



Fijación del Precio de Exportación

Mayra Muñoz Lucana
mmunoz@gs-logistics.net

18 de marzo de 2015

Lima, Perú

Ms. Mayra Muñoz

- Resumé
 - Lic. (B.S.) Administración de Negocios Internacionales
 - Lic. (B.S.) Educación de Idiomas Extranjeros
 - Asesoría empresarial
 - Catedrática en universidades nacionales y privadas



USMP
UNIVERSIDAD DE
SAN MARTIN DE PORRES



Líder del Equipo Comercial



L O G I S T I C S

A Global Solutions Company



G&S LOGISTICS SAC, es un Operador Logístico Internacional.

Nuestros servicios...

Asesoría en Logística
Internacional

Consolidación de carga de
Exportación e
Importación

Servicio de transporte de
carga aérea, marítima,
terrestre y multimodal.

Servicio de Almacenaje
bajo negociación especial

Servicio de
Agenciamiento de
Aduanas y Seguro de
Carga Internacional

Servicio de transporte,
recojo y distribución de
carga suelta y
contenedores a nivel Lima
Metropolitana y Callao

Servicio internacional
“Door to Door”

¿Qué veremos hoy?

- Detallaremos las herramientas para analizar la viabilidad de su proyecto de exportación, tomando en cuenta algunos elementos que le permitirán definir un costo apropiado para su producto de exportación.
- Del mismo modo, será de gran ayuda para los actuales exportadores que cuentan con experiencia y necesitan tener mayores detalles en el tema.



El Precio de Exportación

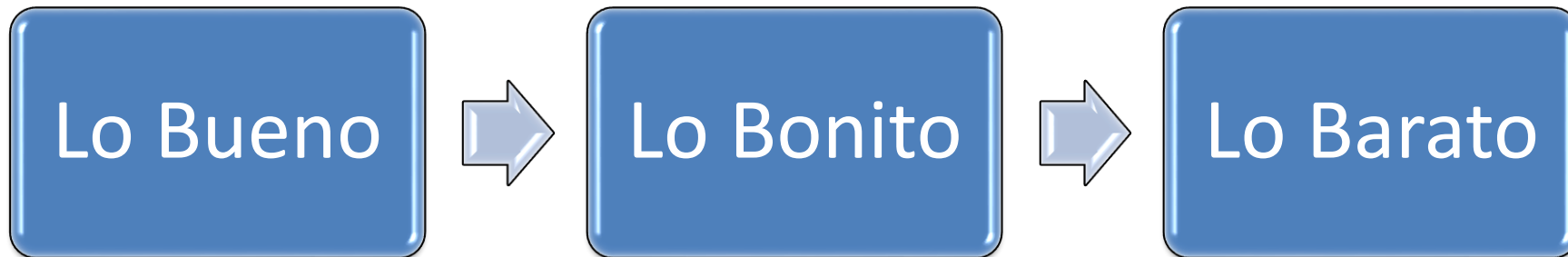
Es el valor monetario que se le pide al importador a cambio de un bien exportado

