

Exportando con Exporberto



**TEMA:
COTIZACIONES
INTERNACIONALES**

TABLA DE CONTENIDO

Contenido

Indicaciones generales	1
¿Dónde nos encontramos en el curso?	1
Objetivo general	1
Objetivos específicos de aprendizaje	1
3. Cotizaciones internacionales	2
3.1. Cotización internacional	2
3.2. INCOTERMS 2010	4
Referencias bibliográficas	6
Sobre PROMPERÚ	7
Contáctanos	7

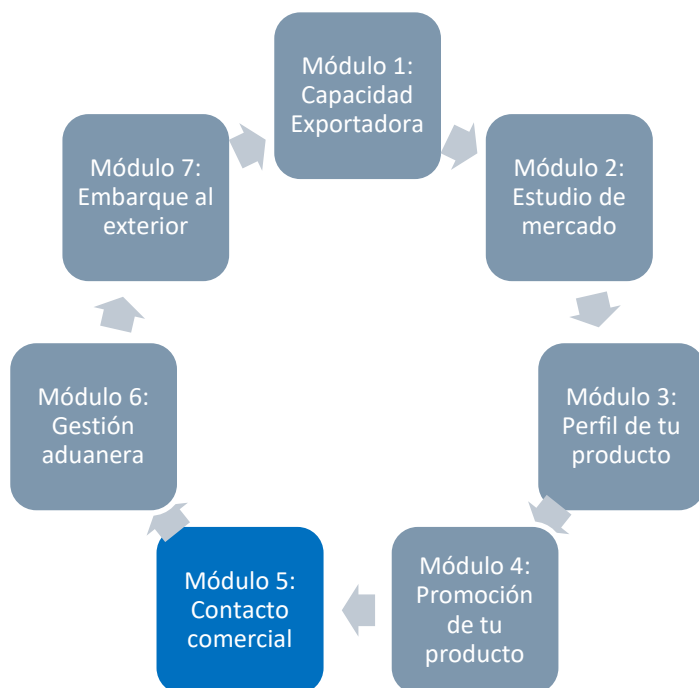
Indicaciones generales



Amigo exportador:

Queremos que este curso sea didáctico y de gran utilidad, para ello necesitamos tu colaboración. Aquí te explicamos el marco general de este tema.

¿Dónde nos encontramos en el curso?



Objetivo general

Este tema te permitirá identificar el concepto de cotización internacional, principales condiciones y su relación con los INCOTERMS.

Objetivos específicos de aprendizaje

A través del desarrollo del tema "Cotizaciones internacionales", podrás:

- Identificar el concepto de cotización internacional y sus principales condiciones y elementos.
- Reconocer los INCOTERMS en los acuerdos entre exportador e importador, su aplicación en las cotizaciones internacionales y ejemplos prácticos.

3. Cotizaciones internacionales

En el capítulo 1 “Gestión de contactos comerciales del exterior”, se hace hincapié en la importancia de contactar a cada uno de los contactos comerciales generados gracias a la promoción comercial, con el fin de presentar los productos y servicios y ponerlos en conocimiento de la oferta.

Si el potencial importador tiene interés, responderá solicitando el envío de una cotización por parte de la empresa exportadora.

La cotización, entonces, será la propuesta concreta y firme sobre la intención de celebrar un contrato de compraventa internacional, en la cual la empresa exportadora detalla las condiciones de venta, los cuales se verán a continuación.

3.1. Cotización internacional

La cotización es el documento formal que establece el contacto con el cliente, a través del que, en respuesta a su solicitud, se le informa sobre las características del producto (denominación técnico comercial, posición arancelaria, unidad de medida, cantidades a suministrar por partidas y totales, precio unitario, embalaje, entre otros), los términos de venta (INCOTERMS), las condiciones de envío, referencias de la empresa, entre otros.

