



UNAP



**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y DE NEGOCIOS
ESCUELA PROFESIONAL DE NEGOCIOS INTERNACIONALES Y
TURISMO**

EXAMEN DE SUFICIENCIA PROFESIONAL

“FACTORES DE COTIZACIÓN”

**PARA OPTAR TÍTULO PROFESIONAL DE
LICENCIADO EN NEGOCIOS INTERNACIONALES Y TURISMO**

**PRESENTADO POR:
ALIXON EDER HUAYAMBAO PINEDO**

IQUITOS, PERÚ

2020



UNAP

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y DE NEGOCIOS
FACEN

"COMITÉ CENTRAL DE GRADOS Y TÍTULOS"



**ACTA DE EXAMEN DE SUFICIENCIA PROFESIONAL
ACTUALIZACIÓN ACADÉMICA N°188-CCGyT-FACEN-UNAP-2020**

En la ciudad de Iquitos, a los 21 días del mes de diciembre del 2020, a horas 09:00 a.m. se ha constituido en la Plataforma Zoom, el jurado designado mediante Resolución Decanal N°1226-2020-FACEN-UNAP, integrado por el LIC. ADM. VÍCTOR RAÚL REÁTEGUI PAREDES, Mg. (Presidente), LIC.ADM. CARLOS ARTURO DAVILA MENDOZA, Dr. (Miembro) y el LIC.NIT. RILKE CHONG VELA, Mg. (Miembro), para proceder al acto del Examen Oral de Suficiencia Profesional - Actualización Académica del Bachiller en Negocios Internacionales y Turismo ALIXON EDER HUAYAMBAO PINEDO, tendiente a optar el Título Profesional de LICENCIADO EN NEGOCIOS INTERNACIONALES Y TURISMO.


De acuerdo a lo establecido en el Reglamento de Grados y Títulos y sustentado en la Ley N°30220, el jurado procedió al examen oral virtual sobre la Tema: "FACTORES DE COTIZACION".


El acto académico virtual fue aperturado por el Presidente del Jurado, dándose lectura a la resolución que fija la realización del examen oral.

De inmediato procedió a invitar al examinado a realizar una breve exposición sobre el tema del examen y posteriormente a los señores del jurado a formular las preguntas que crean convenientes relacionadas al acto. Luego de un amplio debate y a criterio del Presidente del Jurado, se dio por concluido el examen oral pasando el jurado a la evaluación y deliberación correspondiente en privado; concluyendo que el examinado ha sido: **APROBADO POR UNANIMIDAD**

El Jurado dio a conocer el resultado del examen en ACTO PÚBLICO, siendo las 10:45 am se dio por terminado el acto académico.


LIC. ADM. VÍCTOR RAÚL REÁTEGUI PAREDES, Mg.
Presidente


LIC. ADM. CARLOS ARTURO DAVILA MENDOZA, Dr.
Miembro


LIC.NIT. RILKE CHONG VELA, Mg.
Miembro


Somos la Universidad licenciada más importante de la Amazonia del Perú, rumbo a la acreditación

Calle Nanay N°352-356- Distrito de Iquitos – Maynas – Loreto
<http://www.unapiquitos.edu.pe> - e-mail: facen@unapiquitos.edu.pe
Teléfonos: #065-234364 /065-243644. - Decanatura: #065-224342 / 944670264.




TEMA: "FACTORES DE COTIZACION"

MIEMBROS DEL JURADO


LIC.ADM. VICTOR RAÚL REÁTEGUI PAREDES, Mg.
Presidente
CLAD- N°01966


LIC.ADM. CARLOS ARTURO DAVILA MENDOZA, Dr.
Miembro
CLAD - N°18914


LIC.NIT. RILKE CHONG VELA, Mg.
Miembro
CLAD N°22275

RESULTADO DEL INFORME DE SIMILITUD

Reporte de similitud

NOMBRE DEL TRABAJO

**FACEN_SUF PROF_HUAYAMBAO PINED
O (2da rev).pdf**

AUTOR

ALIXON EDER HUAYAMBAO PINEDO

RECUENTO DE PALABRAS

7596 Words

RECUENTO DE CARACTERES

40148 Characters

RECUENTO DE PÁGINAS

29 Pages

TAMAÑO DEL ARCHIVO

468.3KB

FECHA DE ENTREGA

Nov 6, 2023 10:29 AM GMT-5

FECHA DEL INFORME

Nov 6, 2023 10:29 AM GMT-5

● 20% de similitud general

El total combinado de todas las coincidencias, incluidas las fuentes superpuestas, para cada base de datos

- 19% Base de datos de Internet
- Base de datos de Crossref
- 14% Base de datos de trabajos entregados
- 0% Base de datos de publicaciones
- Base de datos de contenido publicado de Crossref

● Excluir del Reporte de Similitud

- Material bibliográfico
- Coincidencia baja (menos de 10 palabras)

Resumen

ÍNDICE

	Pág.
PORTADA	1
ACTA DE SUSTENTACIÓN	2
MIEMBROS DEL JURADO	3
RESULTADO DEL INFORME DE SIMILITUD	4
ÍNDICE	5
RESUMEN	7
INTRODUCCIÓN	8
CAPÍTULO I: COTIZACIÓN DE PRECIOS INTERNACIONALES	9
1.1. Factores de cotización	9
CAPÍTULO II: PREPARACIÓN DE COTIZACIONES	15
2.1. Términos internacionales del comercio (INCOTERMS)	15
2.1.2. Grupo de cláusulas	16
2.1.3. Significado de las cláusulas	17
2.1.4. Desarrollo de las cláusulas	18
2.1.5. Características y Particularidades de Cada Clausula	21
2.1.6. Puerto o aeropuerto de despacho	30
2.1.7. Precio	30
2.1.8. Condiciones de muestras	33

2.1.9. Términos de pago	33
2.1.10. Tiempo de elaboración y despacho	33
2.1.11. Subpartida arancelaria	34
CAPÍTULO III: EL COSTEO DIRECTO EN LA EXPORTACIÓN	35
3.1. Costos relacionados con la exportación	35
3.2. Contenido de la estructura de costos con fines de exportación	36
CONCLUSIÓN	37
BIBLIOGRAFIA	38

RESUMEN

El precio estimado de un producto o de una mercancía con el fin de llevar a cabo una negociación para su exportación se denomina cotización internacional. En este procedimiento, se determina el valor del producto después de deducir los gastos de fabricación y exportación, y se aplica un margen de beneficio. Es crucial que la cita internacional contenga la información jurídica de la empresa, así como una descripción detallada de los bienes utilizando terminologías ampliamente utilizadas en el comercio internacional. También debe proporcionar las condiciones de pago, la fecha, hora y lugar de entrega, así como el costo del artículo en la moneda utilizada para la transacción.

