



**UNAP**



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

**TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL**

**FACTORES DE COTIZACIÓN**

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

**PRESENTADO POR:**

**HENRY JAVIER MAIRATA MARÍN**

**IQUITOS, PERÚ**

**2019**



**UNAP**

Universidad Nacional de la Amazonia Peruana

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y DE NEGOCIOS  
ESCUELA PROFESIONAL DE NEGOCIOS INTERNACIONALES  
TURISMO



**ACTA DE SUSTENTACION DE TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL  
N° 033-CCGyT-FACEN-UNAP-2019**

En Iquitos, en el auditorio de la Facultad de Ciencias Económicas y de Negocios-FACEN, a los 08 días del mes de Noviembre del año 2019, a horas: 11.00, se dio inicio a la sustentación pública del Trabajo de Suficiencia Profesional titulado: "**FACTORES DE COTIZACIÓN**", aprobado con R.D. N° 1664-2019-FACEN-UNAP, presentado por el Bachiller en Negocios Internacionales y Turismo: **HENRY JAVIER MAIRATA MARIN**, para optar el Título Profesional de Licenciado en Negocios Internacionales y Turismo, que otorga la Universidad de acuerdo a Ley y Estatuto.

El Jurado calificador y dictaminador designado mediante R.D N°1664-2019-FACEN-UNAP está integrado por:

LIC.ADM. HEDMER ANTONIO PASQUEL CHONG	Presidente
LIC. ADM. CARLOS ARTURO DAVILA MENDOZA, Dr.	Miembro
LIC. ADM. JOSE MANUEL ASALDE MEOÑO, Mgr.	Miembro

Luego de haber escuchado con atención y formulado las preguntas necesarias, las cuales fueron respondidas: en forma aceptable.

El jurado después de las deliberaciones correspondientes, arribo a las siguientes conclusiones:

La Sustentación Pública y el Trabajo de Suficiencia Profesional han sido: aprobados con la calificación: por mayoría.

Estando el Bachiller apto para obtener el Título Profesional de Licenciado en Negocios Internacionales y Turismo.

Siendo las 17.00 p.m. se dio por terminado el acto Público de Sustentación

LIC.ADM. HEDMER ANTONIO PASQUEL CHONG  
Presidente

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

LIC. ADM. JOSE MANUEL ASALDE MEOÑO, Mgr.  
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 #065-234364 /065-24364  
944670264



**MIEMBROS DEL JURADO**



-----  
**LIC.ADM. HEDMER ANTONIO PASQUEL CHONG**  
Presidente  
CLAD- N°01957



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



-----  
**LIC.ADM. JOSE MANUEL ASALDE MEÑO, Mgr.**  
Miembro

## ÍNDICE

<b>PORTADA</b> .....	01 pág.
<b>ACTA DE SUSTENTACION DE TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL</b> .....	02 pág.
<b>MIEMBROS DEL JURADO</b> .....	03 pág.
<b>INDICE</b> .....	04 pág.
<b>RESUMEN</b> .....	06 pág.
<b>INTRODUCCION</b> .....	07 pág.
<b>CAPITULO I: FACTORES DE COTIZACION</b> .....	08 pág.
1. Las cotizaciones	08 pág.
2. Factores de cotizaciones internacionales	08 pág.
Factores de cotización Mapa Mental.....	09 pág.
3. Estructura de costos de exportación	10 pág.
4. Relación entre precio incoterms	10 pág.
5. Costos relacionados con la exportación	10 pág.
6. Cotizaciones y condiciones de venta	. 11 pág.
<b>CAPITULO II: COTIZACION DE PRECIOS INTERNACIONALES</b> .....	14 pág.
Términos de venta	14 pág.
Uso de términos de venta de salida	15 pág.
<b>CAPITULO III: PREPARACION DE COTIZACION</b> .....	19 pág.
Cotizaciones que indican el lugar de entrega	19 pág.
Cotizaciones diversas	21 pág.
Elementos de la cotización	22 pág.
Recomendaciones adicionales	22 pág.
<b>CAPITULO IV: COSTEO DIRECTO DE LA EXPORTACION</b>	24 pág.
Costos	24 pág.
Estructura de Costos de Exportación	25 pág.
Costo y Precio de Exportación	25 pág.
Consejos sobre el precio de exportación para los productos	27 pág.

<b>CONCLUSIONES.....</b>	<b>29 pág.</b>
<b>REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS.....</b>	<b>30 pág.</b>

## RESUMEN

### **Factores de Cotización**

En el comercio internacional, una cotización de exportación incluye no solo el precio, sino también todas las condiciones principales de una posible venta. Básicamente, la cotización describe el producto, su precio, términos de pago, periodo de entrega y lugar de entrega. El método más común de presentar una cotización de ventas es la factura proforma.

### **La Cotización Internacional**

Al presentar una cotización internacional es muy importante la construcción de una matriz de costos de Distribución Física Internacional (DFI), la cual permite conocer el conjunto de las operaciones necesarias para el desplazamiento de los productos tales como: carga desde el lugar de producción o manufactura en el país de exportación, hasta el local del importador en el país de destino bajo el concepto de óptima calidad costo razonable y entrega justo a tiempo.

### **Cotizaciones que Indican el Lugar de Entrega**

La cotización constituye el elemento más importante en la venta, indica la formación de una estructura de precios. Dentro de las definiciones que más adelante se describen se podrá apreciar la modificación de costo influido por las obligaciones del exportador e importador.

- **Ex – Works (lugar de origen o en fabrica)** En esta cotización, los productos exportables son puestos en puerta de la fábrica y se asumen los costos hasta que el comprador recoja los productos y acepte la entrega.
- **Cotización F.B.O. o L.A.B (Libre a bordo)** En el campo internacional hay una amplia gama de cotización dentro del sistema F.O.B.
- **F.O.B. (transporte terrestre en el punto de partida)** Esta cotización indica que el exportador cargue los bienes en el tipo de transporte designado o los entregue a ellos por carga.
- **PRECIOS F.A.S. (Libre al costado del buque)** Esta cotización es una más que no extiende la entrega de bienes más allá del puerto de exportación.
- **Cotización C.I.F. (Punto designado al destino)** En contraste a las cotizaciones anteriores, has varias que se llevan los productos y los costos más allá del puerto de exportación.