Determina la Rentabilidad y Sostenibilidad

Empresa Exportadora



Exigencias del mercado internacional



✓ Calidad

✓ Estándares internacionales

✓ Embalajes diferenciados

✓ Diseño e innovación del producto

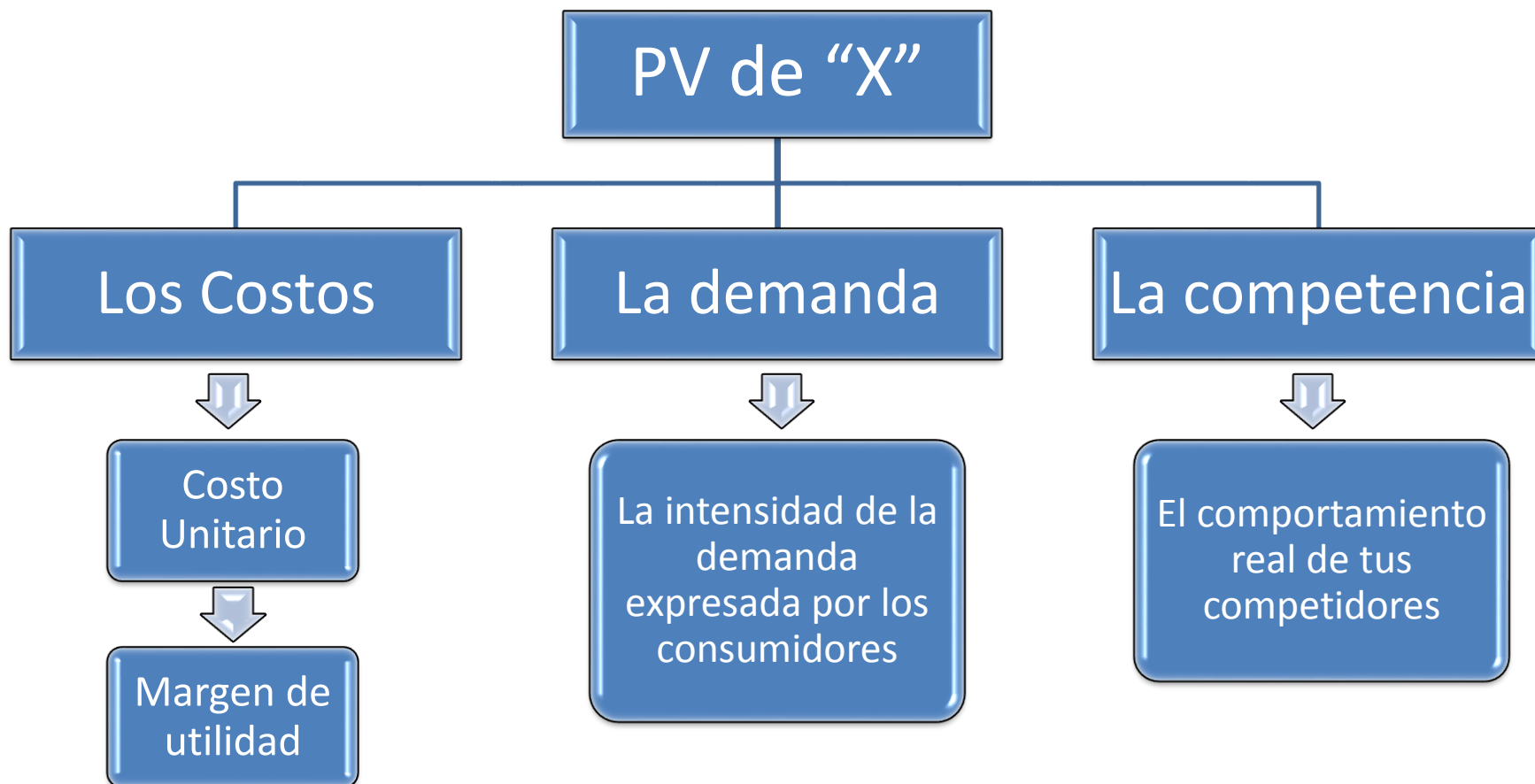
✓ Desarrollar Marca Propia

✓ Precios competitivos

✓ Mejorar las condiciones pagos

✓ Zonas Francas

Se puede fijar el precio de exportación considerando...



Componentes del Precio de Exportación

1. Determinar los elementos de costos primarios del producto



Componentes del Precio de Exportación

2. Identificar los costos de exportación

Directos

- ✓ Envases
- ✓ Embalajes
- ✓ Marcado
- ✓ Unitarización
- ✓ Documentación



Indirectos

- ✓ Manipuleo
- ✓ Almacenaje
- ✓ Transporte interno
 - ✓ Seguro
 - ✓ Aduanas
- ✓ Costos Bancarios