Las cotizaciones internacionales son necesarias porque facilitan las negociaciones de precios y los acuerdos en el comercio mundial. Sin él, sería difícil identificar con precisión los componentes que entran en el precio de un producto en una transacción. Asimismo, los Incoterms son esenciales para definir los riesgos y los derechos asociados con el tránsito de mercancías, lo que a su vez sirve para especificar las circunstancias en que los contratos de seguro deben celebrarse durante la transferencia de productos.

Según la (OSCE, 2018) una cotización internacional es la estimación del precio de una mercancía en función de una negociación con fines de exportación.

Sin un proceso que especifique claramente los componentes del precio de una transacción de materias primas, las negociaciones o el establecimiento de acuerdos de precios serían muy difíciles. La existencia de Incoterms es crucial en esta situación, ya que aclaran quién es responsable de qué riesgos y derechos en cada etapa del proceso de tránsito de mercancías. A su vez, esto nos permite especificar con precisión cuándo y cuánto seguro es necesario para cubrir cualquier pérdida o daño durante el envío. El marco estándar proporcionado por los Incoterms es esencial para facilitar las transacciones internacionales y garantizar que todas las partes en la discusión tengan un entendimiento común.

INTRODUCCIÓN

Los objetivos del estudio son:

Objetivo general: El objetivo de la investigación es identificar y describir las variables que afectan al precio internacional de las materias primas para la exportación.

Objetivos particulares:

1. Describir en detalle la documentación jurídica necesaria y el procedimiento de precios y cotizaciones para exportar productos a nivel internacional.
2. Examinar en profundidad el procedimiento de creación de contribuciones extranjeras.
3. Calcular y determinar los gastos directos relacionados con la cotización de las mercancías a nivel internacional.

CAPÍTULO I: COTIZACIÓN DE PRECIOS INTERNACIONALES

1.1. Factores de cotización

Según la (OMS, 2018) Una cotización de exportación en el contexto del comercio internacional incluye no sólo el precio del producto, sino también todos los detalles esenciales de una posible transacción de venta. En esencia, la cotización proporciona información sobre la mercancía, incluyendo su precio, requisitos de pago, fecha de entrega y lugar de entrega. El peso bruto y el peso neto de la carga deben indicarse con frecuencia en la descripción. Esta información permite al comprador planificar la entrega de las mercancías dentro de su país y es ocasionalmente necesaria para el cálculo de los derechos de importación del puerto de destino.

Una factura pro forma es la forma más típica de entregar una cuota de ventas en esta situación. La factura pro forma sirve como un documento que describe con mayor precisión la mercancía, su precio, las condiciones de pago y la información de entrega, en lugar de ser una forma de pago anticipado. Esto permite al comprador gestionar eficazmente las finanzas necesarias para el pago.

El exportador envía al importador una factura pro forma para que sepa exactamente cuánto debe pagar por la entrega que será facturada. Al igual que un presupuesto, este documento contiene detalles cruciales como:

- Partes en la transacción.

- El precio por unidad y el costo total de los productos o servicios.
- La moneda indicada para la transacción.
- Si es pertinente, la tasa de conversión utilizada para la conversión entre divisas.
- Las condiciones de pago decididas por las partes.
- El método de pago que se aplicará a la transacción.
- Información sobre el método de entrega, como el modo de transporte y el negocio de envío.
- La hora prevista de salida.

- La "validez de la oferta" se conoce comúnmente como la fecha de expiración de la factura pro forma.
- una explicación precisa y exhaustiva de los bienes o servicios prestados.
- la cantidad de conjuntos o unidades que constituyen la transacción.
- información sobre el volumen, el peso bruto y el peso neto de los artículos.
- Especificaciones de la apariencia, etiquetado y embalaje de los artículos.
- Antes de la emisión de la facturación final, la factura pro forma permite a ambas partes tener un conocimiento claro de los términos y circunstancias de la transacción. Es un documento crucial en el proceso de negociación.

Se requiere una declaración que acredite la veracidad y la corrección de la factura pro forma, al igual que una afirmación que especifique el lugar de origen de los artículos. Además, se aconseja que la etiqueta "factura pro forma" esté claramente visible en el papel. Cualquier cita en el extranjero siempre debe incluir una factura pro forma, independientemente de si se ha solicitado una o no.

La factura pro forma, que resume todos los aspectos importantes de la transacción y que suele ser el resultado de conversaciones previas con el importador, es responsabilidad del exportador. A continuación, el importador recibe esta factura del exportador y la verifica para asegurarse de que se cumplan las condiciones acordadas. Si el importador no está de acuerdo, tiene la opción de rechazarlo, en cuyo caso el exportador debe hacer los cambios necesarios y devolverlo. La factura pro forma es firmada por el importador y devuelta al exportador si éste la aprueba. La factura pro forma se convierte en una orden de compra definitiva después de esta fase.

La factura pro forma se transforma en una orden de compra final si el importador aprueba las condiciones de la transacción, la firma y la devuelve al exportador. Actualmente, esta orden de compra sirve de

respaldo para que, en caso de que el importador haya pagado por adelantado antes del envío, el exportador pueda retirar dinero del banco.

Documentos legales con fines de exportación:

¿Trámite de la DUA?

Según SUNAT/Aduanas, el Documento Administrativo Único, un documento físico utilizado en las operaciones aduaneras tanto para la importación como para la exportación, es lo que se entiende por el proceso DUA. Este documento, que proporciona información completa sobre las mercancías que se importan o exportan, debe presentarse a los funcionarios aduaneros. En estas transacciones, la DUA es esencial para establecer la base para las declaraciones de impuestos. En las transacciones que implican la importación o la exportación de productos fuera de la Unión Europea, es un criterio crucial que debe cumplirse para garantizar el cumplimiento de los requisitos aduaneros.

El objetivo principal del DUA (Documento Administrativo Único) es la compilación de toda la documentación administrativa necesaria para llevar a cabo la importación y exportación de mercancías, como su nombre sugiere. Sin embargo, es crucial señalar que la DUA es una ley complicada con varias partes.

El DUA consta de un documento adicional llamado "Levante" y un total de 8 copias o folios. El "Levante" de la DUA se utiliza a nivel nacional para aprobar la descarga o embarque de carga. Cada copia de DUA se crea con una acción específica dentro del procedimiento administrativo para la importación y exportación de materias primas en mente.

Por ejemplo, las copias 6, 7, 8 y 9 de la serie de documentos se utilizan en el caso del DUA que se utilizó en el procedimiento de importación. Por otra parte, se necesitan copias 1, 2, 3, 4 y 9 para el DUA relativo a la exportación. Mientras que las copias 1, 4, 5, 7 y 9 son necesarias para la inclusión de las mercancías en el procedimiento de tránsito comunitario, que abarca actividades en toda la Unión Europea. Cada una de estas muestras

desempeña una determinada función durante el procedimiento aduanero pertinente.

Los ejemplos 1 y 6 son cruciales porque sirven como registros de importaciones y exportaciones, respectivamente.