### **Costo y Precio de Exportación**

La referencia para fijar los precios son los INCOTERMS 2000, dependiendo de cada termino y de las obligaciones del vendedor/exportador y del comprador/importador, se consideran los costos a incurrir

**PRECIO = Costo Total + Margen de Utilidad + Tributo**

## **INTRODUCCION**

Con el comercio internacional nacieron los mercados internacionales y la interdependencia entre los países, tanto en sus formas de producción como en la asignación de recursos (que y cuanto producir de cada bien), cada país se especializa en aquellas actividades en las que tiene ventajas comparativas. Es este principio el que rige el ámbito económico en el mundo y en función del cual se crean las Teorías de Comercio Internacional, sobre cuyas bases se estructuran las Políticas de Comercio Internacional.

La globalización exige a que los exportadores presenten buenas ofertas en el mercado internacional, con la agilidad y precisión, al menor costo y con los tiempos de provisión exactos. Al presentar una cotización internacional es muy importante la construcción de una matriz de costos de Distribución Física Internacional (DFI), la cual permite conocer el conjunto de operaciones necesarias para el desplazamiento de los productos, tales como: carga desde el lugar de producción o manufactura en el país de exportación, hasta el local del importador del país de destino bajo el concepto de óptima calidad, costo razonable y entrega justo a tiempo.

Elaborar una cotización internacional es una práctica común que muchas veces se realiza de manera empírica o natural. El empresario normalmente conoce sus costos y el nivel de utilidad deseado, si el mercado acepta o no un determinado Precio y su volumen de ventas, entre otros factores que le son muy familiares por el manejo cotidiano de su negocio. En materia de cotizaciones internacionales, muchos de los factores que inciden en su elaboración son desconocidos por el empresario.

## CAPITULO I : FACTORES DE COTIZACION

### 1. *Las Cotizaciones*

Las transacciones de exportación e importación, generalmente las transacciones iniciales, comienzan con la recepción de una consulta desde el mercado extranjero, seguida de una solicitud de cotización. Una Factura Proforma es una cotización preparada en el formato de una factura. Es el método preferido en el negocio de exportación e importación.

Una cotización describe el producto, establece un precio, establece el tiempo de envío y especifica las condiciones de venta y las condiciones de pago. Debido a que el comprador extranjero puede no estar familiarizado con el producto, la descripción del producto en una cotización en el extranjero por lo general debe incluir más detalles de lo que se requiere en una cotización nacional.

La factura proforma, es un documento emitido por el exportador para indicar los términos de venta al importador. Normalmente la factura proforma es un paso posterior a la cotización, cuando el posible comprador está intentando cerrar los detalles definitivos para concretar su operación de compraventa; algunas veces la factura proforma puede ser lanzada desde el primer momento, pero no es lo más habitual. La factura proforma no es lo mismo que una cotización.

En general, una Factura Proforma, es una cotización preparada en el formato de una factura, esta puede incluir muchos más detalles de los que está acostumbrado a escribir en sus presupuestos, pero todo ese detalle extra puede ahorrar tiempo y evitar errores.

### 2. *Factores de Cotizaciones Internacionales*

Se debe tener en cuenta lo siguiente:

#### **Lugar de entrega:**

- a) Los gastos por transporte y otras relaciones que se incluyen al costo.
- b) Aranceles de exportador e importador.
- c) Obligaciones de seguro por daño o pérdida. •

