

## PYME / **Negocios**

---



### Consultorio Comercio Exterior

La globalización exige a que los exportadores presentar buenas ofertas en el mercado internacional, con agilidad y precisión, al menor costo y con 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 en el país de destino bajo el concepto de óptima calidad costo razonable y entrega justo a tiempo.

#### ¿Qué tener en cuenta para una cotización internacional?

Una cotización que sólo 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 éstos facilitan el lenguaje de la evaluación.

Nunca debemos de valorizar en nuestra moneda local a menos que nuestro cliente a si lo haya solicitado. Se aconseja tasar en la moneda que solicite el usuario. Siempre debemos incluir el tipo de cambio que se empleó para realizar la cuantía.

Estas operaciones deben acompañarse con un período 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 compañía, por lo que se aconseja consultar los servicios de un experto.

#### ¿Cómo 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; distribución internacional, de promoción y comercialización, en general.

Si bien el precio de venta del producto en el mercado mundial tiene una base contable, ésta no es la única variable a tener en cuenta, pues actúa en conjunto con otros factores externos a la firma, como por ejemplo: necesidad del cliente en tamaño, frecuencia de las compras, plazos y lugar de entrega; moneda de negociación, competencia doméstica 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?

- **Producto:** Es importante que se conozca el nombre comercial y técnico del producto, para su identificación a nivel internacional. Por ejemplo: Aguacate – Nombre Comercial. Paltas – Nombre Técnico
- **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.
- **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.
- **Valor EXWORKS por Unidad Comercial:** En este ítem se tiene en cuenta el valor de la mercancía en el establecimiento – fábrica, 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.

- **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.
- **Origen:** País – Punto de Cargue – Puerto de Embarque. Es donde se inicia el costo y tiempo de la Distribución Física Internacional (DFI).
- **Destino:** País – Puerto de Desembarque – Punto de Entrega. Es muy importante tener claridad sobre este punto para así negociar fácilmente los fletes internacionales.
- **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.
- **Unidad de Carga:** Manera o forma de transportar la carga. Ejemplo: estiba, contenedor, remolque, entre otros.
- **Volumen Total:** Dimensiones totales de los productos embalados en estibas o cajas.
- **Término de Venta (Incoterm):** 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.
- **Forma de pago y tiempo:** Aquí se determina el instrumento de pago que se va a utilizar en la transacción internacional, así como la fecha límite de pago (cartas de crédito, giro directo, pago contra documentos, entre otros).
- **Tipo de Cambio:** Por último, se debe tener en cuenta el tipo de cambio, el cual nos ayudará a proyectar los ingresos a recibir por la exportación.