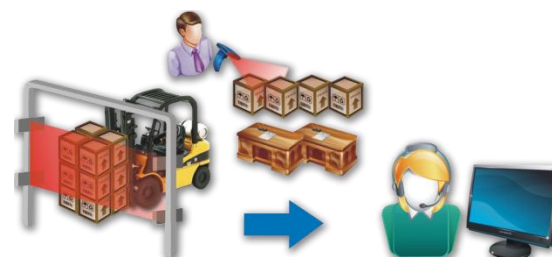
Componentes del Precio de Exportación

3. Determinar los costos de gestión

Administración



Comercialización



4. Identificar los costos financieros

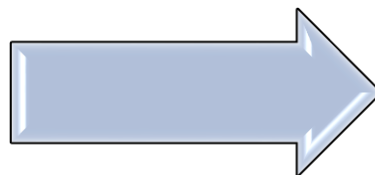
Intereses



Componentes del Precio de Exportación

5. Identificar beneficios en el país de destino

Acuerdo Bilateral

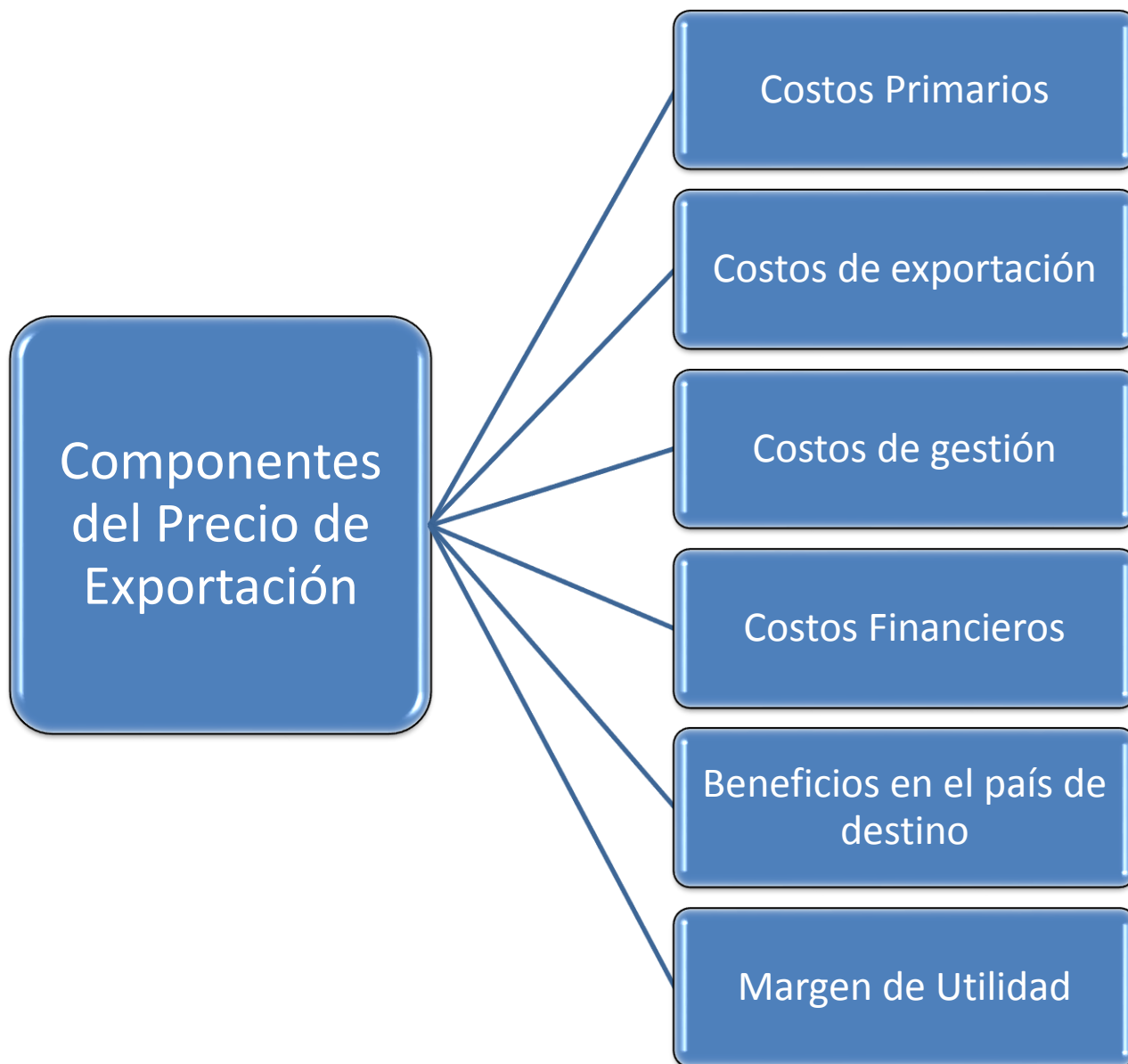


Beneficio Arancelario
y/o Parancelario



6. Determinar el margen de utilidad





¿Qué cantidad de productos debemos vender en el exterior para cubrir todos nuestros costos?



