



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

**PRESENTADO POR:**

**ELÍ ABEL SALINAS ANGULO**

**IQUITOS, PERÚ**

**2019**



# UNAP

Universidad Nacional de la Amazonía Peruana

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



**ACTA DE SUSTENTACION DE TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL**  
**N° 056-CCGyT-FACEN-UNAP-2019**

En Iquitos, en el auditorio de la Facultad de Ciencias Económicas y de Negocios-FACEN, a los 19 días del mes de Diciembre del año 2019, a horas: 09:00 AM, se dio inicio a la sustentación pública del Trabajo de Suficiencia Profesional titulado: "**FACTORES DE COTIZACIÓN**", aprobado con R.D. N° 1816-2019-FACEN-UNAP, presentado por el Bachiller en Negocios Internacionales y Turismo: **ELI ABEL SALINAS ANGULO**, 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°1816-2019-FACEN-UNAP (09/12/19), está integrado por:

LIC. ADM. JORGE LUIS MERA RAMIREZ, Mgr.	Presidente
LIC. ADM. MARLO CESAR GARCIA BARABARAN, Mgr.	Miembro
LIC. NIT. STEVS RAYGADA PAREDES, Mgr.	Miembro

Luego de haber escuchado con atención y formulado las preguntas necesarias, las cuales fueron respondidas: SATISFACTORIAMENTE

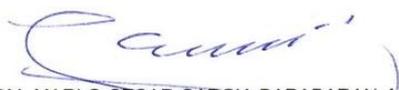
El jurado después de las deliberaciones correspondientes, arribo a las siguientes conclusiones:

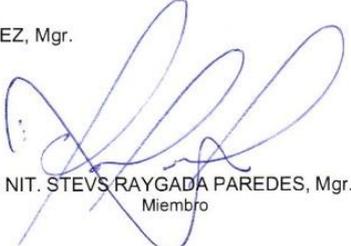
La Sustentación Pública y el Trabajo de Suficiencia Profesional han sido: Aprobados con la calificación: Buena

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

Siendo las 10:15 AM, se dio por terminado el acto Público

  
LIC. ADM. JORGE LUIS MERA RAMIREZ, Mgr.  
Presidente

  
LIC. ADM. MARLO CESAR GARCIA BARABARAN, Mgr.  
Miembro

  
LIC. NIT. STEVS RAYGADA PAREDES, Mgr.  
Miembro

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

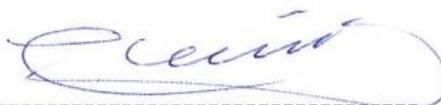
Calle Nanay N°352-356- Distrito de Iquitos – Maynas – Loreto  
<http://www.unapiquitos.edu.pe> - e-mail: [facen@unapiquitos.edu.pe](mailto:facen@unapiquitos.edu.pe): #065-234364 /065-243644-944670264



**TEMA: "FACTORES DE COTIZACIÓN"****MIEMBROS DEL JURADO**

-----  
**LIC.ADM. JORGE LUIS MERA RAMIREZ, Mgr.**

Presidente  
CLAD N°01950



-----  
**LIC.ADM. MARLO CESAR GARCIA BARBARAN, Mgr.**

Miembro  
CLAD - N°019-VII



-----  
**LIC.NIT. STEVS RAYGADA PAREDES, Mgr.**

Miembro  
CLAD - N°26395

## ÍNDICE

	Páginas
PORTADA	1
ACTA DE SUSTENTACIÓN	2
MIEMBROS DEL JURADO	3
ÍNDICE	4
RESUMEN	5
Objetivos de la investigación:	6
Objetivo general:	6
Objetivos específicos:	6
CAPÍTULO I: COTIZACIÓN DE PRECIOS INTERNACIONALES	7
1.1. Factores de cotización	7
CAPÍTULO II: PREPARACIÓN DE COTIZACIONES	12
CAPÍTULO III: EL COSTEO DIRECTO EN LA EXPORTACIÓN	32
3.1. Costos relacionados con la exportación:	32
3.2. Contenido de la estructura de costos con fines de exportación:	33
Conclusiones	34
Recomendaciones	35
Bibliografía	36
Glosario de términos	37

## RESUMEN

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 bien o producto considerando los gastos de producción, exportación y dejando un margen de rentabilidad. 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. Sería muy complejo negociar o llegar a acuerdos de precios si no existiera un mecanismo que claramente identifique los conceptos que forman parte del precio de transacción de un bien, la misma incertidumbre se podría ocasionar al momento de contratar un seguro que cubra la travesía de la mercadería, si no existieran los Incoterms no se tendría claridad donde está el riesgo y en consecuencia desde dónde y hasta qué punto contratar un seguro.

Por lo tanto la cotización internacional es un elemento fundamental para las transacciones de comercio exterior, que está estrechamente ligado a los Incoterms. Además su función no sólo se limita a la realización de una venta de bienes o servicios, sino que es el primer paso para una sólida relación comercial a largo plazo.

Objetivos de la investigación:

Objetivo general:

Desarrollar los factores de cotización internacional con fines de exportación de mercancías.

Objetivos específicos:

- Describir detalladamente los documentos legales, y el proceso de costos y cotizaciones internacionales de mercancías de exportación.
- Describir la preparación de cotizaciones internacionales.
- Determinar los costos directos de cotización internacional.

## CAPÍTULO I: COTIZACIÓN DE PRECIOS INTERNACIONALES

### 1.1. Factores de cotización

Según la (OMS, 2018) el comercio internacional, una cotización de exportación incluye no sólo el precio, sino también todas las condiciones principales de una posible venta. Básicamente, la cotización describe el producto, su precio, términos de pago, período y lugar de entrega. Muchas veces es ventajoso incluir bruto y neto del embarque en la descripción. Con esta información, el comprador puede hacer planes para despachar la mercadería dentro del país, y muchas veces esta información es útil para determinar los impuestos de importación en el puerto extranjero.