Por otra parte, los ejemplos 2 y 7 se utilizan con fines estadísticos.

En los ejemplos 3 y 8 se proporciona información detallada sobre el exportador e importador.

Dependiendo de la naturaleza de las mercancías, a veces puede ser necesario llevar a cabo la exportación utilizando otros ejemplares particulares.

Además, si es pertinente, en determinadas circunstancias deben tenerse en cuenta otros documentos.

- Una réplica exacta de la nota de débito o de crédito de SUNAT.
- Declaración de garantía del exportador en la que se exponen las tasas extranjeras, si ya no están incluidas en la factura.
- Una lista de todos los fabricantes que participan en la exportación, junto con copias de las facturas SUNAT que cada uno ha emitido.
- Una copia de la factura SUNAT creada por el comisario que realiza la exportación a través de intermediarios empresariales.
- Una visión general consolidada de las tasas de participación de conformidad con los acuerdos de asociación empresarial.
- Una copia del contrato de cooperación comercial.

Otros ejemplos ilustrativos:

Los automóviles de propiedad privada requieren documentación de titularidad, como:

- Una tarjeta de autorización del vehículo.
- Un registro notarial de la transferencia del coche o una firma notarial validada en el contrato de venta.

- Certificado fiscal de la Superintendencia Nacional de Registros Públicos (SUNARP).
- Un registro del vehículo que ha emitido la Policía Nacional.

Para el caso de vehículos de propiedad de funcionarios de misiones diplomáticas y de organismos internacionales acreditados en el país:

- Copia de la resolución que autorizó la importación liberada de tributos de importación.
- Carta de la misión diplomática o del organismo internacional.

Cuando se exporta automóviles que viajan por sí solos en cualquiera de los escenarios mencionados anteriormente, no se requiere ninguna declaración de carga o documentación de tránsito para el despacho aduanero. Un juramento se ofrece como sustituto.

Además, las "bolas válidas" son aquellas que no han sido enviadas porque no estaban embarcadas o no fueron descubiertas durante la identificación aduanera, pero cuyos impuestos y otros impuestos han sido pagados en su totalidad por todas las balas reclamadas. También se incluyen en este grupo las embarcaciones que fueron declaradas, pero no aterrizaron, pero para las que se han reembolsado los impuestos correspondientes.

Las cajas, cartuchos, cilindros, barras y otras unidades de mercancías indivisibles se denominan "BULTS" en este contexto. Las paletas y los contenedores no se consideran "cajas". Los artículos en masa y los liberados a través de una tubería tampoco están incluidos.

Debe presentarse una copia de la Declaración Aduanera Única (DAU) cancelada que se ha presentado para su identificación física, junto con los documentos pertinentes, para realizar el envío siguiente de los "envíos corrientes". Esta documentación debe incluir una lista de los documentos perdidos o faltantes. Para ello se utiliza el Código Nacional de Trato Preferencial No. 21.

El funcionario aduanero debe transmitir el número de la declaración previa a la importación junto con la Declaración Aduanera Única (DAU) a fin de realizar

el control del desembarco de "envases corrientes". La casilla 7.3 del AIE debe utilizarse para registrar esta información.

El expedidor aduanero tiene el poder de solicitar el reconocimiento físico de las mercancías si es consciente de que una carga no ha sido embarcada o que, después de haber sido declarada, no ha llegado. Debe introducir el código 20 en la casilla DUA 7.24 para enviar esta solicitud.

CAPÍTULO II: PREPARACIÓN DE COTIZACIONES

Según (Prompex, 2018) Al proporcionar ofertas para los mercados extranjeros, hay que tener en cuenta una serie de criterios, y el peso asignado a cada uno varía en función de las especificidades de las ofertas. Las siguientes son algunas consideraciones importantes:

Información sobre la empresa: Esto implica dar un resumen general de la empresa exportadora y sus objetivos para la conexión empresarial.

La información relativa al producto que se está intercambiando, incluidas sus especificaciones técnicas, se denomina "información sobre el producto". Cuando proceda, también puede contener imágenes y hojas de datos técnicos.

La especificación de las posibilidades de embalaje y envasado de las mercancías, tales como cajas o contenedores, así como la presentación de detalles sobre las medidas y la capacidad de carga, pertenece a la categoría de envases y embalajes. Para calcular los costos de transporte y hacer los pagos necesarios, esta información es esencial.

La cantidad mínima de mercancías que un proveedor o exportador extranjero está dispuesto a enviar se denomina cantidad de pedido mínima. Esto puede variar en función de una serie de variables, como si el producto está en stock, si puede ser personalizado, o las circunstancias comerciales particulares.

2.1. Términos internacionales del comercio (INCOTERMS)

Los Incoterms según (Eumed, 2017) examina las disposiciones jurídicas que rigen las interacciones comerciales entre compradores y vendedores en transacciones globales. Estas secciones describen las condiciones para la entrega de los artículos, así como cómo se dividirán los riesgos, los gastos y las formalidades de la transacción. La cotización internacional debe contener tanto el lugar de entrega de los productos como las condiciones Incoterms, ya que tienen un efecto directo sobre el precio ofrecido.

2.1.1.1. Los Incoterms sirven a los siguientes fines: Rango de precios: Con Incoterms, es fácil especificar con precisión qué costes incurridos a lo largo de la cadena logística global deben reflejarse en el

precio de venta. De esta manera, el vendedor podrá incluir en su precio de venta todas las nociones posteriormente dirigidas. El comprador tendrá un conocimiento claro al decidir sobre su política de precios, por lo tanto, lo mismo se aplica a ellos.

2.1.1.2. Transferencia de riesgos. Cada una de las disposiciones de los Incoterms define explícitamente la transferencia de riesgo del exportador al importador y especifica cuándo y dónde tendrá lugar. Esto da total tranquilidad a ambas partes cuando entran en un contrato de seguro ya que saben exactamente qué puntos en el proceso de distribución de bienes a nivel internacional necesitan ser protegidos contra posibles peligros.

2.1.1.3. Responsabilidades en materia de documentación. Una variedad de organizaciones gubernamentales y comerciales producen documentación de apoyo para las transacciones internacionales. La parte encargada de gestionar y adquirir estos documentos de las autoridades competentes se especifica en las disposiciones de los Incoterms.

2.1.1.4. Modo y Medio de transporte a utilizar. Los medios de transporte que se emplearán para llevar a cabo la distribución efectiva de los artículos son bien comprendidos por todas las partes.

2.1.2. Grupo de cláusulas

Las cláusulas Incoterms se agrupan en grupos según las similitudes en la responsabilidad de costos entre el vendedor y el comprador. Estos grupos están divididos en cuatro grupos: C, D, E y F.

Los términos "E" incluyen solo "EXW" (Ex Works). En este caso, el vendedor pone los bienes a disposición del comprador en sus propias instalaciones, lo que equivale a una entrega directa en el lugar de origen.