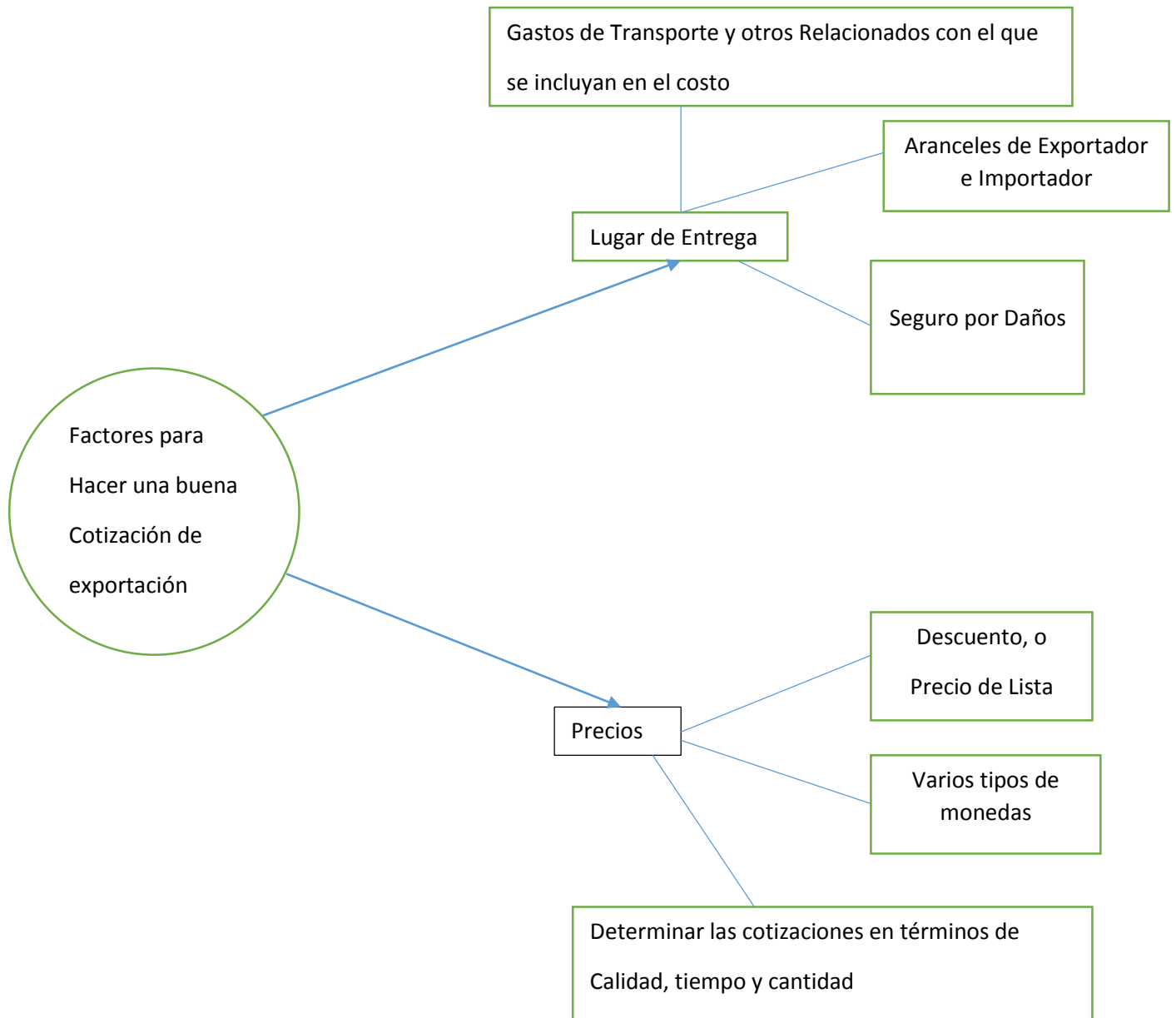
#### **Precios:**

- a) Cotización de precios con base a precios netos o lista de precios sujeta a descuentos.
- b) Cotización de precios con relación a diferentes monedas.
- c) Determinación de cotizaciones con base a calidad, tiempo y cantidad



## FACTORES DE COTIZACION

### MAPA MENTAL



### **3. Estructura de Costos de Exportación / Cotización Internacional**

- La cotización internacional es un factor fundamental en la oferta de venta.
- El precio final dependerá de la negociación global.
- En la negociación el exportador debe hacer valer la calidad de sus productos y la eficiencia a la hora de atender las ordenes de compra del exterior, experiencia en negocios internacionales y su fiabilidad financiera.
- Es importante conocer durante la negociación el volumen de producto que vamos a negociar.

### **4. Relación entre el Precio e Incoterms:**

Los incoterms permiten determinar cuáles son los gastos mínimos que asumen compradores y vendedores en cada caso. Todos ellos interesantes para fijar precios en este tipo de empresas.

Los Incoterms permiten determinar cuál de las partes (exportador o importador):

- Paga el transporte de la mercancía.
- Paga el seguro que cubre los posibles daños y deterioros que sufra la mercancía durante el transporte.
- Establece en qué lugar el exportador ha de poner la mercancía a disposición del importador.
- Corre con otro tipo de gastos (aduaneros, portuarios, etc.).

### **5. Costos relacionados con la exportación**

Los costos de exportación de un producto representan para la empresa uno de los puntos más importantes y delicados para la comercialización internacional del producto en cuestión. El precio de exportación es el precio de venta del producto en el mercado interno, más los costos vinculados a la exportación.

El potencial exportador debe poder cubrir, en forma básica:

- Requisitos de calidad
- Capacidad de producción
- Precio competitivo

La mayoría de las empresas exportadoras definen sus costos sobre la base de los Incoterms FOB y FCA. Esta base, sumada a los del mercado hacia donde se exportará, más los costos del transporte y seguro internacional, será la referencia que fijará la política de precios.

### **Gastos administrativos**

Representan los gastos de la operación exportadora, según sea importes fijos u otros variables o porcentuales. No se deben incluir los gastos locales.

### **Gastos comerciales**

Sólo los aplicables a la operación de exportación, también en este ítem se pueden incluir los derivados de la publicidad del producto en el exterior.

### **Costo financiero**

Equivalen a los gastos que se generan en el caso de recurrir a créditos promocionales. También incluye el costo de financiación para producir el producto y para financiar su venta.

## **6. Cotizaciones y condiciones de Venta.**

Algunos exportadores no comprenden completamente la diferencia esencial que existe entre las decisiones relativas a la financiación de los precios y la cotización de estos; pues bien, en dichas decisiones ha de tener en cuenta el conjunto de la estructura de los precios, desde los elementos de los costos de fábrica hasta el precio final que debe pagar el consumidor o usuario definitivo, con inclusión de todos los elementos de los costos intermediarios independientemente de quien los pague y recupere en la cadena de la distribución, en tanto que los problemas de la cotización de los precios son de naturaleza totalmente diferente.

### **LA COTIZACION INTERNACIONAL**

Una **cotización internacional** es la estimación del precio de una mercancía en función de una negociación con fines de exportación. Como tal, debe determinar el valor del producto considerando los gastos de producción, exportación y dejando un margen rentable. En este sentido, la **cotización internacional** es un documento que debe contener los datos legales de rigor de la empresa y describir detalladamente, haciendo uso de los términos usuales en el Comercio internacional, el producto, los términos de pago, plazo y lugar de entrega, y precio expresado en el tipo de moneda de la transacción.

### **¿Qué se debe tener en cuenta para realizar una cotización Internacional?**

- Si una Cotización solo dice “el precio de exportación es \$100 dólares” en verdad no ayuda mucho a nuestra contraparte. Es de vital importancia que expliquemos claramente los términos en los que nos estamos basando para realizar la cotización.
- Cuando hablamos de términos de comercio internacional, lo mejor es usar uno de los incoterms establecidos por la Cámara de Comercio Internacional, ya que estos facilitan el lenguaje de la cotización.

- Nunca debemos de cotizar en nuestra moneda local a menos que nuestro cliente a si lo haya solicitado. Se aconseja cotizar en la moneda que solicite nuestro cliente. Siempre debemos incluir el tipo de cambio que se utilizó para realizar la cotización.
- Las cotizaciones deben acompañarse con un periodo de validez para prevenir fluctuaciones de tipo de cambio u otros factores que puedan alterar los precios de venta de la mercancía.
- Es recomendable indicar, dentro de la cotización, el lugar de destino de la mercancía.
- La fijación del precio para el comercio internacional de un producto debe establecerse considerando algunos elementos que pueden ser externos a la empresa, por lo que se aconseja consultar los servicios de un experto.

### ¿Como se debe establecer el Precio de Exportación?

La valoración del precio de exportación es la suma de un proceso de análisis de diferentes variables, tales como: costos de producción; costos de distribución internacional, de comercialización y promoción, en general.

Si bien el precio de venta del producto en el mercado mundial tiene una base contable, esta no es la única variable a tener en cuenta, pues actúa en conjunto con otros factores externos a la empresa, como por ejemplo: la necesidad del cliente en volumen, la frecuencia de las compras, tiempos y lugar de entrega; moneda de negociación, competencia domestica e internacional del producto, y los instrumentos de competitividad, como pueden ser el empleo de zonas francas, los acuerdos comerciales o los incentivos que puedan existir para las exportaciones.