El método más común de presentar una cotización de venta es la factura pro forma. La factura pro forma no se usa como una forma de prepago, sino para describir mejor el producto, precio, términos de pago e información de entrega para que el comprador pueda gestionar los fondos para el pago.

La factura pro forma es una prefactura remitida por el exportador al importador para que pueda conocer exactamente el precio que deberá pagar por la entrega a facturar, similar a un presupuesto, la misma indica:

- Las partes intervinientes
- El precio unitario y total
- La divisa
- La cotización
- La forma de pago
- El instrumento de pago
- Forma de envío: medio de transporte y empresa prestadora
- Fecha de embarque
- Fecha de vencimiento de la pro forma, denominada validez de oferta
- La descripción precisa y detallada de la/s mercadería/s

- Cantidad de unidades (o bultos)
- Peso bruto, peso neto y volumen
- Detalles sobre el envase, etiquetado
- Especificación del embalaje: cajas de cartón corrugado, palletizado, contenedorizada, etc.

La factura pro forma deberá incluir una declaración certificando que dicho documento es verdadero y correcto y una declaración que mencione el país de origen de los bienes. Además, el documento deberá mostrar de manera conspicua la leyenda “factura pro forma”. Es buena práctica empresarial incluir una factura pro forma como cualquier cotización internacional, sea que esta haya sido solicitada o no.

La factura pro forma es confeccionada por el exportador, colocando en la misma todos datos representativos de la operación, los cuales seguramente fueron negociados en una instancia previa con el importador. Luego el exportador la envía al importador, quien analiza, a los efectos de visualizar lo efectivamente negociado y rechaza o acepta. En el caso de rechazarla, el exportador tendrá que hacer las modificaciones pertinentes y volver a enviarla, en el caso de aceptarla, el comprador la firmará y la enviara al exportador, esta última acción transforma a esta factura pro forma en una orden de compra en firme.

Orden de compra en firme: Si el importador acepta las condiciones de venta firmará la factura proforma y la mandara nuevamente al exportador, ahora esta factura es una orden de compra que en la actualidad le sirve al exportador para el retiro de fondos del banco en caso de que el importador hubiera hecho una orden de pago anticipada al embarque.

Documentos legales con fines de exportación:

¿Trámite de la DUA?

Según SUNAT/Aduanas, el DUA (Documento Único Administrativo) es un documento en soporte papel utilizado en trámites aduaneros de importación o exportación y que debe presentarse ante las autoridades de la Aduana. El DUA proporciona información sobre el producto que se va a importar o exportar y sirve de base para la declaración tributaria. El DUA es un documento imprescindible que ha de acompañar a las mercancías para cumplir con las formalidades aduaneras en operaciones de importación y exportación fuera de la Unión Europea.

Como su propio nombre indica la función del DUA es la de unificar todos los documentos administrativos necesarios para la importación y la exportación de mercancías. No obstante, el DUA es un documento complejo que está fraccionado en diferentes partes.

El DUA está compuesto por un total de 8 folios o ejemplares, más uno adicional, conocido como "Levante". El "Levante" es una parte del documento de uso nacional y mediante el cual se autoriza la retirada o el embarque de mercancías. Cada uno de los ejemplares del DUA se utiliza para una operación distinta dentro del proceso burocrático de importación y exportación.

Por ejemplo, para el DUA que se presenta en el proceso de importación usa los ejemplares 6, 7, 8 y 9 del conjunto de documentos. Para el DUA de exportación, en cambio, harán falta 1, 2, 3, 4 y 9, y para la inclusión de las mercancías en régimen de Tránsito Comunitario (es decir, mercancías dentro de la UE) los ejemplares que harán falta son el 1, 4, 5, 7 y 9.

Cada uno de los ejemplares de los que está compuesto el DUA tiene una función diferente. A continuación, un breve resumen de la función de los documentos más relevantes:

Ejemplar 1 y 6: Son los más relevantes. Son los expedientes de exportación e importación respectivamente.

Ejemplar 2 y 7: Tienen un uso estadístico.

Ejemplar 3 y 8: Contienen datos del exportador y del importador.

Otros que por la naturaleza de la mercancía se requiera para su exportación.

Adicionalmente, cuando corresponda:

- 1.- Copia de la nota de crédito o de débito Sunat;
- 2.- Declaración jurada del exportador de las comisiones en el exterior, de no estar consignada en la factura.
- 3.- Relación consolidada de productores y copias de las facturas Sunat emitidas, por cada uno de los productores que generaron dicha exportación.
- 4.- Copia de la factura Sunat que emite el comisionista que efectúa la exportación a través de intermediarios comerciales.
- 5.- Relación consolidada del porcentaje de participación (contratos de colaboración empresarial).
- 6.- Copia del contrato de colaboración empresarial.

Otros ejemplos ilustrativos:

Para vehículos de propiedad de particulares, se exige la presentación de documentación que acredite su propiedad tales como:

- 1- Tarjeta de propiedad, contrato de compra-venta con firma legalizada notarialmente o acta notarial de transferencia de vehículo;
- 2- Certificado de gravamen emitido por la superintendencia nacional de registros públicos (Sunarp).
- 3- Gravamen vehicular emitido por la policía nacional.

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

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

Para todos los casos anteriormente indicados, la exportación de vehículos que salen por sus propios medios no requiere de la presentación del manifiesto de carga ni de documento de transporte para su despacho, presentándose una declaración jurada en su reemplazo.

Asimismo, se consideran bultos vigentes para mercancías lo siguiente:

Se considera bultos vigentes a aquellos que no se hayan presentado al despacho por no haber sido embarcados, o por no ser hallados en el reconocimiento, cuyos derechos y demás tributos hubieran sido cancelados por la totalidad de bultos manifestados; asimismo, aquellos bultos que fueron manifestados y no desembarcados, y respecto de los cuales se cancelaron los tributos.