El vendedor de este grupo entrega la mercancía en el país de origen an un medio de transporte que el comprador selecciona. Los términos "FAS", "FCA" y "FOB" son ejemplos de términos en esta categoría.

Los términos "C" implican que el vendedor es responsable de contratar el transporte principal, pero no asume el riesgo de pérdida o daño de la mercancía. Los riesgos se transfieren al cargarlos en el medio de transporte o al entregarlos al primer transportista. Los términos "CFR" (costo y carga), "CIF" (costo, póliza de seguro y carga), "CPT" (carga y póliza de seguro) y "CIP" son ejemplos de términos en esta categoría.

Términos "D": El vendedor debe asumir todos los gastos y riesgos necesarios para transportar la mercadería al mercado de destino (DAP, DAT, Y DDP).

Términos E	Términos F	Términos C	Términos D
EXW	FAS FOB FCA	CPT CIP CFR CIF	DAP DAT DDP

De hecho, las cláusulas de los grupos E y F sugieren un menor compromiso de gama de precios por parte del exportador, al tiempo que exigen más responsabilidades del importador. En cambio, las cláusulas del grupo C y D, en particular la última, exigen una mayor experiencia y participación tanto del exportador como del importador en lo que respecta a la logística del comercio internacional.

2.1.3. Significado de las cláusulas

De acorde con (ABC del Comercio Exterior, 2009) el siguiente cuadro nos muestra el significado literario de cada una de las cláusulas.

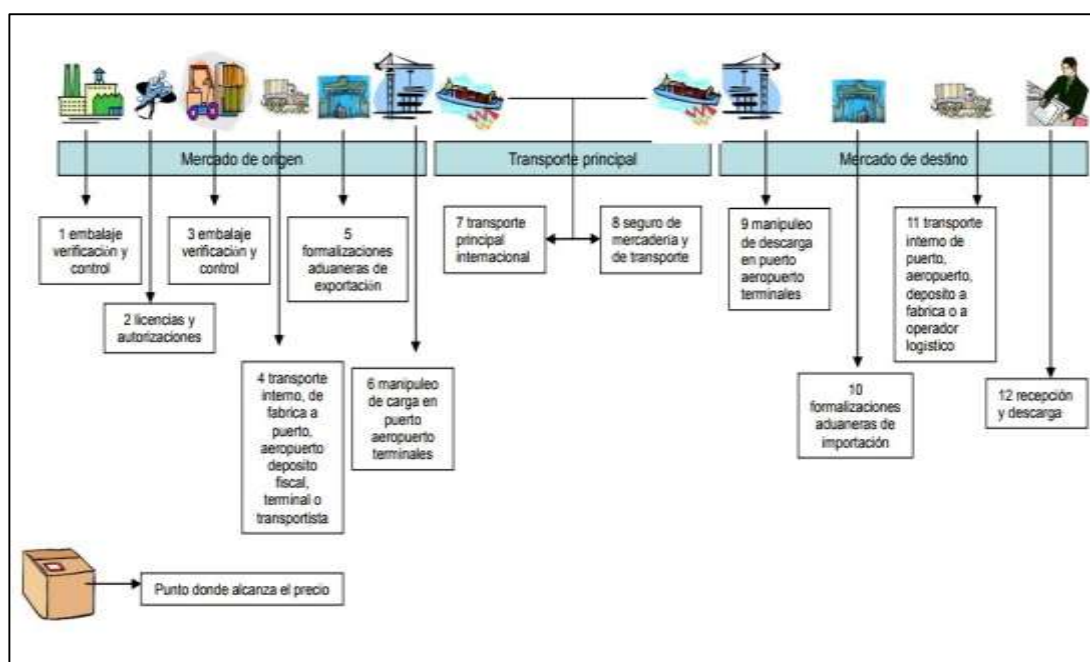
Sigla	Significado en inglés	Significado en castellano
EXW	Ex works	En fábrica
FCA	Free carrier	Libre al Transportista
FAS	Free alongside ship	Libre al costado del buque
FOB	Free on Board	Libre a bordo
CFR	Cost and Freight	Costo y Flete
CIF	Cost, Insurance an Freight	Costo, Seguro y Flete
CPT	Carrier Paid to	Transporte pagado hasta
CIP	Carrier and Insurance Paid to	Transporte y Seguro pagado hasta
DAT	Delivered At terminal	Entregado en terminal
DAP	Delivered at place	Entregado en lugar
DDP	Delivered duty paid	Entregado derechos pagados

2.1.4. Desarrollo de las cláusulas

Un excelente método para ver los muchos centros de costo y las ubicaciones de transferencia de riesgo en el comercio global es usar gráficos para ilustrar cada frase. Estos diagramas facilitan la comprensión de cómo las mercancías se transportan comercialmente del sitio del vendedor al sitio del comprador en cada término Incoterms.

Figura 1

Esquema de exportación definitiva



Fuente: Sunat/Aduanas.

2.1.4.1. Embalaje, Verificación y Control: Las mercancías deben suministrarse en embalaje y etiquetado adecuados que cumplan con los requisitos del comprador o con las normas de la industria aceptadas. El método de transporte determinará el tipo de embalaje. La verificación de los artículos, que pueden incluir peso, calidad, método y restricciones basadas en estándares religiosos, también se tendrá en cuenta en el precio de venta.

2.1.4.2. Licencias y Autorizaciones: El vendedor se encarga de brindar todo el apoyo necesario para adquirir la documentación y completar los procedimientos pertinentes para la exportación. Cuando la disposición se aplique, el comprador también debe adoptar las mismas medidas para la importación. Todas las cláusulas necesitan esta ayuda del vendedor, pero algunas de ellas, como la cláusula EXW, pueden ser más difíciles de aplicar ya que el vendedor no es el exportador directo, sino más bien un participante en una transacción nacional. En determinadas situaciones, puede ser difícil para el vendedor enviar directamente a la oficina aduanera de origen.

2.1.4.3. Carga al Camión, al Contenedor en Fabrica o Almacén: De hecho, en el caso de la cláusula EXW, el comprador es responsable de la exportación, por lo que debe hacer todas las formalidades y los trabajos documentales necesarios para completar la expansión. En algunas circunstancias, esto puede ser desafiante, en particular cuando existen normas y especificaciones detalladas relativas a las aseguradoras de riesgos profesionales u otras organizaciones. Para evitar problemas con el procedimiento de exportación, el comprador debe asegurarse de que se cumplan todas las leyes y reglamentos aplicables.

2.1.4.4. Transporte Interno en Origen: Transporte interno, de fábrica a puerto, aeropuerto depósito fiscal, terminal o transporte principal.

2.1.4.5. Formalizaciones Aduaneras de Exportación: Formalización aduanera necesaria para la tramitación del despacho de exportación.

2.1.4.6. Manipuleo de Carga en Puerto Aeropuerto Terminales. Es necesario entregar la carga al terminal, manipularla, cargarla y estibarla. Si se trata de trabajar con fletes LT (términos de línea) o LIFO (línea en, libre fuera), estas acciones no serían necesarias porque en tales situaciones, la carga y la estiba están incluidas en el costo del flete internacional.