¿Qué puntos debo tener en cuenta?

1. Producto: Es importante que se conozca el nombre comercial y técnico del producto para su identificación a nivel internacional. Por ejemplo:
  - Paiche – NOMBRE COMERCIAL
  - Arapaima gigas – NOMBRE TECNICO
2. Posición arancelaria del país exportador: Código de Identificación de la mercancía en país de origen.

Posición arancelaria del país importador: Código de Identificación o llamado también Correlativo de la mercancía en el país de destino. Se debe tener en cuenta que en el sistema Armonizado los seis primeros dígitos se conocen como subpartida y es similar en todo el mundo.

3. Unidad Comercial de Venta: En este punto se especifica la cantidad de unidades de producto de venta. Ejemplo: pares de zapatos, unidad, metro, kilogramo, litro, entre otros.

4. Valor EXWORKS por Unidad Comercial: En este ítem se tiene en cuenta el valor de la mercancía en el establecimiento – fabrica, taller, almacén, etc., del vendedor (exportador), puesta a disposición del comprador (importador), sin despacharla para la exportación, ni efectuar la carga por el vehículo proporcionado por el comprador.
5. Empaque: Tipo de empaque y dimensiones, es primordial precisar el tipo de empaque y sus dimensiones porque esto puede afectar los costos de acuerdo con el modo de transporte. Ejemplo: cajas de cartón corrugado, huacal, barril, entre otros.
6. Origen: País – Punto de Cargue – Puerto de Embarque. Es donde se inicia el costo y tiempo de la Distribución Física Internacional (DFI)
7. Destino: País – Puerto de Desembarque – Punto de Entrega. Es muy importante tener claridad sobre este punto para así negociar fácilmente los fletes internacionales.
8. Peso Total KG/TON: Se debe tener con exactitud el peso total de la mercancía a exportar, ya que esta variable define el costo de los fletes nacionales e internacionales.
9. Unidad de Carga: Manera o forma de transportar la carga. Ejemplo: estiba, contenedor, remolque, entre otros.
10. Volumen Total: Dimensiones totales de los productos embalados en estibas o cajas.
11. Término de Venta (Incoterms): Este punto es definido tanto por el vendedor (exportador) como por el comprador (importador), estableciendo los derechos y obligaciones recíprocas entre ambas partes relativas al transporte, los riesgos y los documentos.
12. Forma de Pago y tiempo: Aquí se determina el instrumento de pago que se va utilizar en la transacción internacional, así como la fecha límite de pago (cartas de crédito, giro directo, pago contra documentos, entre otros).
13. Tipo de Cambio: Por último, se debe tener en cuenta el tipo de cambio, el cual nos ayudara a proyectar los ingresos a recibir por la exportación.

## CAPITULO II: COTIZACION DE PRECIOS INTERNACIONALES

La cotización internacional integra aspectos involucrados en el proceso de exportación tales como costos, capacidad de producción, fortalezas y debilidades de la empresa, gastos asociados, precios, etcétera.

Dichos precios son elementos de la mezcla de mercadotecnia y de la Estrategia Comercial de Exportación, además utilizan la recopilación de información, tanto de costos como de gastos de exportación y precios en el mercado. Pero el precio sobretodo está determinado por la situación de la empresa, la logística, el mercado y los objetivos de la propia empresa en cuanto a la exportación.

La forma de **cotizar los precios de los productos** en el comercio internacional es diferente a las ventas internas. Para asegurarse de que tanto el comprador y el vendedor tienen claro quién pagará por cada uno de los costos, y donde será la transferencia de propiedad del vendedor al comprador, los exportadores utilizan los términos conocidos como incoterms.

### Términos de venta

Para que los Incoterms cumplan en una 100% su funcionalidad, existen 4 diferentes tipos de estos para que los mismos puedan ser utilizados acorde a los que se tramita entre vendedor y comprador. Los mismos son los siguientes: de salida, sin pago del transporte principal, con pago del transporte principal y grupo de llegada donde se incluye la entrega.

1. E: Único termino por el que el vendedor pone las mercancías a disposición del comprador en el local del vendedor.
2. F: El vendedor se encarga de entregar la mercancía a un medio de transporte escogido por el comprador.
3. C: El vendedor contrata el transporte sin asumir riesgos de pérdida o daño de la mercancía o costos adicionales después de la carga y despacho.
4. D: El vendedor soporta todos los gastos y riesgos necesarios para llevar la mercancía al país de destino.

CATEGORIAS	SIGLAS	INGLES	ESPAÑOL
MULTIMODALES	EXW	1. EX WORKS (NAMED PLACE)	1. EN FABRICA (LUGAR ACORDADO)
	FCA	2. FREE CARRIER (NAMED PLACE)	2. LIBRE DE PORTE (LUGAR ACORDADO)
	CPT	3. CARRIAGE PAID TO ( NAMED PLACE OR DESTINATION)	3. FLETE PAGADO HASTA ( LUGAR DE DESTINO)
	CIP	4. CARRIAGE AN INSURANCE PAID TO ( NAMED PLACE OF DESTINATION)	4. FLETE Y SEGURO HASTA (LUGAR DE DESTINO ACORDADO)
	DAP	5. DELIVERED AT PLACE	5. ENTREGADO EN LUGAR
	DAT	6. DELIVERD AT TERMINAL	6. ENTREGADO EN TERMINAL
	DDP	7.DELIVERED DUTY PAID (NAMED PLACE OF DESTINATION)	7. ENTREGADO CON ARANCELES PAGADOS ( LUGAR DE DESTINO ACORDADO)
	FAS	8. FREE ALOGSIDE SHIP (NAMED PORT OF SHIPMENT)	8. LIBRE AL COSTADO DE BUQUE (PUERTO DE EMBARQUE ACORDADO)
SOLO MARITIMOS	FOB	9. FREE ON BOARD (NAMED PORT OF SHIPMENT)	9. LIBRE A BORDO( PUERTO DE EMBARQUE ACORDADO)
	CFR	10. COST AND FREIGHT ( NAMED PORT OF DESTINATION)	10. COSTO Y FLETE ( PUERTO DE DESTINO ACORDADO)
	CIF	11. COST INSURANCE AND FREIGHT (NAME OF PORT OF DESTINATION)	11. COSTO, SEGURO Y FLETE ( PUERTO DE DESTINO ACORDADO)

De acuerdo a la opinión de un experto eventualmente tendrán que ser mejorados ya que han habido casos de malos entendidos debido a la incorrecta interpretación de los mismos la posibilidad existe; Modificarlos para delimitar con exactitud las responsabilidades de los involucrados.