El término "BULTOS" comprende a las cajas, cartones, cilindros, fardos, etc., que constituyan una unidad, no considerándose como tales a los contenedores y pallets; asimismo, están exceptuadas las mercancías a granel y las descargadas por tubería.

Para el despacho posterior de los bultos vigentes se acompaña copia de la DUA cancelada que haya sido sujeta de reconocimiento físico y su documentación correspondiente, en la cual se haya determinado el faltante; para este efecto se utiliza el Código Trato Preferencial Nacional N.º 21.

A efecto de ejercer el control del descargo de los bultos vigentes, el Despachador de Aduana deberá indicar en la transmisión de la DUA, el número de la declaración de importación precedente, debiendo consignar dicha información en la casilla 7.3.

Cuando el Despachador de Aduana tenga conocimiento que algún bulto no ha sido embarcado, o habiendo sido manifestado y no desembarcado; podrá solicitar el reconocimiento físico de la mercancía, consignando el código 20 en el Casilla 7.24 de la DUA.

## CAPÍTULO II: PREPARACIÓN DE COTIZACIONES

Según (Prompex, 2018) en los mercados exteriores hay muchos factores que se requiere tomar en cuenta y su importancia varía según distintos problemas o condiciones que se incluyan en las cotizaciones. Algunos factores críticos que se deben considerar para cotizar son los siguientes:

### 1. Información de la empresa

Presentación general de lo que hace la empresa exportadora y cuál es el objetivo de la relación comercial.

### 2. Información del producto

Información general del producto a negociar al igual que sus características técnicas. Esta descripción debe ir acompañada de imágenes y fichas de datos cuando es necesario.

### 3. Empaque y embalaje

Es la descripción de las opciones de empaque y embalaje disponibles para el producto. Por ejemplo, la cerveza puede ser empacada en latas de aluminio de 330ml o en envases de vidrio de 500ml, y a su vez, embaladas en cajas de cartón o canastas, en estibas y en contenedores. En este punto se debe indicar con precisión las medidas de la unidad de carga, su peso y volumen, y cuántas unidades se pueden ubicar en un contenedor de 40 a 20 pies. Toda esta información será relevante para el cálculo de fletes y preliquidaciones que realice el cliente.

### 4. Cantidad mínima de pedido

La cantidad mínima es el menor número de producto que despacha un proveedor internacional o exportador. Esto depende de muchos factores como la disponibilidad del producto en inventario, la personalización del producto o simplemente condiciones comerciales.

## 5. Puerto o aeropuerto de despacho

Según el INCOTERM negociado la mercancía generalmente puede ser despachada desde un puerto o aeropuerto. Este dato es útil para que el cliente internacional cotice con su agente de carga el flete al puerto de destino.

## 6. Precio

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

**PRECIOS DE LISTA:** Los precios internacionales pueden cotizarse como precios netos, lo que indica que el exportador presenta una cotización F.O.B., C.IF. U otra no sujeta a ningún tipo de descuento, los precios se publican en catálogos o listas generales. El problema es que tienen una vida corta en periodos de fluctuaciones de precios. No obstante, existe la ventaja de que por su facilidad de informe sea necesaria su utilización.

**COTIZACIÓN DE PRECIOS SUJETOS A DESCUENTO:** Publicar catálogos de precios, ofreciendo descuentos representa un cuadro cuyo uso es más largo en relación a cotizaciones de precios e s t o s . El exportador puede establecer una política de descuento cuando su meta es operar en diferentes tipos de mercados ya sea con base exclusiva a un solo descuento o a una serie de ellos.

El uso de un catálogo de precios y descuentos presenta complicaciones al cotizar CIF debido a que requiere hacer ajustes que se reflejen en aumentos y disminuciones para establecer el precio real.

**COTIZACIONES DE PRECIOS CON RELACIÓN A MONEDAS.** Una cotización puede hacerse en términos de la moneda del país exportador, o del país importador o un tercero.

Cotizar con relación a la moneda nacional resulta ventajoso para el exportador por lo que reduce sus riesgos de cambio, se puede determinar de inmediato la utilidad y si es estable se reduce la posibilidad de frecuentes fluctuaciones de precios.

Las cotizaciones en la moneda del país importador desplazan el riesgo de fluctuaciones del tipo de cambio del exportador. La ventaja resulta para el importador por qué él puede calcular su utilidad anunciando sus precios de venta con rapidez y también puede hacer comparaciones con las cotizaciones de exportadores de otros países.

Cotizar precios en moneda de un tercer país es muy usual en las transacciones internacionales, sobre todo cuando existe inestabilidad en las monedas de ambos países o cuando se depende de los servicios bancarios de otro país que proporciona financiamiento.

**COTIZACIÓN CON BASE EN CANTIDAD:** Para establecer una cotización internacional basada en unidad específica o por embarque, se requiere que la unidad de cantidad esté definida. Cuando se cotiza un automóvil, refrigerador, etc., constituyen una unidad definida, pero cuando se cotizan en términos de toneladas, kilos, libras, etc. es sobre unidades cuantitativas.

Si los precios cotizados se establecen con base al peso, debe aclararse si el peso básico es peso bruto, o peso neto, si es peso punto de embarque, peso punto de entrega, etc.

**LAS COTIZACIONES CON BASE EN CALIDAD:** Como lo indica este término, la cotización se refiere al tipo de calidad requerida u ofrecida, sin embargo, este término es más descriptivo si se determina la calidad requerida en el contrato de exportación.

ANÁLISIS CONSTANTE DE COTIZACIONES: La dirección comercial no debe contentarse con cotizar y calcular sus precios una vez y por largo tiempo. Cada elemento como se ha observado en las definiciones anteriores, es susceptible de modificarse, es indispensable medir como si fuera un termómetro las variaciones para el establecimiento del precio justo.

Además de los precios de competencia, la evolución de la clientela está igualmente sujeta a cambios. Conviene necesariamente comparar continuamente los distintos componentes de las cotizaciones para adaptarlos a la situación de los mercados considerados.