Cálculo del Punto de Equilibrio

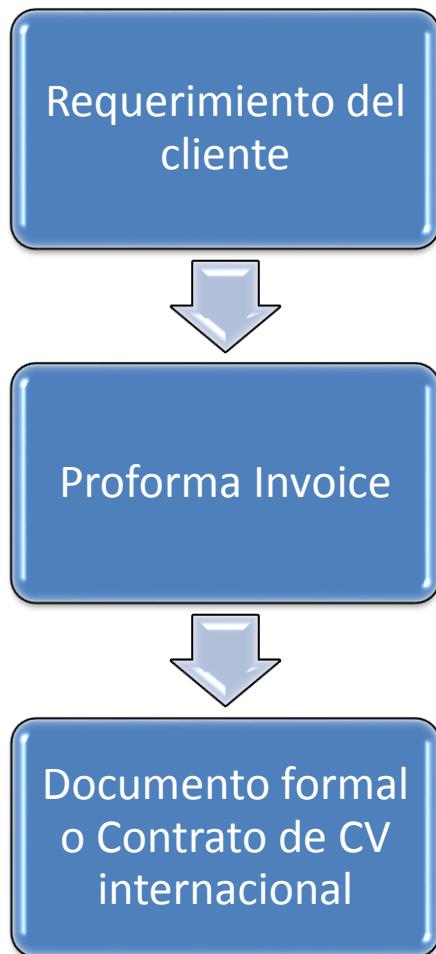
$$PE = Q = \frac{CF}{(PV - CVT)}$$

PE	Punto de Equilibrio
Q	Cantidad a exportar
CF	Costos Fijos
PV	Precio de Venta
CVT	Costos Variables Totales

*Si el producto puede ser vendido en mayores cantidades de las que arroja el **punto de equilibrio** la empresa percibirá beneficios. Por el contrario, si se encuentra por debajo del punto de equilibrio, tendrá pérdidas.*

¿Qué puntos debo tomar en cuenta para cotizarle a mi cliente?





Cotización de Exportación

1. Información de contacto de ambas empresas
2. Características del Producto
3. El precio de Exportación
4. Términos de Compra Venta (Incoterms)

¿Quién se encarga de pagar el transporte de la mercadería?

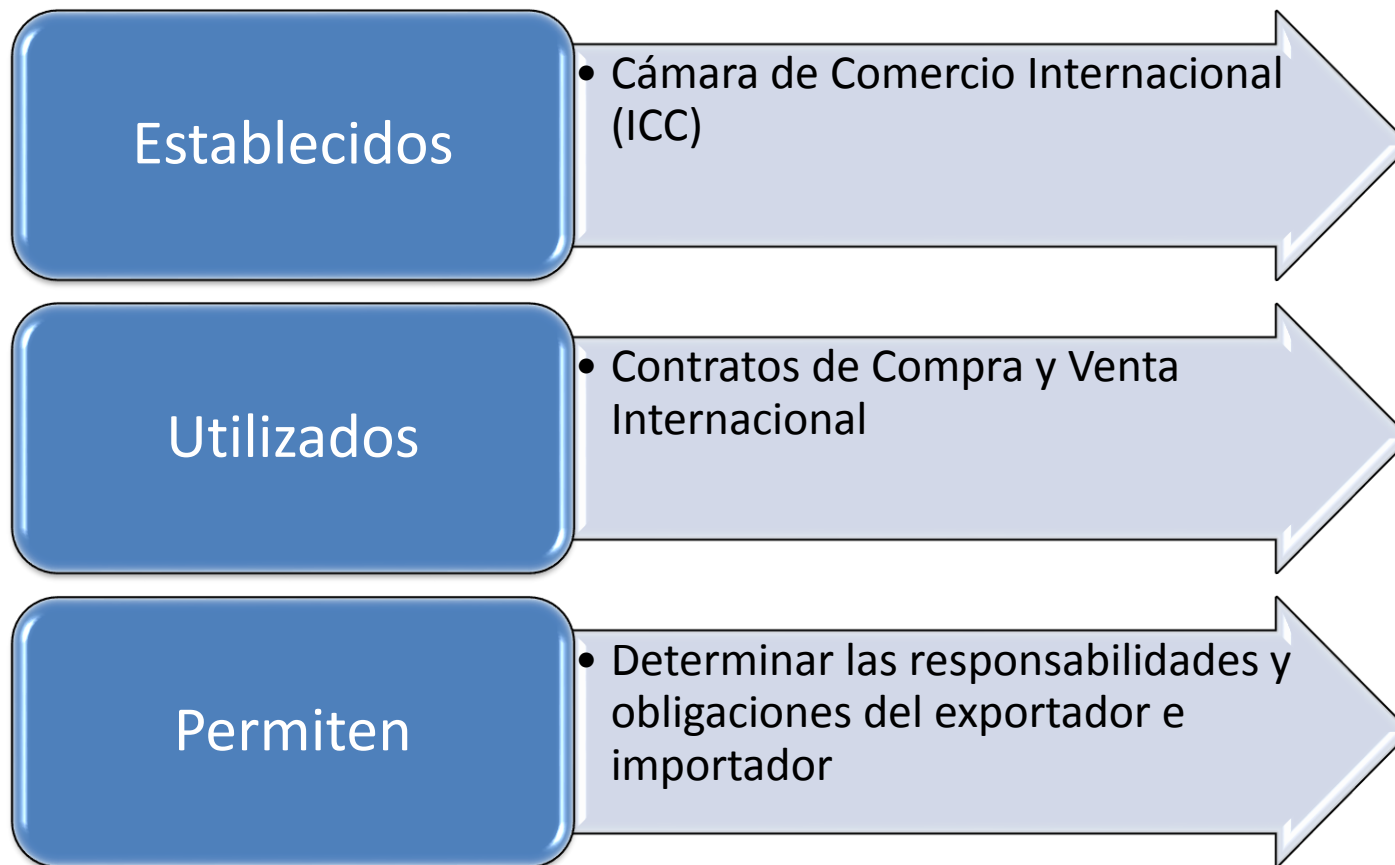
¿Quién asume el costo del seguro de exportación?