## De Salida

### **EXW (Ex-works, ex-factory, ex-warehouse, ex-mill.)**

El vendedor ha cumplido su obligación de entrega al poner la mercadería en su fábrica o taller a disposición del comprador. No es responsable ni de cargar la mercadería en el vehículo proporcionado por el comprador ni de despacharla de aduana para la exportación, al menos de que exista un acuerdo en otro sentido. El comprador soporta todos los gastos y riesgos de retirar la mercadería desde el domicilio del vendedor hasta su destino final.

***Sin pago del transporte principal.***

### **FCA (Free carrier - Franco Transportista - libre transportista)**

El vendedor cumple con su obligación al poner la mercadería en el lugar fijado, a cargo del transportista, luego de su despacho de aduana para la exportación. Si el comprador no ha fijado ningún punto específico, el vendedor puede elegir dentro de la zona estipulada el punto donde el transportista se hará cargo de la mercadería. Este término puede usarse con cualquier modo de transporte.

### **FOB (Free on Board - Libre a bordo)**

Va seguido del puerto de embarque. Significa que la mercadería es puesta a bordo del barco con todos los gastos, derechos y riesgos a cargo del vendedor hasta que la mercadería haya pasado la borda del barco, con el flete excluido. Exige que el vendedor despache la mercadería de exportación. Este término puede usarse solamente para el transporte por mar o vías acuáticas interiores.

### **FAS (Free alongside ship - Libre al costado del buque)**

La abreviatura va seguida del nombre del puerto de embarque. La mercadería se pone a lo largo (costado) del barco en el puerto convenido, sobre el muelle con todos los gastos y riesgos hasta dicho punto a cargo del vendedor. El comprador debe despachar la mercadería en aduana. Puede usarse solamente para el transporte por mar o vías acuáticas interiores.

***Con pago del transporte principal.***

### **CFR (Cost & Freight - Costo y Flete)**

Comprende la mercadería puesta en puerto de destino, con flete pagado pero seguro no cubierto. El vendedor debe despachar la mercadería en Aduana y solamente puede usarse en el caso de transporte por mar o vías navegables interiores.

### **CIF (Cost, Insurance & Freight - Costo, Seguro y Flete)**

Incluye la mercadería puesta en puerto de destino con flete pagado y seguro cubierto. El vendedor contrata el seguro y paga la prima correspondiente. El vendedor sólo está obligado a conseguir un seguro con cobertura mínima.

### **CPT (Carriage paid to -Transporte Pagado Hasta)**

El vendedor paga el flete del transporte de la mercadería hasta el destino



mencionado. El riesgo de pérdida o daño se transfiere del vendedor al comprador cuando la mercadería ha sido entregada al transportista. El vendedor debe despachar la mercadería para su exportación.

**CIP (Carriage and Insurance Paid to - Transporte y Seguro pagados hasta)**

El vendedor tiene las mismas obligaciones que bajo CPT, pero además debe conseguir un seguro a su cargo.

**Grupo de llegada donde se incluye entrega.**

**DAF (Delivered at Frontier - Entregado en frontera)**

El vendedor cumple con su obligación cuando entrega la mercadería, despachada en aduana, en el lugar convenido de la frontera pero antes de la aduana fronteriza del país receptor. Es fundamental indicar con precisión el punto de la frontera correspondiente.

**DES (Delivered ex Ship - Entrega sobre barco)**

El vendedor cumple con su obligación cuando pone la mercadería a disposición del comprador a bordo del barco en el puerto de destino, sin despacharla en aduana para la importación.

**DEQ [Delivered ex Quay (Duty Paid) - Entrega en muelle (derechos pagados)]**

El vendedor cumple con su obligación cuando pone la mercadería a disposición del comprador sobre el muelle en el puerto de destino convenido, despachada en aduana para la importación.

**DDU (Delivered Duty Unpaid - Entrega derechos no pagados)**

El vendedor cumple con su obligación cuando pone la mercadería a disposición del comprador en el lugar convenido en el país de importación. El vendedor asume todos los gastos y riesgos relacionados con la entrega de la mercadería hasta ese sitio (excluidos derechos, cargas oficiales e impuestos), así como de los gastos y riesgos de llevar a cabo las formalidades aduaneras.

**DDP (Delivered Duty Paid - Entrega derechos pagados)**

El vendedor asume las mismas obligaciones que en DDU más los derechos, impuestos y cargas necesarias para llevar la mercadería hasta el lugar convenido.

GRUPO	REGLA INCOTERMS	RIESGO O RESPONSABILIDAD	CARACTERISTICAS
E	EXW	PUNTO DE ENTRADA	VENDEDOR SE DESLIGA DE TODA RESPONSABILIDAD
	FAS		MERCANCIA DESPACHADA DE EXPORTACION
F	FOB	PUNTO DE EXPORTACION	NO SE PAGA FLETE INTERNACIONAL
	FCA		FLETE INTERNACIONAL HA SIDO PAGADO
C	CFR	PUNTO DE EXPORTACION	EN CASO DE SINIESTRO RECLAMA EL SEGURO EL COMPRADOR.
	CPT		LA MERCANCIA ES RESPONSABILIDAD DEL VENDEDOR HASTA EL PUNTO DE LLEGADA DEL PAIS COMPRADOR
D	DAT	PUNTO DE LLEGADA	EN CASO DE SINIESTRO EL VENDEDOR PAGA DICHAS MERCANCIAS.
	DAP		EN CONSECUENCIA YA INCLUYE TANTO GASTOS DE EXPORTACION COMO DE TRANSPORTACIO HASTA EL PUNTO ACORDADO
	DDP		

## **CAPITULO III: PREPARACION DE COTIZACION**

Al momento de la preparación, se debe exponer que es factible de llevar a cabo la operación desde el punto de vista administrativo, técnico, financiero, y comercial. Es necesario incluir todo aquello relacionado a los aspectos internacionales de la operatividad como también de la producción. A continuación, están detallados los elementos que deberían contener:

- Precio de Exportación
- Logística internacional
- Requisitos formales para exportar/importar
- Barreras arancelarias y no arancelarias
- Cotizaciones (INCOTERMS)
- Contratos, formas de pago, negociaciones
- Envase/embalaje
- Seguros
- Promoción
- Distribución
- Actividades de desarrollo del mercado
- Contactos en el extranjero

En los mercados exteriores hay muchos factores que se requiere tomar en cuenta y su importancia varía según los distintos problemas o condiciones que se incluyan en las cotizaciones. Algunos de estos factores críticos que se deben considerar para cotizar son los siguientes:

- Lugar de entrega:
  - a) Los gastos por transporte y otras relaciones que se incluyan al costo.
  - b) Aranceles de exportador e importador
  - c) Obligaciones de seguro por daño o pérdida
- Precios:
  - a) Cotización de precios con base a precios netos o lista de precios sujeta a descuento.
  - b) Cotización de precios con relación a diferentes monedas.
  - c) Determinación de cotizaciones con base a calidad, tiempo y cantidad.

### **Cotizaciones que Indican el Lugar de Entrega**

La cotización constituye el elemento más importante en la venta, indica la estructuración de precios. Dentro de las definiciones que más adelante se describen se podrá apreciar la modificación de costo influido por las obligaciones del exportador e importador.

- **Ex – Works (lugar de origen o en fabrica)**

En esta cotización, los productos exportables son puestos en puerta de la fábrica y se asumen los costos hasta que el comprador recoja los productos y acepte la entrega.

En cuanto al comprador en este tipo de cotización, este absorbe todos los gastos y riesgos relacionados con el manejo y traslado del producto exportable, así como de pagar los impuestos de exportación si los hay o bien otros gastos por concepto de la importación o exportación.

- **Cotización F.B.O. o L.A.B (Libre a bordo)**

En el campo internacional hay una amplia gama de cotización dentro del sistema F.O.B.

Algunas cotizaciones incluyen que los bienes exportados sean puestos en carros de ferrocarril, vehículos de carga u otros transportes y depositados en la frontera o muelles marítimos, y otros clientes piden que la entrega se haga a transportes internacionales que estén dentro o fuera de la frontera nacional.

- **F.O.B. (transporte terrestre en el punto de partida)**

Esta cotización indica que el exportador cargue los bienes en el tipo de transporte designado o los entregue a ellos por carga.

El exportador se responsabiliza de pérdidas o daños hasta que las mercancías y bienes hayan sido cargadas dentro del transporte elegido y obtengan la guía de embarque, ayuda al importador a obtener los documentos necesarios para los fines de exportación.

El comprador se responsabiliza de todos los movimientos de los bienes desde el punto de partida, pagando todos los gastos que se ocasionaran por la importación incluyendo el seguro por riesgo.

- **PRECIOS F.A.S. (Libre al costado del buque)**

Esta cotización es una más que no extiende la entrega de bienes posterior al puerto de exportación.

El exportador pone los bienes al costado del barco o sobre el muelle, ya sea que él lo designe o el importador lo proporcione en la fecha o dentro del periodo pactado, pago todos los gastos inclusive los recargos que por carga gravosa surjan en este punto. Cubre los bienes con un seguro hasta que estos hayan sido entregados al costado del barco.

- **Cotización C.I.F. (Punto designado al destino)**

Al contrario de las cotizaciones anteriores, has varias que se llevan los productos y los costos más allá del puerto de exportación. La más usual es C.I.F. (Punto designado al destino), la factura presenta el costo, seguro y flete.

El exportador se compromete a hacer todos los gastos por transporte al puerto de descarga incluyendo el transporte interno hasta el puerto de exportación, los cargos por manejo de este, flete marítimo al puerto extranjero de destino; incluyendo el pago de seguros terrestres nacionales y marítimos; así como otros cargos, cuotas, impuestos que la exportación origine.

### **Cotizaciones Diversas**

Entre las diferentes maneras para el cálculo de los precios de como exportar, los métodos enumerados a continuación son algunos de los más comunes.

#### **Cost Plus y Top Down**

Cost Plus y Top Down, son dos de los mejores métodos de costeo para calcular su precio de exportación, pero lo mejor es utilizarlos de forma paralela, hacer dos cálculos separados y luego comparar uno contra el otro para lograr un resultado finamente equilibrado. Esto es lo que debes hacer:

- Para Cost Plus : se trabaja hacia el exterior de su ex-factory de precios al cliente final.
- Top Down : se trabaja desde el precio final ideal para el cliente hacia usted.

La razón por la cual es mejor usar estos 2 métodos en paralelo es que utilizando un solo método se pueden tener muchos puntos débiles. Por ejemplo, utilizar solo el método del coste incrementado puede resultar un precio que es demasiado alto, lo que significa que usted no tendrá muchos clientes.

Y, si usted vende a un precio que a los clientes les gustaría calculado mediante el método de Top Down, puede terminar perdiendo dinero en cada pedido. Por lo tanto, el cálculo de su precio de venta final entre Cost Plus y Top Down es un acto de equilibrio que todos los vendedores deben enfrentar.

## **Elementos de la cotización**

Los elementos más importantes son los siguientes:

- Nombre o Razón Social de la empresa y el logotipo (Inscrito en los Registros Públicos).
- Dirección del Exportador (apartado postal, teléfono, fax, etc.)
- Nombre o Razón Social del cliente (si es posible a la persona que va dirigido)
- Dirección del cliente.
- Referencia
- Fecha de emisión.
- Descripción del Producto (Nombre Comercial, Nombre Técnico)
- Especificaciones Técnicas del Producto.
- Partida Arancelaria.
- Unidad de medida.
- Cantidad mínima.
- Precio unitario.
- Precio Total.
- Flete (Dependerá del Incoterm 2000)
- Seguro (Dependerá del Incoterm 2000)
- Moneda de Cotización (Si es en dólares, de que país)
- Términos de entrega (FOB, CIF, etc.; haciendo alusión al puerto de embarque o de destino)
- Forma de Pago (al contado, cheque, etc.)
- Medio de Pago.
- Plazo de Pago.
- Plazo de Entrega.
- Tipo de embalaje.
- Medio de Transporte.
- Validez de la oferta.
- Volumen, peso bruto, peso neto, etc.
- Declaración de Origen.
- Declaracion Jurada del precio.
- Penalidades y arbitraje en caso de incumplimiento.
- Nombres y firmas de las personas autorizadas.