#### 7. Condiciones de muestras

La evaluación de un producto implica el envío de muestras por lo cual es importante indicar el precio de las mismas y condiciones de entrega.

#### 8. Términos de pago

En la cotización internacional se deben señalar los medios de pago aceptados para la operación como lo son las cartas de crédito y las transferencias electrónicas. Además de ello se debe expresar la financiación o no de la operación y los pagos por adelantado.

#### 9. Tiempo de elaboración y despacho

El leadtime es el tiempo que tarda el proveedor internacional o exportador en producir la mercancía y embarcarla. Se debe tener en cuenta para una planeación logística de tiempos de entrega y recepción de la mercancía en destino al igual que para el trámite de los pagos internacionales.

#### 10. Subpartida arancelaria

Se debe suministrar al menos la subpartida del país de origen de la mercancía para que el cliente internacional o importador ubique la subpartida

en el país de destino y pueda hallar los tributos aduaneros a pagar y los requisitos de entrada del producto a su país.

Si usted como exportador presenta una cotización con toda esta información, generará una buena impresión en su cliente y garantizará el buen inicio de la relación comercial al suministrarle información oportuna para los cálculos y análisis que realiza un importador.

### Términos internacionales del comercio (INCOTERMS)

Los INCOTERMS según (Eumed, 2017) son términos legales usados para regular la relación comercial entre un comprador y vendedor. Estos regulan las condiciones de entrega de la mercancía y la distribución de los riesgos, costos y trámites de la operación internacional. Los términos afectan directamente al precio a cotizar por lo cual se deben indicar en la cotización internacional junto con el punto de entrega de la mercancía.

#### Funciones de los INCOTERMS

\* Alcance de precios: por medio de los INCOTERMS se pueden establecer claramente cuáles de los gastos ocasionados por la cadena logística internacional se deberán incluir en el precio de venta. De esta manera el vendedor incluirá en su precio de venta cada uno de los conceptos que luego tendrá que afrontar, lo mismo ocurre por parte del comprador quien tendrá claridad al momento de tomar decisiones en materia de política de precios.

\* Transferencia de riesgos: el momento y lugar donde se transfieren los riesgos del exportador al importador, lo establecen claramente cada una de las cláusulas, de esta manera las partes tienen la seguridad, al momento de contratar seguros, de los riesgos que corren en puntos precisos de la distribución internacional de mercaderías.

\* Responsabilidades en materia de documentación: las transacciones internacionales se acompañan de documentos respaldatorios que emiten diferentes organismos públicos y privados, las cláusulas estipulan cuál de las partes es responsable de la gestión ante las instituciones para su obtención.

\* Modo y medio de transporte a utilizar: cada una de las partes intervinientes sabe exactamente cuál es el medio de transporte a utilizar para la distribución física de la mercadería.

Grupo de cláusulas:

Se distinguen grupos de cláusulas identificadas con una inicial, que agrupan los INCOTERMS por las semejanzas que mantienen en cuanto a costear los gastos por parte del vendedor o del Comprador. Se definen cuatro grupos de INCOTERMS: E, F, C y D.

Términos "E": Con un único término (EXW). El vendedor pone las mercancías a disposición del comprador en los propios locales del vendedor; esto es, una entrega directa a la salida.

Términos "F": El vendedor entrega la mercadería en el país de origen a un medio de transporte escogido por el Comprador (FAS, FCA Y FOB).

Términos "C": El vendedor contrata el transporte principal, pero sin asumir los riesgos de pérdida o daño de la mercadería, los riesgos serán transferidos con la carga al medio de transporte o entrega al primer porteador. (CFR, CIF, CPT Y CIP).

Términos "D": El vendedor ha de soportar todos los gastos y riesgos necesarios para llevar la mercadería hasta el 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

Las cláusulas E y las F son las que demandan menor compromiso en cuanto al alcance de precios por parte del exportador y mayores responsabilidades para el importador, en cambio las cláusulas C y D, principalmente estas últimas, son las que demandan de mayor conocimiento y accionar sobre la logística comercial internacional.

Significado de las cláusulas:

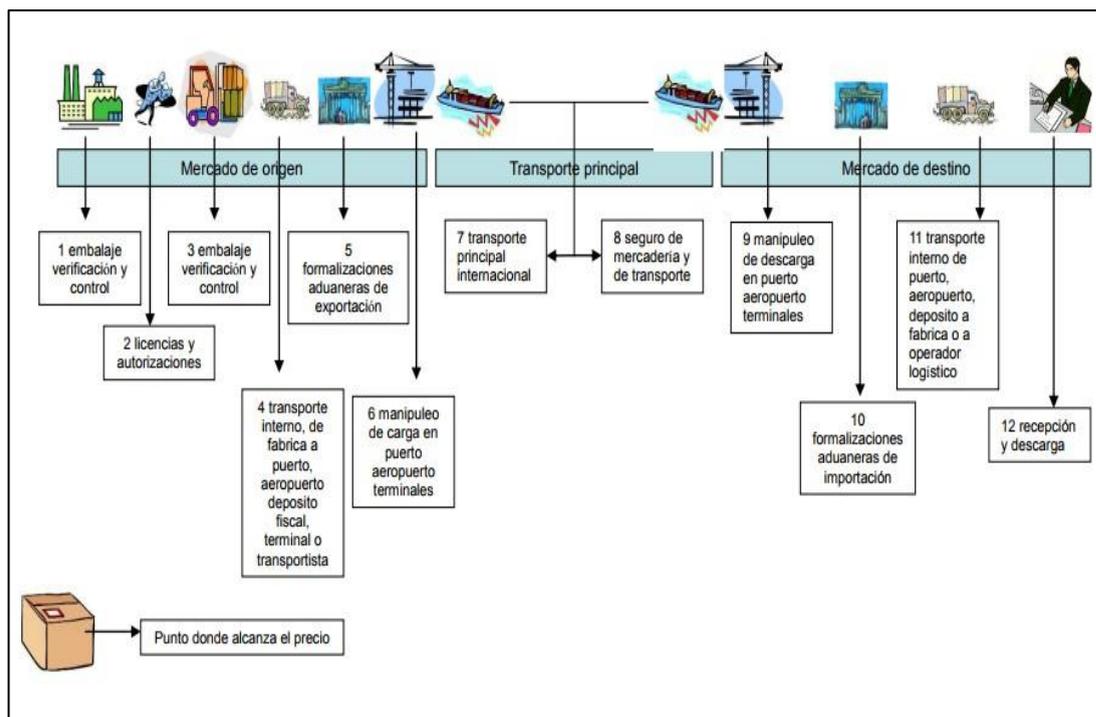
De acorde con (ABC del Comercio Exterior, 2009) el siguiente cuadro nos muestra el significado literario de cada una de las cláusulas.