¿En qué lugar el exportador debe entregar la mercadería a disposición del importador?

¿Quién asume los gastos adicionales?



INCOTERMS



Clasificación de los INCOTERMS

GRUPO Salida	E	EXW	En fábrica	Ex work
GRUPO Sin pago transporte principal	F	FCA FAS FOB	Franco transportista Franco junto al buque Franco a bordo del buque	Free Carrier Free Alongside Ship Free on Board
GRUPO Con pago transporte Principal	C	CFR CIF CPT CIP	Costo y Flete Coste, seguro y flete Transporte pagado hasta Transporte y seguro pagado hasta	Cost and Freight Cost insurance freight Carriage paid to Carriage and insurance paid
GRUPO Llegada	D	DAS DES DEQ DDU DDP	Entrega en frontera Entregada sobre buque Entregada en muelles Entregada sin pagar derechos Entregada con derechos pagados	Delivered at frontier Delivered Ex Ship Delivered Ex Quay Delivery Duty Unpaid Delivered duty Paid

Clasificación de los INCOTERMS

Venta en origen		Venta en tránsito		Venta en destino	
EXW	C.T	CFR	M	DES	M
FCA	C.T	CIF	M	DEQ	M
FAS	M	CPT	C.T	DDU	C.T
FOB	M	CIP	C.T	DDP	C.T.
		DAF	T		

CT = Cualquier Transporte

M = Marítimo

T = Terrestre

Formato de Costeo de Exportación

Precio al contado	Costos de producción más margen de utilidad.
Comisión del agente.	
Transporte en el interior del país.	
Gastos de despacho de aduana.	
Gastos de carga de estiba.	
Precio FOB, FCA	Puerto de embarque o punto convenido de salida.
Transporte principal.	
Precio CFR, CPT	Lugar convenido de destino de la mercancía en el extranjero.
Seguro de transporte internacional.	
Precio CIF	Puerto o lugar de destino en el país extranjero.

Formato de Costeo de Exportación

Precio CIF	Puerto o lugar de destino en el país extranjero.
Costos de desembarque.	
Aranceles país de destino.	
Costos de almacenaje en el periodo de nacionalización.	
Costos de transporte de aduana al punto de destino.	
Precio DDP	Mercancía entregada libre de derechos en un punto destino en el país del cliente.



L O G I S T I C S

A Global Solutions Company



¡Gracias!

Mayra Muñoz Lucana
mayramulu@gmail.com

18 de marzo de 2015

Lima, Perú