## **Recomendaciones Adicionales para obtener una buena Cotización**

- Mencionar que moneda se utilizara. Algunos compradores pueden asumir que '\$' por sí sola únicamente significa dólares de EE.UU.
- El IVA no debe ser incluido para las ventas de exportación. Asegúrese de que cualquier mención de «IVA incluido» se elimine si se utiliza la lista de los precios internos como una plantilla, ya que esto puede confundir a los compradores
- Aunque utilice Incoterms, cuando se les cita se recomienda incluir detalles claros sobre lo que el precio incluye, ya que algunos compradores pueden

tener un entendimiento incorrecto de los términos utilizados. Así que debe incluir en sus listas de precios y contratos una explicación que incluya la validez de los precios

- Incluye las cantidades mínimas de pedido o la cantidad en que se basa la fijación de precios
- Cita los códigos de artículo de manera que sea más fácil para los compradores hacer un pedido y no haya tantas confusiones.
- Muestra claramente el nombre de la empresa, dirección y datos de contacto para hacer un pedido o consulta

## CAPITULO IV: COSTEO DIRECTO DE LA EXPORTACION

Al momento de realizare el del cálculo de precio de exportación, nos referimos a un mercado y a unas condiciones de entrega concretas (Incoterms). Dependiendo de los términos Incoterms que se utiliza se irán incrementado los costos y las responsabilidades.

Los costos y gastos para calcular el precio de exportación se dan desde nuestro punto de fabricación, y un punto de destino, que es el consumidor o usuario final en un determinado país destino. Además, debemos tener en cuenta que los precios pueden diferir según quién sea el comprador y según los distribuidores previos que intervengan en dicha cadena de distribución. Por ello, tener clara la estructura de costos y gastos para fijar el precio es importante; a continuación se presenta una lista de costos y gastos para la fijación de un precio de exportación:

### Costo de producción

- Materias primas nacionales e importadas.
- Mano de obra.
- Insumos.
- Etiquetado.
- Envase.
- Diseño.
- Maquila.
- Regalías (según sea el caso).

### Gastos Administrativos y Comerciales

- Comisiones del departamento de exportación.
- Costos fijos.
- Costos variables.

### Gastos Financieros

- Financiación en las exportaciones.
- Inmovilidad de capital.

### Deducción de Impuestos

- Cuando sea el caso.

### Gastos de exportación directos

- Embalaje: Cajas, Marcado de cajas, Utilización de carga, Compra de pallets.
- Logística: Depósito fiscal, Gastos portuarios, Emisión de documentación, Flete y seguro interno, Gastos de rotulado.
- Servicios: Gastos de despacho, Gastos bancarios, Gastos de inspecciones varias, Gastos agente aduanal.
- Comercialización: Participación en ferias, misiones, rondas de negocios, Envío de muestras, Catálogos. Gastos de exportación indirectos
- Comisiones bancarias (término de venta).



- Honorarios del agente de aduana (valor en aduana).
- Derechos de Aduana (valor en aduana).
- Comisiones de venta al exterior (término de factura).

#### Incentivos a la exportación

- Devolución de impuestos (Drawback).
- Saldo a favor del exportador.
- Centros de tratamiento especial

#### Utilidad

- Suma fija.
- Porcentual.

### Estructura de Costos 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

### Costo y Precio de Exportación

La referencia para fijar los precios son los INCOTERMS 2000, dependiendo de cada termino y de las obligaciones del vendedor/exportador y del comprador/importador, se consideran los costos a incurrir

#### **PRECIO = Costo Total + Margen de Utilidad + Tributo**

Para comprender la temática – practica de los costos directos en una exportación, se presenta el siguiente caso.

**Esta fórmula determina el valor FOB** (free on board= libre a bordo del barco en origen) o **FCA** (free carrier= franco a disposición del transportista) del producto en cuestión y está compuesta por los siguiente rubros:

**Cx**= Costo de producción o pre exportación

**Gx**= Gastos de la operativa de la exportación, en algunos casos hay importes fijos y otros variables o porcentuales sobre el valor de la operación

**Ti**= Transporte interno

**Ut**= Utilidad que deseas obtener de la operación

**Re**= Reintegro tributario

Consideraciones especiales:

- Se deben incluir todos los conceptos imputables a la operación de exportación, no así los importes que se deben al mercado local.
- Los conceptos ingresados en la formula no deben incluir el IVA, dado que este es un crédito fiscal a favor del exportador
- Los importes ingresados en el numerador son fijos y siempre suman
- Los importes que aparecen en denominador son siempre porcentuales y siempre restan
- Los beneficios a la exportación como el reintegro, suman en el denominador, siempre que sean porcentuales o variables
- A los efectos de la formula, la utilidad es considerada como un costo
- Los valores porcentuales que aparecen en el denominador están expresados como porcentajes del valor FOB o FCA de la mercadería, tal es el caso de la utilidad cuando se desea obtener un 15% sobre el valor del producto, esto es un 15% sobre el valor FOB o FCA.

Caso de Costeo Directo en la Exportación: Empresa Exportadora de Peces Ornamentales “Blue Acuariun Amazon”

Esta empresa basa sus costos en los siguientes:

- Se cuenta con precios establecidos en base al precio de mercado; los costos de producción no son considerados para determinar el precio en este tipo de empresas.
- Sin embargo, incurre en costos de embalaje, transporte; hasta el punto de salida (aeropuerto para el caso de los peces ornamentales), costos de trámites aduaneros (contrato de una Agencia de Aduana). Así mismo, asume el costo del flete Colecte ó Prepa id Domestico hasta el lugar convenido por el importador.

Todos estos datos figuran en la factura pro forma, la misma que: siempre y cuando el importador este de acuerdo; se generará automáticamente la factura comercial.

Por ejemplo, un importador solicita la cotización **CFR (Costo y Flete)** de una serie de especies, teniendo en cuenta la calidad, tamaño flete, etc.

La empresa proporciona el dato, teniendo en cuenta su **Lista Stock (que fija los precios, cantidad de cajas disponibles, etc.)**

- **Por otro lado, el costo de embalaje ya está incluido en el precio de venta del producto a ser exportado.**

Mientras que el traslado del producto a ser exportado desde el acuario hasta el Aeropuerto internacional de la ciudad es realizado por la misma empresa quien cuenta con movilidad propia.