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

Desarrollo de las cláusulas

Para explicar cada cláusula nos permitiremos la utilización de gráficos visualizando los diferentes centros de costos que incluyen los precios según cada cláusula y también cada uno de los puntos donde se transfieren los riesgos del exportador al importador. Los gráficos muestran la logística comercial internacional desde la planta del vendedor hasta la planta del comprador.

Figura N° 1. Esquema de exportación definitiva.



Fuente: Sunat/Aduanas.

- EMBALAJE, VERIFICACIÓN Y CONTROL:** Las mercaderías se tienen que proporcionar, perfectamente embaladas y marcadas de acuerdo a las especificaciones del comprador o las costumbres del sector, dicho embalaje estará en función al medio de transporte a utilizar. La verificación de la mercadería también estará incluida en el precio de venta, sean controles de peso, calidad, proceso, religión, etc.
- LICENCIAS Y AUTORIZACIONES:** el vendedor, debe proporcionar la ayuda suficiente para conseguir toda la documentación y formalidades para la exportación, en el caso que la cláusula lo amerite el comprador debería hacer lo mismo en el proceso de importación. Esta ayuda se da en todas las cláusulas, pero se dificulta la acción en algunos casos como EXW, donde el vendedor no es el exportador, sino que para quien fabrica la mercadería es una venta en mercado interno, por lo tanto, difícilmente pueda formalizar acciones de exportación ante la aduana de origen.
- CARGA AL CAMIÓN, AL CONTENEDOR EN FABRICA O ALMACÉN:** Si bien esta acción generalmente la realiza el vendedor, en el caso de EXW la tendría que realizar el comprador, con lo cual se podría encontrar en

dificultades por la incompatibilidad existente con reglamentaciones que regulan Aseguradoras de Riesgo del Trabajo.

- d. TRANSPORTE INTERNO EN ORIGEN: Transporte interno, de fábrica a puerto, aeropuerto depósito fiscal, terminal o transporte principal.
- e. FORMALIZACIONES ADUANERAS DE EXPORTACIÓN: Formalización aduanera necesaria para la tramitación del despacho de exportación.
- f. MANIPULEO DE CARGA EN PUERTO AEROPUERTO TERMINALES: Consiste en la acción de entrega de la mercadería en terminal, manipuleo, carga y estiba. No se tendrían que considerar estas acciones en caso de trabajar con fletes LT (liner terms) o LIFO (liner in, free out) debido a que en estos casos las acciones de carga y estiba están contempladas en el flete internacional.
- g. TRANSPORTE PRINCIPAL INTERNACIONAL: Se refiere al transporte principal, cualquiera sea el modo.
- h. 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.
- i. MANIPULEO DE DESCARGA EN PUERTO, AEROPUERTO O TERMINALES: Gastos relacionados a la entrega de la mercadería en puerto, aeropuerto o terminal de destino, incluyendo la desestiba, la descarga y la manipulación hasta colocar la mercadería en el flete interno en destino que llevara la mercadería hasta fabrica, depósito o lugar asignado por el importador. No se tendrían que considerar estas acciones en caso de trabajar con fletes LT (liner terms) o FILO (free in, liner out) debido a que, en estos casos, las acciones de desestiba y descarga están contempladas en el flete internacional.
- j. FORMALIZACIONES ADUANERAS DE IMPORTACIÓN: Formalización de trámites aduaneros de importación, pago de aranceles exteriores e interiores.
- k. TRANSPORTE INTERNO DE PUERTO, AEROPUERTO, DEPÓSITO A FABRICA 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.

- I. 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.

Según (Promperu, 2018) menciona que las características y particularidades de cada cláusula son los que se detallan a continuación:

El término EXW: Ex Works / Entrega directa a la salida.

#### Vendedor

La única responsabilidad del vendedor es poner la mercancía a disposición del comprador en sus locales en un embalaje adaptado al tipo de transporte (en general, el precio incluye la ubicación de la mercancía en pallets).

#### Comprador

El comprador asume todos los gastos y riesgos inherentes al transporte, desde la salida de la fábrica hasta el destino. El término EXW representa la menor cantidad de obligaciones para el vendedor. Sin embargo, si las partes desean que la carga de la mercancía al salir sea asumida por el vendedor "EXW Loaded", gastos y riesgos, deberán para ello señalarlo claramente a través de una cláusula explícita que se añadirá en el contrato de venta (ej.: EXW París cargado, CCI 2010). Se asume que el vendedor presta al comprador, según el pedido de éste y asumiendo gastos y riesgos, toda la asistencia necesaria para la obtención de una licencia de exportación, un seguro, dándole toda la información útil a su disposición para permitirle al comprador exportar su mercancía de manera segura.

## Variante

"EXW Loaded", o en español "en fábrica, cargado en". La revisión 2000 de los INCOTERMS introdujo este concepto de "EXW loaded", que reconoce una práctica muy utilizada: el vendedor es responsable de la carga de la mercancía en el vehículo del comprador.