2.1.4.7. Transporte Principal Internacional. Se refiere al transporte principal, cualquiera sea el modo.

2.1.4.8. Seguro de Mercadería y de Transporte. Se contempla el costo del seguro de cobertura de la mercadería. Hay que contemplar si dentro del costo del flete internacional está o no contemplado un seguro internacional.

2.1.4.9. Manipuleo de Descarga en Puerto, Aeropuerto o Terminales. Los gastos asociados con la entrega de la mercancía en el puerto, aeropuerto o terminal de destino, que incluyen la descarga, desestiba y manipulación hasta su colocación en el transporte interno de destino, que transportará la mercancía a la fábrica, almacén o ubicación designada por el importador. Si se utilizan fletes LT (términos de línea) o FILO (libre en, línea afuera), estos procesos no serían necesarios porque los costos de descarga y desestiba están incluidos en el flete internacional.

2.1.4.10. Formalizaciones Aduaneras de Importación. Formalización de trámites aduaneros de importación, pago de aranceles exteriores e interiores.

2.1.4.11. Transporte Interno de Puerto, Aeropuerto, Depósito a Fábrica o a Operador Logístico. sea en condiciones LCL (Less than Container Load) o FCL (Full Container Load), la diferencia estará dada por el lugar de la desconsolidación y donde se hará el control aduanero de importación.

2.1.4.12. Recepción y Descarga. la descarga de la mercadería en el lugar indicado por el comprador SIEMPRE estará a cargo de este último. El vendedor tiene la obligación de avisar el tiempo estimado de llegada de la mercadería.

2.1.5. Características y Particularidades de Cada Clausula

Según (Promperu, 2018) menciona que las son los que se detallan a continuación:

2.1.5.1. El término Ex Works (EXW) / Entrega directa a la salida.

Vendedor

La única obligación del vendedor es poner los productos a disposición del cliente en su propiedad en un embalaje adecuado para el modo de transporte (Generalmente el costo de la mercancía incluye la colocación en pallets.).

Comprador

Desde el momento en que los artículos salen de la producción hasta su destino, el cliente soporta todos los gastos y riesgos relacionados con el transporte. Esta cláusula se refiere a la responsabilidad mínima "EXW" del vendedor. Pero si ambas partes están de acuerdo en que el vendedor, a continuación, denominado "EXW Loaded", asume todos los gastos y riesgos desde el principio, entonces esto tiene que estar claramente indicado en el contrato de venta. A petición del comprador, el vendedor debe ofrecer toda la ayuda necesaria para obtener una licencia de exportación, arreglar un seguro y proporcionar los datos necesarios para permitir la exportar..

Variante

"EXW Loaded", que significa "en fábrica, cargado en" en inglés. Este concepto de "EXW lleno" fue introducido en la revisión de 2000 de los Incoterms, que reconoce una práctica común: el vendedor es responsable de cargar las mercancías en el vehículo del comprador.

2.1.5.2. El término FCA. (Free Carrier / Franco -Transportista, punto de entrega convenido)

Vendedor

En la situación conocida como "Local FCA del Vendedor", cuando la entrega ocurre en el lugar del vendedor, el vendedor es responsable de poner los artículos en el vehículo que el Comprador ha suministrado. El

vendedor también es responsable del pago de los impuestos a la exportación.

Comprador

El comprador selecciona la forma de transporte, selecciona el transportista con quien celebrar un contrato de transporte y asume el costo del transporte primario. Los costos y riesgos se transfieren cuando el transportista acepta la posesión de las mercancías. Es crucial que las partes decidan sobre un lugar preciso para la entrega de los artículos.

Si es necesario, el vendedor debe entregar las mercancías al comprador rápidamente e incluso ayudarlo en obtener los documentos o información de seguridad necesarios para la exportación, importación o transporte de las mercancías al destino final. El comprador asume los costos y riesgos de los documentos y apoyo proporcionados.

Variante

"FCA vendedor local" La revisión de 2000 de los Incoterms estableció que el vendedor es responsable de cargar las mercancías.

2.1.5.3. El término FAS. Free Alongside Ship / Franco al costado del buque, puerto de embarque convenido.

Vendedor

Se considera que el vendedor ha cumplido con sus obligaciones tan pronto como los artículos, junto con las tarifas pagadas, se encuentren en los barcos del puerto designado de envío o cerca del buque en el puente.

Comprador

Después de la entrega de los productos al buque, el cliente es responsable de cubrir todos los gastos relacionados y los riesgos de cualquier posible pérdida o degradación, en particular en el caso de un retraso del buque o la cancelación de una parada. En esta fase, el comprador tiene que decidir sobre una aerolínea, firmar un contrato de transporte y pagar la flota.

Obligación de lugar y de momento

El vendedor solo entrega FAS si lo entrega al costado del barco mientras el barco está en el muelle. Es una obligación de lugar y momento (por ejemplo, si cada empresa ofrece al menos un viaje semanal de Marsella an Anvers, entregar ocho días antes de la fecha del barco elegido por el comprador es prematuro).

Obtención de una licencia

El vendedor tiene el riesgo de obtener una licencia de exportación u otra autorización oficial. Esto también se aplica al comprador que importa. El último debe proporcionar al vendedor toda la información sobre el nombre del barco, el lugar de carga y el tiempo de entrega seleccionado dentro del plazo acordado.

Gastos de documentación

Si es necesario y en un plazo razonable, el vendedor debe proporcionar al comprador (o ayudarlo en obtenerlo) todos los documentos o información de seguridad necesarios para la exportación, importación y transporte de sus mercancías al destino final. El comprador es responsable de los documentos y ayuda proporcionados.

2.1.5.4. El término FOB. Free on Board / Cargado a bordo (puerto de embarque convenido)

Vendedor

Debe poner la mercancía a disposición del comprador en el puerto de embarque asignado y completar los procedimientos aduaneros necesarios para su exportación. En un contrato de tipo FOB, el vendedor cumple con su responsabilidad de entrega cuando las mercancías están a bordo del buque en el puerto de embarque designado. Alternativamente, en caso de ventas posteriores, el vendedor se encarga de transportar las mercancías hasta su destino designado e indicado en el contrato de venta.

Comprador

Escoge el barco, paga el flete marítimo y el seguro, y se encarga de las formalidades cuando llega la mercancía. De esta manera, asume todos los gastos y riesgos de pérdida o deterioro de la mercancía desde el momento en que se entregó.

Variante

Es importante tener en cuenta que los transitarios utilizan el término "puesta FOB" para indicar que todas las operaciones previas al embarque se han completado, incluido el pago de los aranceles de exportación, si es necesario. El vendedor debe pagar un "gasto de puesta en FOB" por todas estas operaciones. El vendedor se hace cargo de todos los gastos relacionados con la mercancía en el puerto de embarque cuando se selecciona la opción "FOB STOWED" o "FOB STOWED and TRIMMED". Sin embargo, el contrato debe especificar exactamente dónde ocurre la transferencia de riesgos.