Así mismo, la comisión que se paga por los tramites de despacho aduanero a la agencia de aduana se encuentra en los márgenes de :

- De USD \$ 1000.00 A \$ 20,000.00 – USD \$ 100 el promedio (puede variar de acuerdo al criterio de cada agencia)
- De USD \$ 21,000.00 A \$ 50,000.00 – 1% del total de la factura comercial (puede variar de acuerdo al criterio de cada agencia)
- De USD \$ 1,000.00 A X monto – 0.8 % del total de la factura comercial (puede variar de acuerdo al criterio de cada agencia)

### **Consejos sobre el precio de exportación para los productos**

Establece un precio que refleje tu marca y promoción, pero ten en cuenta que una marca desconocida no puede ser capaz de cobrar los mismos precios que los competidores de renombre, en particular los del mercado.

Antes de empezar a cotizar los precios a sus clientes, asegúrese de tomar en cuenta los costos de promoción asociados al respaldo de sus productos en el mercado.

Se puede crear un problema para usted si cita un precio bajo al principio para conseguir clientes, y suponer que ellos entenderán que sus precios naturalmente subirán con el tiempo. Los compradores tienden a esperar exactamente lo contrario: es decir, que esperan obtener una reducción de precio para recompensarles por los negocios en curso, sobre todo si sus pedidos aumentan de tamaño y volumen.

Es importante que usted conozca sus márgenes de beneficio y los puntos de equilibrio, y si no tiene esta información a la mano no será capaz de tomar una decisión acertada a la hora de que un cliente le pida un descuento.

Los descuentos son un coste, antes de ofrecer un descuento a un cliente reflexione sobre el efecto que tendrá en su línea de fondo.

El exportador sabio aprende de los INCOTERMS para estar al día en todo lo relacionado al comercio internacional. Tanto usted como sus clientes deben saber quién paga qué, y debe estar absolutamente claro en qué punto exacto se hace la transferencia de la propiedad de los bienes de usted a su cliente.

Si usted tiene un sitio web y vende con éxito en línea, usted necesita tener cuidado de no socavar, en los mercados de los proveedores o en el mercado de los distribuidores.

Y un último consejo. Sabemos que los costos de envío pueden cambiar rápidamente, y los tipos de cambio puede fluctuar de manera alarmante. Ambos afectan sus costos finales, así que asegúrese de revisar periódicamente sus precios.

### **El precio de los servicios**

Una **exportación de servicios** es una actividad donde hay un alto grado de intervención humana en el desarrollo y la entrega de esa actividad. Lo que se proporciona tiende a ser menos tangible (que los productos) y hay más variabilidad en la calidad.

### **Consideraciones que los precios pueden incluir:**

Los costos específicos asociados con los servicios, Retención de impuestos, visas, vuelos, el establecimiento de una presencia, alojamiento, transporte, visitas de pre-venta, fletes, seguros, salarios, traducción, los tipos de cambio.

Negocios y prácticas culturales específicas para el país.

La competencia en el mercado, las compañías locales e internacionales.

La facilidad de entrar en los mercados, las barreras locales, regulaciones, idioma, etc

La madurez de su industria en el mercado objetivo, la frontera o un establecido.

Oferta de servicios única, posibilidad de cobrar precios más elevados, la percepción que desea crear la oferta de servicios.

Contabilidad de costos después de la venta.

Cobertura de los gastos relacionados con cumplir las normas internacionales aplicables.

## CONCLUSIONES

Si la cotización es enviada a una compañía extranjera que no está tan familiarizada con la compañía o con los productos, la descripción debe ser demasiado específica y detallada, más si el comprador es nacional.

Nunca debemos de cotizar en nuestra moneda local a menos que nuestro cliente a si lo haya solicitado. Se aconseja cotizar en la moneda que solicite nuestro cliente. Siempre debemos incluir el tipo de cambio que se utilizó para realizar la cotización.

Es necesario conocer algunos puntos en particular con una alta incidencia en la determinación del costo-precio de una exportación, estos son:

- Los Incoterms
- Los fletes
- Seguros internacionales
- Y aquellos aspectos operativos o de logística que hace que lo mencionado se transforme en una exportación.

Disponer de la documentación necesaria para el despacho de exportación y/o importación, es conveniente preparar o solicitar un juego completo de la documentación mínima requerida para el despacho aduanero, previo al inicio de los trámites como pueden ser la factura comercial, el packing list, los documentos de transporte, los documentos de origen y los documentos específicos según el tipo de mercancía.

Informarse de los aranceles e impuestos, conviene conocer las normas de origen, acuerdos preferenciales aplicables y las diferentes cargas impositivas o aranceles a los que pueden estar sujetos las mercancías. Dependiendo del origen de las mercancías y productos, los aranceles pueden variar. En la Unión Europea los aranceles son idénticos para todos los países y existen tres tipologías: ad valorem, específico y mixto.

Asegurar la mercancía, en cualquier operación de comercio internacional es conveniente asegurar la mercancía, un servicio que se puede solicitar al mismo transitorio encargado de la operación.

## REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

INCEA (2012) - Como Fijar Precios y Cotizaciones para Exportación 1 (2)

Recuperado de :

<https://www.comercioyaduanas.com.mx/conmoexportar/requisitosparaexportar/cotizacion-exportacion>

ICESI (2017) – Consultorio de Comercio Exterior – Cotización Internacional (1)

Recuperado de:

<https://www.icesi.edu.co/blogs/icecomex/2007/01/19/cotización-internacional>

Julio Hernández Luévano (2013) - INCOTERMS Y SU IMPORTANCIA EN LAS ACTIVIDADES COMERCIALES (1) Recuperado de :

<http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/la/13/incoterms.html>

EcuadorExports.com (2011) - Incoterms (1) Recuperado de:

<http://ecuadorexports.com/incoterms.htm>

Eumed (2015) - Términos Comerciales Internacionales INCOTERMS 2000 (1)

Recuperado de: <http://www.eumed.net/cursecon/dic/incoterms.html>

Aulauso (2017) – Importaciones y exportaciones (1) Recuperado de:

<http://auaruso.com/importaciones-y-exportaciones-la-importancia-del-incoterm>