El término FCA: Free Carrier / Franco -Transportista, punto de entrega convenido.

## Vendedor

Si la entrega se efectúa en los locales del vendedor, es el vendedor quien efectúa la carga de la mercancía, embalada convenientemente en el vehículo proporcionado por el comprador (señálese "FCA locales del vendedor"). El pago de aranceles de exportación es responsabilidad del vendedor.

## Comprador

El comprador escoge el medio de transporte y el transportista con quien desea efectuar el contrato de transporte, y cancela el transporte principal. El traspaso de los gastos y riesgos ocurre cuando el transportista se hace cargo de la mercancía. Las partes deben convenir un lugar para la entrega de las mercancías (terminal del transportista o locales del vendedor). El vendedor debe, si fuese necesario, entregar la mercancía al comprador en tiempo útil, e incluso darle asistencia para obtener todo documento o información relacionados con la seguridad necesaria para la exportación y/o la importación de sus mercancías y/o para su transporte al destino final. Los documentos proporcionados y/o el apoyo proporcionado son asumidos costes y riesgos por el comprador.

## Variante

"FCA locales del vendedor" Este INCOTERM se volvió oficial en la revisión 2000 de los INCOTERMS: el vendedor es responsable de cargar las mercancías.

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

## Vendedor

Las obligaciones del vendedor han sido cumplidas cuando la mercancía, ya pagados los aranceles, es ubicada al costado del buque en el muelle o en alijadores del puerto de embarque convenido.

## Comprador

El comprador asumirá desde ese momento todos los gastos y riesgos de pérdida o deterioro, tan pronto la mercancía haya sido entregada junto al buque, en especial en caso de retraso de la embarcación o anulación de la escala. El comprador designa al transportista, concreta el contrato de transporte y paga el flete.

## Obligación de lugar y de momento

El vendedor sólo entrega FAS si entrega al costado del buque, cuando el buque está en el muelle. Es una obligación de lugar y momento (por ejemplo, de Marsella a Anvers, donde cada compañía propone al menos un viaje por semana, entregar ocho días antes de la fecha del buque escogida por el comprador es un acto prematuro).

### Obtención de una licencia

La obtención de una licencia de exportación o de otra autorización oficial corre por cuenta y riesgo del vendedor. Así ocurre también por parte del comprador en importación. Este último debe dar al vendedor toda la información sobre el nombre del buque, el lugar de carga y el momento de entrega escogido en el periodo acordado.

### Gastos de documentación

El vendedor debe, si fuese necesario y en un plazo apropiado, proporcionar al comprador (o ayudarlo para su obtención) todo documento o información en relación con la seguridad necesaria para la exportación y/o importación de sus mercancías y/o para su transporte al destino final. Los documentos proporcionados y/o la ayuda proporcionada corren por cuenta y riesgo del comprador.

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

### Vendedor

Debe poner a disposición la mercancía, en el puerto de embarque designado, a bordo del buque escogido por el comprador, y efectuar los trámites de aduana para la exportación, si fuesen necesarias. En un contrato de tipo FOB, el vendedor cumple con su obligación de entrega cuando la mercancía está a bordo del buque en el puerto de embarque designado o, en el caso de las ventas sucesivas, el vendedor consigue las mercancías así entregadas para su transporte hasta su destino designado e indicado en el contrato de venta.

### Comprador

Escoge el buque, paga el flete marítimo y el seguro, y se encarga de las formalidades a la llegada de la mercancía. Asume así todos los gastos y riesgos de pérdida o de deterioro que pueden ocurrirle a la mercancía desde el momento en que fue entregada.

#### Variante

Nótese que la “puesta FOB” es la terminología utilizada por los transitarios para señalar que las operaciones anteriores al embarque fueron efectuadas, incluyendo, si fuese necesario, el pago de aranceles a la exportación. El conjunto de estas operaciones representa un coste que pagará el vendedor, llamado a veces “gastos de puesta en FOB”. El “FOB STOWED” y/o el “FOB STOWED and TRIMMED” (FOB estibado y equilibrado) es una variante. El vendedor asume la totalidad de los gastos de la mercancía en el puerto de embarque. Hay que precisar sin embargo en el contrato dónde se encuentra la transferencia de riesgos.

El vendedor debe, llegado el caso, proporcionar al comprador (o incluso ayudarle a obtenerlos) todo documento o información relacionados con la seguridad necesaria para la exportación y/o la importación de sus mercancías y/o para su transporte a su destino final. Los documentos entregados y/o la ayuda prestada corren por cuenta y riesgo del comprador.

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

#### Vendedor

Escoge al transportista, cierra y asume los gastos pagando el flete hasta el puerto de llegada convenido, descarga no incluida. La descarga de las mercancías con aranceles cancelados en el buque es su responsabilidad, al igual que las formalidades de despacho. Por otra parte, la transferencia de los riesgos es la misma que en FOB.

## Comprador

Asume el riesgo de transporte cuando la mercancía ha sido entregada a bordo del buque en el puerto de embarque; debe recibirla al transportista y recibir la entrega de la mercancía en el puerto de destino convenido.

## Gastos de documentación

El vendedor, corriendo con los gastos, debe entregar al comprador un documento de transporte válido hasta el puerto de destino convenido cubriendo las mercancías contractuales, para hacer valer sus derechos (ej.: reclamo de la mercancía al transportista, venta de la mercancía en tránsito, etc.). Además, debe darle todas las informaciones necesarias para tomar las medidas idóneas para recibir las mercancías. Las informaciones y documentos relacionados con la seguridad que necesita el comprador para la exportación y/o la importación y/o el transporte hasta el destino final deben ser entregados por el vendedor al comprador, habiéndolos solicitado y asumiendo los gastos y riesgos.

