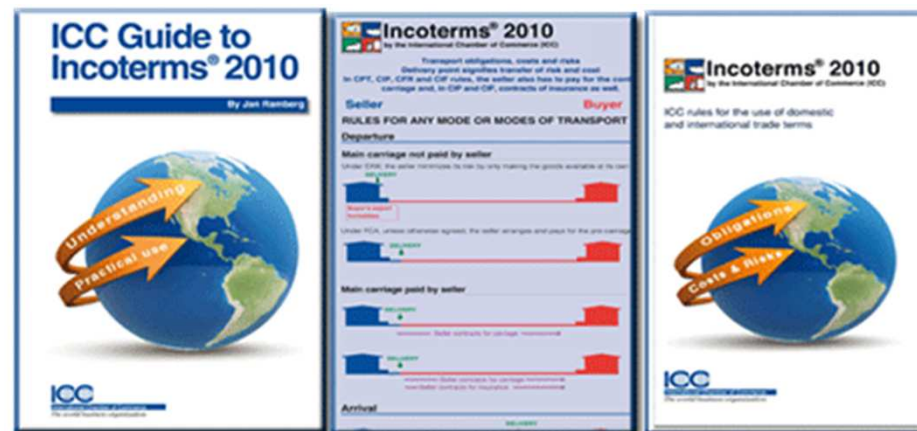
COBERTURA DEL SEGURO

Los Incoterms ® 2010 son normas de la primera versión de los Incoterms ®, desde la revisión del Institute Cargo Clauses.

Se debe tener en cuenta las modificaciones realizadas en dichas cláusulas. Los Incoterms ® 2010 las normas de las obligaciones de información relativas al seguro se presentan en los artículos A3/B3, que se relacionan con los contratos de transporte y seguro.

Estas disposiciones se han trasladado desde los artículos más genéricos que se encuentran en los artículos A10/B10 de los Incoterms ® 2000 reglas.

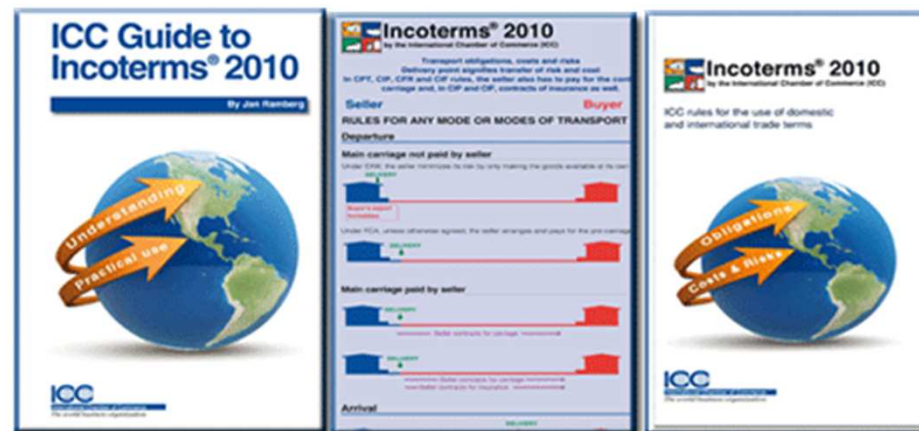
El lenguaje en los artículos A3/B3 de seguros también ha sido modificado con el fin de aclarar las obligaciones de las partes a este respecto.



ACTIVIDADES RELACIONADOS CON LA SEGURIDAD AUTORIZACIONES E INFORMACIÓN NECESARIOS PARA DICHAS AUTORIZACIONES

Hay cada vez más preocupación en la actualidad sobre la seguridad en la circulación de mercancías, lo que requiere la verificación de que los productos no representan una amenaza para la vida o la propiedad por razones distintas a su naturaleza inherente.

Por lo tanto, los Incoterms ® 2010 las reglas han asignado las obligaciones entre el comprador y el vendedor para obtener o dar a la asistencia en la obtención de las autorizaciones relacionadas con la seguridad, tales como información sobre la cadena de custodia, en los artículos A2/B2 y A10/B10 de los Incoterms diversas ® reglas.



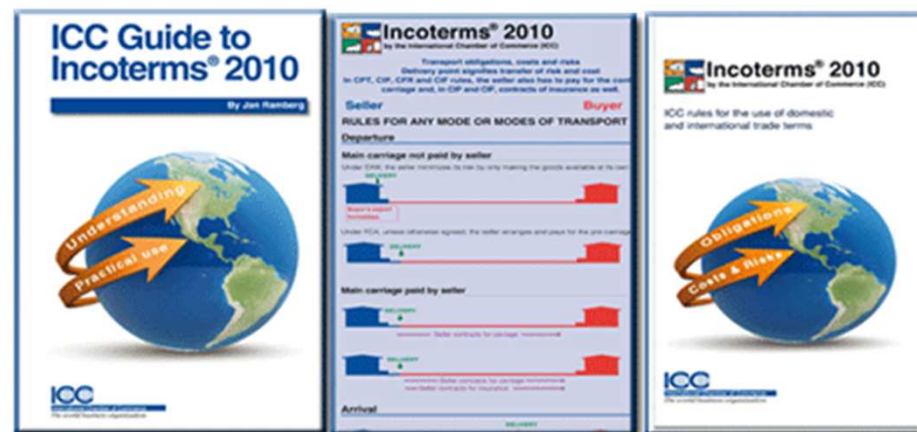
TERMINAL GASTOS DE MANIPULACIÓN

En virtud de los Incoterms ® CPT, CIP, CFR, CIF, DAT, DAP y DDP, el vendedor deberá hacer los arreglos para el transporte de las mercancías al destino convenido.