El vendedor debe proporcionar al comprador cualquier documento o información necesaria para garantizar que los bienes del comprador sean exportados, importados o transportados a su destino final. Incluso puede ayudar al comprador en obtener estos documentos el vendedor. El cliente es responsable de los costos y riesgos de los documentos y/o cualquier ayuda proporcionada..

2.1.5.5. El término CFR. Cost and Freight / Coste y flete, puerto de destino convenido.

Vendedor

El vendedor elige el transportista, planifica y financia el viaje al puerto de destino convenido, incluida la flota, pero no es responsable del desembarco. El vendedor se encarga de llevar a cabo las formalidades aduaneras requeridas, así como de descargar los artículos por los que ya se han pagado los derechos. Además, la transferencia de riesgos es idéntica a la forma en que se utiliza el FOB.

Comprador

Cuando los artículos son colocados en el barco en el puerto de envío, el vendedor asume el riesgo del tránsito. Además, el vendedor es responsable de que el transportista reciba las mercancías y las entregue al puerto de destino especificado.

Gastos de documentación

El vendedor debe proporcionar al comprador, a su costo, un documento de transporte válido que cubra los artículos del contrato hasta el puerto de destino especificado. Esto es necesario para que el comprador pueda ejercer sus derechos, que incluyen, entre otras cosas, presentar reclamaciones al transportista o vender los artículos mientras se encuentran en el trayecto. El vendedor también debe dar al cliente todos los detalles necesarios para que actúe adecuadamente a fin de obtener los artículos. A petición del comprador, el vendedor proporcionará al comprador todos los datos y documentación relacionados con la seguridad necesarios para la exportación, la importación o el tránsito hasta el destino final. El vendedor asumirá todos los gastos y riesgos relacionados con dicha entrega.

2.1.5.6. El término CIF. Cost Insurance Freight / Coste Seguro Flete, puerto de destino convenido.

Vendedor

término idéntico al CFR, con la obligación adicional del vendedor de ofrecer seguro de carga de envío para proteger contra el potencial de pérdida o daño del producto. La prima del seguro pertenece al vendedor. Los estándares mínimos enunciados en las disposiciones del London Institute of Insurers Power u otras disposiciones comparables deben ser cumplidos por este seguro. Debe expresarse en la moneda del contrato, al menos cubrir el importe acordado, e incrementarse en un 10%. Este seguro FPA (Franco Avería Particular) cubre el valor

hasta el 100%. Se permiten suplementos injustificados de hasta un 20%.

Comprador

Una vez que los artículos han sido transferidos al buque en el puerto de envío, el vendedor asume el riesgo de tránsito. El comprador se encarga entonces de inspeccionar y aceptar las mercancías del transportista en el puerto de destino designado. Debido a que los alivia de muchos de los requisitos logísticos involucrados en el transporte extranjero de productos, los compradores a menudo valoran este Incoterm.

Gastos de documentación

A petición del comprador, el vendedor debe proporcionarle todos los datos relacionados con la seguridad y la documentación necesaria para la exportación, la importación y el transporte al destino. El riesgo y el costo de entregar estos documentos e información también son responsabilidad del vendedor.

2.1.5.7. El término CPT. Carriage Paid To / Porte pagado hasta, lugar de destino convenido

Vendedor

En este caso, la cadena logística debe ser coordinada por el vendedor. Esto indica que el vendedor elige los transportistas y soporta los gastos de transporte al lugar especificado en el contrato después de tratar con las tarifas de exportación.

Comprador

Tan pronto como los artículos son entregados al primer transportista, el comprador es responsable de todos los riesgos de daño o pérdida. Los gastos de descarga de los productos, así como los impuestos de importación, son responsabilidad del comprador.

Los gastos de descarga

El término "coste de descarga" debe definirse correctamente en el contexto de un contrato de transporte. A menos que ya estén incluidos en el costo del transporte, el comprador normalmente es responsable del pago de los gastos de descarga. En este caso, el vendedor es responsable del pago de las tarifas de descarga.

2.1.5.8. El término CIP. Carriage and Insurance Paid To / Porte pagado, seguro. Incluido hasta... (lugar de destino convenido)

Vendedor

La diferencia fundamental entre los términos CIP y CPT es que en CIP, el vendedor está obligado a ofrecer un seguro de envío suplementario. Hay que firmar un contrato de transporte, pagar la flota y comprar una prima de seguro para asegurar el transporte de los artículos con arreglo a la CIP.

Comprador

Tan pronto como los artículos son entregados al primer transportista, el comprador es responsable de todos los riesgos de daño o pérdida. El comprador es entonces responsable de pagar los derechos de importación, impuestos y gastos de descarga.

Cobertura del seguro

El vendedor no está obligado a obtener seguro durante todo el período CIP a menos que cumpla un nivel mínimo de cobertura. El comprador debe obtener permiso del vendedor o comprar un seguro adicional en su propio nombre si desea una protección más amplia.

Gastos de documentación

Toda la información y documentación relacionada con la seguridad que el comprador necesita para la exportación, la importación y el transporte al destino final deben ser entregados por el vendedor al

comprador a todos los costos y riesgos, siempre que los compradores los hayan solicitado.

2.1.5.9. El término DAT. (Entregado en terminal, terminal convenido en el puerto o en el destino)

Vendedor

El vendedor es responsable de entregar los productos y hacerlos accesibles al cliente en el terminal especificado, ya sea en el puerto o en el destino final, en el día o dentro de los plazos especificados. Para ello, el vendedor debe celebrar un contrato de transporte en su propio nombre que cubre tanto la entrega de los productos al terminal especificado como su descarga del modo de transporte correspondiente. Es importante recordar que el vendedor no está obligado a comprar seguro, sino que debe proporcionar al comprador la documentación adecuada para que pueda certificar la recepción de los productos a la vez que soporta los costos asociados.

Comprador

El comprador está obligado a aceptar la entrega de los productos inmediatamente y a pagar de acuerdo con los términos del contrato de venta. Además, es obligación del comprador dar a conocer al vendedor el requisito de proporcionar toda la información relativa a la seguridad necesaria para la exportación, la importación y la entrega de los productos a su ubicación final. Es crucial señalar que, si bien este reglamento Incoterms fue creado expresamente para el transporte de contenedores, también puede utilizarse en los casos en que se trata de envío tradicional y el vendedor desea mantener el control sobre el desembarque del buque en el puerto de destino. En esta situación, se aconseja proporcionar el lugar donde los productos serán accesibles para la entrega.