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

## Vendedor

Término idéntico al CFR, con la obligación adicional para el vendedor de proporcionar un seguro marítimo contra el riesgo de pérdida o de daños de las mercancías. El vendedor paga la prima del seguro. El seguro debe ser conforme a la garantía mínima estipulada en las cláusulas sobre facultades del Institute of London Underwriters, o cualquier otra serie de cláusulas similares. Debe por lo menos cubrir el precio previsto en el contrato, aumentado de un 10%, y debe estar indicado en la divisa del contrato. Es un seguro FPA (Franco de Avería Particular) del 110% del valor. Es posible recargar hasta un 20% sin justificación. Un recargo superior puede ser admitido por los aseguradores si es justificado. Este recargo del valor sirve

para cubrir los gastos generados por posibles daños (gastos de preparación del dossier y seguimiento, correspondencias, etc.) y las pérdidas financieras (intereses) entre el momento de la pérdida y la indemnización por los aseguradores. El vendedor paga la prima de seguro.

#### Comprador

Asume el riesgo de transporte cuando la mercancía ha sido entregada a bordo del buque en el puerto de embarque. Verificar y recibir la mercancía del transportista en el puerto de destino convenido.

Los compradores aprecian este INCOTERM, porque se liberan de las formalidades logísticas.

#### Gastos de documentación

Las informaciones y documentos relacionados con la seguridad que requiere el comprador para la exportación y/o la importación y/o el transporte hasta el destino final deben ser entregados por el vendedor al comprador, habiéndolos solicitado, y asume los gastos y riesgos.

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

#### Vendedor

El vendedor coordina la cadena logística. Después de haberse encargado de los aranceles de exportación, escoge los transportistas y paga los gastos hasta el lugar convenido.

#### Comprador

Los riesgos de avería o pérdida son asumidos por el comprador desde el momento en que las mercancías han sido entregadas al primer transportista.

Luego, el comprador se encarga de pagar los aranceles de importación y los gastos de descarga.

Los gastos de descarga

Es importante esclarecer correctamente la noción de gastos de descarga en el contexto del contrato de transporte. El comprador normalmente debe asumir los gastos de descarga, salvo si éstos son incorporados en el precio del transporte. En ese caso, son asumidos por el vendedor.

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

Vendedor

CIP es idéntico al CPT, pero el vendedor debe proporcionar además un seguro de transporte. El vendedor cierra el contrato de transporte, paga el flete y la prima de seguro.

Comprador

Los riesgos de daños o pérdida son asumidos por el comprador desde el momento en que las mercancías han sido entregadas al primer transportista. Luego, el comprador se encarga del pago de aranceles e impuestos de importación y los gastos de descarga.

Cobertura del seguro

Según el término CIP, el vendedor no está obligado a contratar el seguro, salvo con una cobertura mínima. Si el comprador desea estar protegido con una cobertura más amplia, deberá en esas condiciones obtener la autorización del vendedor, o contratar él mismo un seguro complementario.

## Gastos de documentación

Las informaciones y documentos que corresponden a la seguridad que requiere el comprador para la exportación y/o la importación y/o el transporte hasta el destino final deben ser proporcionados por el vendedor al comprador, habiéndolos solicitado y asumiendo costes y riesgos.

El término DAT: Delivered At Terminal / Entregado en terminal, terminal convenido en el puerto o en el destino.

## Vendedor

Debe entregar las mercancías, poniéndolas a disposición del comprador en el terminal convenido, en el puerto, o el lugar de destino en la fecha o en los plazos convenidos. El vendedor debe cerrar un contrato (que corre por su cuenta) para el transporte de las mercancías hasta ese terminal, así como descargar las mercancías del medio de transporte en cuestión. El vendedor no está obligado ante el comprador a tomar un seguro. Empero, debe proporcionar al comprador (asumiendo el gasto) el documento que le permita concretar la recepción de las mercancías. El INCOTERM DAT obliga al vendedor a pagar los aranceles de exportación de las mercancías; sin embargo, no lo obliga a pagar los aranceles de importación.

## Comprador

Debe recibir las mercancías apenas hayan sido entregadas y pagar el precio como ha sido previsto en el contrato de venta.

El comprador debe además comunicar al vendedor la necesidad de proporcionar toda la información relacionada con la seguridad requerida para la exportación, la importación, el transporte de las mercancías a su destino final. Esta regla INCOTERMS fue creada específicamente para el transporte en contenedores. Se adapta también al transporte marítimo convencional,

cuando el vendedor quiere conservar los riesgos de descarga del buque en el puerto de destino. Conviene en ese caso precisar el lugar en que las mercancías serán puestas a disposición (muelle, preparado para el embarque...).

El término DAP: Delivered At Place / Entregado en el punto de destino, lugar convenido.

#### Vendedor

Debe entregar las mercancías, poniéndolas a disposición del comprador en el medio de transporte de aproximación listo para la descarga en el destino convenido. Debe pagar los aranceles de exportación, pero en cambio no tiene ninguna obligación de hacer lo mismo con los aranceles. El vendedor debe cerrar un contrato, que corre por su cuenta, para el transporte de las mercancías al destino convenido, así como descargarlas del medio de transporte al llegar. Por lo demás, el vendedor no está obligado, ante el comprador, a cerrar un contrato de seguro. Asimismo, debe proporcionar al comprador, por cuenta propia, el documento que le permite recibir las mercancías.

#### Comprador

Debe pagar el precio de las mercancías, como previsto en el contrato de venta, y recibir estas mercancías tan pronto hayan sido entregadas. Aconseja utilizarla únicamente en los países en que los medios de transporte al destino son manejables.

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

## Vendedor

El vendedor, en este caso, tiene las máximas obligaciones: la transferencia de los gastos y riesgos se efectúa en el momento de la entrega donde el comprador. El pago de derechos de aduana de importación también le incumbe.

## Comprador

Recibir en el lugar de destino convenido y pagar los gastos de descarga. Además, debe comunicar al vendedor la necesidad de proporcionarle toda la información relacionada con la seguridad que fuese necesaria para la exportación, la importación, el transporte de las mercancías a su destino final.