Mientras que el flete sea pagado por el vendedor, que se paga realmente *por* el comprador, los costos de flete se incluyen normalmente por el vendedor en el precio de venta total.

En los gastos de transporte a veces se incluyen los gastos de manipulación y traslado de las mercancías en las terminales portuarias o contenedor y el transportista u operador de la terminal, así podrán cobrar dichos gastos al comprador que recibe las mercancías. En estas circunstancias, el comprador va a querer evitar el pago por el mismo servicio dos veces: una para el vendedor como parte del precio total de venta y una vez de forma independiente a la compañía aérea o el operador de la terminal.

Los Incoterms ® 2010 normas tratan de evitar que esto suceda de forma clara la asignación de tales costos en los artículos A6/B6 de las reglas Incoterms pertinentes.

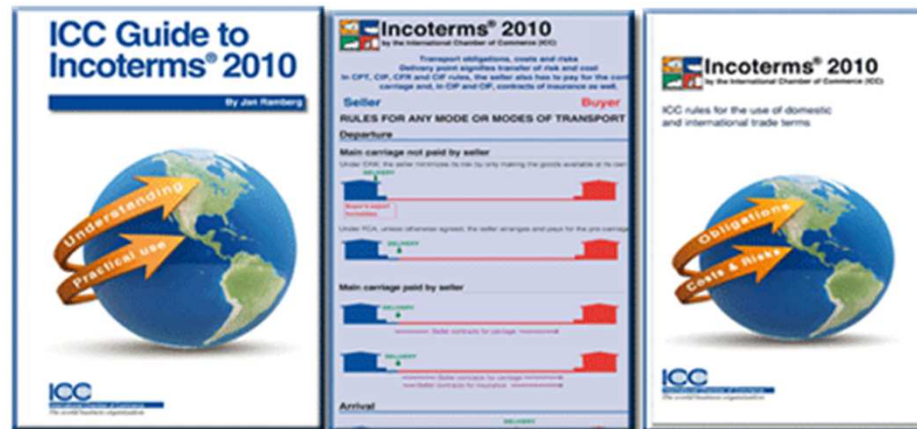


VENTAS EN CADENA *String Sales*

En la venta de productos, a diferencia de la venta de productos manufacturados, la carga se suele vender en varias ocasiones durante el tránsito "por una cadena".

Cuando esto sucede, un vendedor en el centro de la cadena no "envía" los bienes porque éstos ya han sido enviados por el primer vendedor de la cadena. El vendedor en el centro de la cadena por lo tanto, lleva a cabo sus obligaciones con respecto a su comprador no por envío de la mercancía, sino por la "mediación" por bienes que han sido enviados.

Para mayor claridad, los Incoterms ® 2010 incluyen la obligación de "abastecimientos enviados" como una alternativa a la obligación de enviar mercancías en las reglas Incoterms pertinentes.



ank **Obrigado** Thank you Obrigado Thank you Gracias **Grâce**
Dank Gracias Dank Thank you Gracias Dank Thank you **おかげで** Obrigado **おかげで**
Obrigado **Grâce** **Dank** **Grâce** **Dank** **Thank you** **Grâce**
ank **おかげで** Gracias **Obrigado** Dank Gracias **Dank** Gracias
Gracias Thank you **Grâce** Dank Obrigado **Grâce** Obrigado Gracias
Thank you **Grâce** Obrigado Gracias Thank you **Grâce** Obrigado Thank you
Gracias **Grâce** Obrigado Dank Thank you Gracias **Thank you** **Dank**
OU Obrigado **おかげで** **Gracias** **Grâce** Dank **おかげで**
おかげで **Thank you** **Gracias** **Grâce** Dank **おかげで**
Thank you **Grâce** **Dank** Obrigado Thank you Dank
Gracias Obrigado **Grâce** **おかげで** **Grâce** Obrigado
おかげで **Grâce** **Dank** **Grâce** **おかげで** **Grâce** Obrigado
Grâce Thank you **おかげで** Obrigado **おかげで** Gracias
Dank Gracias Thank you Thank you Gracias Thank you Dank Gracias
Dank **おかげで** **Dank** Gracias Dank **Gracias** Dank **Grâce**
Obrigado Thank you Dank Obrigado **Grâce** Gracias Dank **Grâce**
Thank you **Obrigado** Thank you Dank Thank you Obrigado Dank **Grâce**