2.1.5.10. El término DAP. (Entregado en el punto de destino, lugar convenido)

Vendedor

Debe entregar las mercancías y ponerlas a disposición del comprador en el medio de transporte de aproximación preparado para ser descargado en el lugar acordado. Debe pagar los impuestos de exportación, pero no está obligado a hacerlo con los aranceles. El vendedor debe firmar un contrato por su cuenta para que las mercancías sean transportadas al destino convenido y retiradas del medio de transporte al llegar. Además, el vendedor no tiene la obligación de firmar un contrato de seguro ante el comprador. Además, debe proporcionar al comprador el documento que le permite recibir las mercancías por su cuenta.

Comprador

El comprador está obligado a pagar la cantidad especificada en el contrato de venta por los productos y aceptarlos tan pronto como se entregan. Se aconseja utilizar este tipo de transporte sólo en países donde las opciones de transporte son manejables.

2.1.5.11. El término DDP. Delivered Duty Paid / Entregados derechos pagados, lugar de destino convenido

Vendedor

El vendedor en esta situación asume la mayoría de las responsabilidades. Los costos y riesgos se transfieren al cliente en el momento de la entrega. Además, los derechos de aduana de importación deben ser pagados por el vendedor.

Comprador

Aceptar la entrega en el lugar designado y pagar los gastos de descarga. Cualquier requisito de información relacionada con la

seguridad que sea esencial para la exportación, la importación o el transporte de los productos a su destino debe ser comunicado por el comprador al vendedor.

2.1.6. Puerto o aeropuerto de despacho

El INCOTERM acordado establece que los artículos a menudo pueden ser enviados desde un puerto o aeropuerto. Esta información es necesaria para que el cliente extranjero pida a su agencia de carga una oferta de carga al puerto de destino.

2.1.7. Precio

El precio se debe expresar según el incoterm a negociar, sin embargo, generalmente se cotiza en FOB, CIF, FCA y EXW.

2.1.7.1. Precios de Lista. Los precios internacionales se pueden ofrecer como precios netos, lo que significa que el exportador proporciona una cotización que está libre de cualquier descuento, ya sea F.O.B., C.I.F., o de cualquier otro modo. Los catálogos o listados generales tendrán estos precios. El problema, sin embargo, es que estos precios sólo son parcialmente verdaderos cuando hay fluctuaciones de precios. A pesar de ello, su simplicidad de comunicación es un beneficio que requiere su uso.

2.1.7.2. Cotización de Precios Sujetos a Descuento.

Una práctica que a menudo tiene una historia más larga que las ofertas de precios individuales es la publicación de catálogos de precios con descuentos. Cuando los exportadores desean operar en varios mercados, pueden ejecutar una política de descuentos ofreciendo un único descuento o una variedad de descuentos. El uso de un catálogo de precios y descuentos puede hacer que el precio de cotización, el seguro y los términos de flota (CIF) sean más difíciles, ya que los cambios deben hacerse para reflejar aumentos o disminuciones de precios a fin de obtener el precio final. Esto se debe al hecho de que los descuentos pueden variar en función de las especificidades de una

transacción, lo que requiere una investigación más exhaustiva al proponer un precio CIF.

2.1.7.3. Cotizaciones de Precios Con Relación a Monedas.

Una cotización puede ser representada en términos de la moneda del país importador, la del país exportador o incluso la de un tercer país. La cotización en términos de la moneda propia del exportador podría tener una serie de beneficios, ya que disminuye el riesgo de fluctuaciones de los tipos de cambio. Debido a la reducción de las fluctuaciones continuas de los tipos de cambio, esto no sólo permite al exportador calcular rápidamente su margen de ganancia, sino que también contribuye a la estabilización de los precios.

El riesgo de fluctuaciones de los tipos de cambio se transfiere del exportador al importador mediante la cotización en la moneda del país importador. El importador se beneficia de esto ya que le permite determinar rápidamente sus márgenes de beneficio y establecer precios de ventas. Además, hace que sea más fácil para usted comparar las ofertas de los exportadores de otras naciones.

En las transacciones internacionales, la cotización en la moneda de un tercer país es una práctica típica, especialmente cuando las monedas de las dos partes son inestables o cuando usted depende de servicios financieros de un tercero país que proporciona financiación.

2.1.7.4. Cotización Con Base en Cantidad.

Es fundamental identificar con precisión la unidad de cantidad para crear una cotización internacional basada en una determinada unidad o envío. La unidad se describe cuando se mencionan cosas que son unidades independientes, como vehículos o refrigeradores. Sin embargo, se hace referencia a las unidades cuantitativas cuando se indica algo en toneladas, kilogramos, libras, etc. Si los costos ofrecidos se basan en el peso, es fundamental especificar si se refieren al peso bruto, el peso neto, el tamaño en el punto de envío, la masa en el lugar de entrega o otros requisitos relacionados con el peso. Para evitar malentendidos y

garantizar una negociación adecuada en el comercio internacional, la claridad es fundamental.

2.1.7.5. Las Cotizaciones Con Base en Calidad. Como el nombre del concepto sugiere, la cita se refiere al estándar de calidad requerido o proporcionado. Sin embargo, cuando se indican los requisitos de calidad en el contrato de exportación, esta frase se vuelve más descriptiva.

2.1.7.6. Análisis Constante de Cotizaciones. La dirección comercial no debe estar satisfecha con establecer una cotización y estabilizar gradualmente sus precios a lo largo del tiempo. Como se indica en las definiciones anteriores, cada componente está abierto a la modificación.

2.1.7.7. Análisis Constante de Cotizaciones. La estrategia comercial no debe limitarse a dar una cotización y mantener los precios inalterables durante un período prolongado de tiempo. Cada uno de los elementos, como se describe en las definiciones que vinieron antes de él, puede variar con el tiempo, por lo que es crítico para rastrear estos cambios como usted haría un termómetro para establecer un precio justo.

Además de tener en cuenta los precios de la competencia, es crucial entender que los cambios en la dinámica del cliente son posibles. Por lo tanto, es esencial comparar continuamente los diferentes elementos de cotización a fin de modificarlos de acuerdo con las circunstancias de los mercados pertinentes. Esto asegura que el enfoque de los precios y las cuotas sea actual y lo suficientemente flexible como para responder a las circunstancias cambiantes del mercado.

2.1.8. Condiciones de muestras

Las muestras deben enviarse con el fin de evaluar un producto, por lo que es esencial indicar el precio de las muestras, así como los términos de su entrega.

2.1.9. Términos de pago

Las opciones de pago aceptables para la transacción, como tarjetas de crédito y transferencias electrónicas, deben especificarse en una cita internacional. También es crucial indicar si se dispone de efectivo para el procedimiento o si se necesitan pagos anticipados. Esas especificaciones son necesarias para describir explícitamente las condiciones financieras de la discusión y para evitar futuros malentendidos o controversias entre el exportador y el importador. La presentación de esta información en la cotización de manera clara y concisa facilita la gestión de los aspectos financieros de la transacción y da claridad a ambas partes en la operación internacional.