## CAPÍTULO III: EL COSTEO DIRECTO EN LA EXPORTACIÓN

### Costos

Según (Reyes López, 2018) los costos para las exportaciones:

- Son todos los elementos que forman parte del bien o servicio que se exporta.
- Generalmente se dividen en costos (producción o adquisición), gastos operativos y gastos (relacionados directamente a la exportación).

#### 3.1. Costos relacionados con la exportación:

Según (Siicex, 2017) al elaborar una cotización, el exportador debe tener cuidado de tomar en cuenta y, de ser posible, incluir los costos relacionados con la exportación únicos. Estos son los costos por encima de los costos compartidos con el mercado nacional. Abarcan los siguientes:

A) El Costo de modificar el producto para los mercados de otros países. Los costos de modificar el producto para los mercados de otros países pueden ser clasificados de diferente manera, dependiendo del punto de vista de la persona que hace el análisis de los costos, presentamos los costos más funcionales las cuales son las siguientes:

- Costos de Producción,
- Gastos de Administración,
- Gastos de Distribución y venta.

B) Los costos operativos del proceso de exportación: personal, investigación del mercado, costos adicionales de transportación y seguro, costos de comunicación con los clientes de otros países y los costos de promoción en otros países.

C) Los costos incurridos para entrar a los mercados de otros países: aranceles e impuestos; los riesgos asociados con el comprador de otro mercado (principalmente, riesgos comerciales y riesgos políticos; y los riesgos de hacer negocios en las monedas de otros países, es decir, el riesgo del tipo de cambio.

Del que finalmente se obtiene el Total de Costos Directos en el Término de Incoterm negociado.

### 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

## Conclusiones

La fijación de Precios y los factores de cotizaciones son elementos fundamentales de la fórmula de Comercialización, tanto en el mercado doméstico como en los mercados internacionales. Los documentos más conocidos para mercancías con fines de exportación son las facturas comerciales, el trámite de la DUA, especificaciones técnicas de las mercancías, modo de envío, tipo de embalajes y fletes (bultos), entre otros que se describen en esta balota.

En todo proceso de cotización internacional, muchas veces los exportadores buscan vender a un precio más alto que el mercado local, pensando obtener mayores ganancias; sin embargo, en ocasiones no suele ser así. Los tres elementos deben ser el punto de partida en toda decisión relativa a precios: logística, canales de distribución y fletes. Finalmente, la determinación de los precios de exportación es mucho más compleja que, quizás, establecer precios locales. Esto implica, no solo una evaluación de los costos de producción y logística, sino también requiere un análisis de la situación del mercado del país de destino para ese producto.

Los canales de comercialización dependen del producto y su selección determinará el costo, por tanto, su precio en la comercialización para mercados internacionales, muchas ocasiones resulta necesario aceptar un precio o una cotización de tus productos a precios que a veces son inferiores a los de tu mercado interno. Los costos directos de cotización deben incluir el valor de los ICOTERMS como: EXW, FCA, FAS, FOB, CFR, CIF, CPT, CIP, DAF, FES, DEQ, DDU y DDP.

## Recomendaciones

Se recomienda a los exportadores a consultar este trabajo de investigación para informarse sobre el proceso de exportación que existe en nuestro país a través de (Sunat/Aduanas, 2018) y sobre los términos que se deben utilizar resumidas en los Incoterms, cual es la importancia de este tema en las actividades diarias que realiza dentro de su área laboral. Que son los Incoterms. Los INCOTERMS son Términos de Comercio Internacional cuyo sinónimo es términos de compra - venta, es muy importante que nuestros clientes señalen estas siglas en las facturas comerciales o carta de instrucciones que nos envían para documentar el pedimento o despacho aduanero, debido a que el cliente y el comprador ellos realizaron verificaron y acordaron los fines de la compra - venta. La obligación de nosotros como Agente Aduanal es declarar su respectivo incoterm en nuestro pedimento, debido que este término va relacionado con los Incrementables que declaramos en nuestro pedimento en base al Art.64 L.A. Las autoridades Aduaneras son las facultadas para revisar que los Incoterms vayan declarados correctamente de acuerdo a la factura comercial. ¿Para qué sirven? Los incoterms sirven para establecer un lenguaje estandarizado que pueda ser utilizado por los compradores y vendedores que participan en negocios internacionales. Estos son usados para dividir los costos de las transacciones y las responsabilidades entre el comprador y el vendedor.

## Bibliografía

- 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](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](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](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 .

## Glosario de términos

*Utilidad:* Es el atributo de un objeto que lo hace capaz de satisfacer necesidades o deseos humanos. (ABC del Comercio Exterior 2018)

*Valor:* Es la medida cuantitativa de la capacidad de un producto para atraer otros productos de intercambio. (ABC del Comercio Exterior 2018)

*Precio:* Es el valor expresado en términos monetarios como un medio de intercambio; Es el valor que se da a los bienes o servicios, el precio es la cantidad de dinero o productos que se necesitan para adquirir una combinación de otros productos y sus servicios correspondientes. (ABC del Comercio Exterior 2018)

*Cotización:* Es el precio acordado entre el vendedor (exportador) y comprador (importador), indicando condiciones generales, punto de entrega y medio principal de transporte. (ABC del Comercio Exterior 2018)

*Costos de Adaptación:* Es el costo de adaptar el producto a las necesidades específicas del nicho o segmento del mercado exterior. (ABC del Comercio Exterior 2018)

*Costos de las Operaciones:* Son todas las erogaciones involucradas (ejecutivos, investigaciones, seguros, promoción, transporte, llamadas, viajes, etc.) (ABC del Comercio Exterior 2018)

*Costos de Ingreso:* Es todo lo relacionado a la penetración tras las fronteras (aranceles, tipos de cambio, riesgos, curva de aprendizaje, etc.) (ABC del Comercio Exterior 2018)