2.1.10. *Tiempo de elaboración y despacho*

El tiempo de conducción, a menudo conocido como tiempo de espera, es la cantidad de tiempo que tarda un proveedor o exportador extranjero en fabricar los productos y prepararlos para el envío. Este componente es crucial para la gestión de los pagos en el extranjero, así como para la planificación logística de los tiempos de entrega y recepción de los artículos en el destino final.

Es esencial tener una comprensión clara de los tiempos de entrega para mantener una cadena de suministro eficaz y cumplir con los plazos fijados con clientes o compradores extranjeros. Esto permite coordinar las operaciones logísticas esenciales para el transporte, la gestión de inventarios y la entrega oportuna de mercancías y el pago de acuerdo con las condiciones predeterminadas.

2.1.11. Subpartida arancelaria

El consumidor o importador extranjero debe ser informado de al menos una parte del país de origen de los productos. El consumidor podrá entonces determinar la filial del país de destino, los derechos aduaneros que deben pagarse y las restricciones de entrada del producto.

Como exportador, usted mostrará profesionalidad y brindará un servicio útil a su cliente mediante la entrega de una cotización que contenga esta información. Al proporcionar información oportuna que facilite a un importador la realización de los cálculos y los análisis necesarios, esto ayudará a establecer una primera impresión positiva y constituirá la base para una alianza comercial exitosa.

CAPÍTULO III: EL COSTEO DIRECTO EN LA EXPORTACIÓN

Costos

Según (Reyes López, 2018) los costos para las exportaciones incluyen todos los componentes que componen el bien o servicio exportado.

- Por lo general, se dividen en tres categorías: gastos de producción o adquisición, gastos operativos y gastos directamente relacionados con la exportación.

3.1. Costos relacionados con la exportación

Según (Siicex, 2017) Es esencial que el exportador considere y, si es práctico, añada gastos exclusivos relacionados con la exportación al crear una cuota de exportaciones. Estos gastos, que incluyen los siguientes, son aquellos que son adicionales a los gastos compartidos con el mercado local:

A) El precio de hacer comercializable el producto en otros países. Dependiendo del punto de vista del analista de costos, estos costos de adaptación del producto a los mercados extranjeros podrían clasificarse de varias maneras. Aquí están las divisiones que son más útiles:

- El costo de la producción.
- Gastos relacionados con la administración.
- Gastos de venta y distribución.

b) Gastos operacionales relacionados con el proceso de exportación, tales como personal básico, investigación de mercado, gastos adicionales de transporte y seguro, gastos relacionados con las comunicaciones con los clientes en el extranjero y costos relacionados con la comercialización en mercados extranjeros.

c) Los aranceles y los impuestos son un par de los gastos asociados con la entrada en los mercados extranjeros.

- El riesgo del comprador en un mercado diferente, a saber, los riesgos comerciales y políticos.

- Riesgo de tipo de cambio, que es un riesgo que viene con la realización de negocios en otras monedas.

Estos componentes van hacia la determinación del costo directo total durante el período Incoterm especificado.

3.2. Contenido de la estructura de costos con fines de exportación

1. Costo total del producto y/o adquisición del producto
2. Utilidad
3. Envase de exportación
4. Embalaje
5. Otros
6. Transporte Interno
7. Agente de Aduana
8. Transporte Internacional y Seguro

Determinación de límite de precio:

Límite Inferior de precio= Costo del producto

Límite Superior de precio= Precio del mercado

CONCLUSIÓN

Tanto en los mercados nacionales como extranjeros, el establecimiento de precios y las variables que afectan a las ofertas son elementos cruciales de la estrategia de marketing. Las facturas comerciales, la administración de la Declaración Aduanera Única (DAU), las especificaciones técnicas de los productos, el método de envío, el tipo de embalaje y los costos de transporte (cuantía de paquetes), entre otros aspectos que se abarcan en este contexto, se encuentran entre los documentos más ampliamente aceptados para las mercancías destinadas a la exportación.

Los exportadores a veces tratan de vender sus bienes por más en cualquier procedimiento de cotización internacional que en el mercado local con la esperanza de obtener un beneficio mayor. Esta táctica, sin embargo, no siempre es eficaz. Todas las opciones relacionadas con los precios deberían comenzar teniendo en cuenta los tres factores principales: los costos de logística, distribución y transporte. Al fin y al cabo, es mucho más difícil determinar los precios de exportación que los precios locales. Conviene analizar el entorno de mercado en el país que será el destino final de ese producto, además de evaluar los costos de fabricación y logística.

La elección de estos canales afectará al coste total, lo que a su vez afecta al precio de comercialización en los mercados extranjeros. Los canales de distribución y el tipo de producto están fuertemente asociados. A veces es necesario aceptar cotizaciones con precios inferiores a los del mercado interior. El valor de los Incoterms debe contabilizarse en los costes directos de cotización como un componente crucial de la evaluación de los costos y los precios: EXW, FCA, FAS, FOB, CFR, CIF, CPT, CIP, DAF, FES, DEQ, DDU y DDP.

BIBLIOGRAFIA

- ABC del Comercio Exterior. (17 de Julio de 2009).
www.mincetur.gob.pe. Obtenido de www.mincetur.gob.pe:
https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/comercio_exterior/Sites/ueperu/consultora/docs_taller/guias/Guia_Practica_del_Importador_1.pdf
- Eumed. (3 de Febrero de 2017). <http://www.eumed.net>. Obtenido de <http://www.eumed.net>:
<http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/la/13/incoterms.html>
- OMS. (2 de setiembre de 2018). www.wto.org. Obtenido de www.wto.org:
https://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/anrep_s/world_trade_report05_s.pdf
- OSCE. (13 de Diciembre de 2018). www.osce.gob.pe. Obtenido de www.osce.gob.pe:
http://www.osce.gob.pe/userfiles/archivos/cotizacion_internacional_final.pdf
- Promperu. (14 de Diciembre de 2018). www.promperu.gob.pe. Obtenido de www.promperu.gob.pe:
<http://export.promperu.gob.pe/Miercoles/Portal/MME/descargar.aspx?archivo=5993E73F-0324-4B36-9A4D-170496D646F0.PDF>
- Prompex. (17 de Setiembre de 2018). <http://www.prompex.gob.pe>. Obtenido de <http://www.prompex.gob.pe>:
<http://www.prompex.gob.pe/Miercoles/Portal/MME/descargar.aspx?archivo=98029C65-56F5-4919-BB62-C86BD996072F.PDF>
- Reyes López, O. (2018). *Centro Internacional de Formación, Investigación, Capacitación y Asesoría Tecnológica*. Lima: ResearchGate.
- Siicex. (07 de Octubre de 2017). www.siicex.gob.pe. Obtenido de www.siicex.gob.pe:

<http://www.siicex.gob.pe/siicex/documentosportal/1038414347rad5BBB8.pdf>

Sunat/Aduanas. (2018). *Informe de exportaciones* . Lima: Pagina web .