No existe un modelo exacto de cotización. Depende de la empresa que la genera y del producto que ofrece, pero es mejor hacerla en el idioma del comprador. Lo importante es que contenga los principales elementos que serán objeto de negociación:

- Nombre y dirección completa de la persona o empresa a quien se dirige.
- Descripción técnica y características de los productos.
- Clasificación arancelaria con el fin de facilitarle al cliente la estimación de sus costos de importación.
- Cantidad, peso, medidas y volumen.
- Calidad del producto.
- El precio (que dependerá de una regla Incoterms®2010), unitario y total.
- Adecuación del producto.
- Etiquetado.
- Empaque, embalaje.
- Lugar de entrega y recepción de las mercancías.
- Lugar de embarque y/o desembarque.
- Tiempo y plazos de entrega.
- Transporte, condiciones sobre fletes.

- Seguro de la mercancía, condiciones sobre seguros.
- Plazo, forma y medios de pago.
- Normas de inspección y certificaciones varias.
- Gastos de aduanas.
- Forma de distribución.
- Futuras ventas.
- Fecha y plazo de vigencia de la cotización.
- Cláusula de mecanismos de solución de controversias.

Es importante saber que cuando el cliente acepta la cotización, el exportador ya no podrá cambiar unilateralmente las condiciones que esta contenga, de modo que antes de enviarla, debe asegurarse de que esté correctamente formulada. En ese sentido, la cotización detallada evitará futuras consultas que pueden retrasar la negociación.

Existen varios ejemplos de cotizaciones internacionales, los cuales podrán tener toda o parte de la información indicada anteriormente. A modo de ejemplo se presenta un modelo de cotización internacional:

COTIZACIÓN N° 24357			
Empresa:	Alma & Arte SAC		
Fecha de cotización:	19/04/2016		
Nombre a quien va dirigido:	Mónica Allen		
Empresa destino:	Taos Drum		
Dirección empresa:	3300 - 65th Av. Nuevo México		
País destino:	Nuevo México		
Referencia:	USA		
Partida arancelaria:	Las demás, materias vegetales o minerales para tallar o manufacturadas		
Producto:	Mates burilados		
Descripción de calidad:	Ecológico, natural, sólido, hecho a mano.		
Tipo o modelo:	Colgantes navideños		
Cantidad:	1 000	Unidad de medida:	7cms.
Precio FOB unitario:	US\$1,36	Precio FOB total:	US\$1 336,00
Moneda de cotización:	Dólar americano \$		
Medio de pago:	50% hecha la orden y 50% contra documento.		
Fecha de embarque:	24/04/2016	Medio de transporte:	Marítimo
Puerto de embarque:	Perú	Puerto de llegada:	Los Ángeles, EE.UU.
Validez de oferta:	Si hace órdenes mínimas de cada producto se hace descuento del 5%. Vigencia de la oferta 15 días calendario		

Fuente: Manual Planex: Plan de Negocio Exportador.

3.2. INCOTERMS 2010

En el módulo 1 “Capacidad exportadora” se hace una introducción de los INCOTERMS y su importancia en el comercio internacional. Así también, los INCOTERMS tienen un papel clave en la cotización internacional y en las negociaciones con posibles clientes del exterior.



¡Recuerda!

Los INCOTERMS son reglas creadas por la Cámara de Comercio Internacional (ICC, por sus siglas en inglés *International Chamber of Commerce*) que definen las responsabilidades de las empresas compradoras y vendedoras en la entrega de mercancías al amparo de los contratos de compraventa. Son reglas que determinan cómo se asignan los costos y los riesgos entre las partes, y se incorporan con regularidad en los contratos de compraventa en todo el mundo, convirtiéndose en

Con base en los INCOTERMS 2010 y a la estrategia y política de precios, se determina el precio de exportación. Por ello, la empresa deberá analizar si puede enfrentar y sostener ese precio, teniendo conocimiento del precio de la competencia.

Esto se ve reflejado en la cotización, por ello, el exportador deberá hacer referencia a qué tipo de INCOTERM está empleando. Es decir, que de acuerdo con un precio, el exportador asume determinadas responsabilidades y costos según los términos acordados o propuestos en dicha cotización. Por ejemplo, se puede estar ofreciendo 30000 prendas de vestir a US\$ 3000 en EXW ó a US \$5000 en DDP. Se cita el ejemplo a partir de la cotización presentada anteriormente:

- Empresa destino: Taos Drum
- País destino: Nuevo México
- Referencia: USA
- Producto: Mates burilados
- Cantidad: 1 000
- **Precio FOB unitario: US\$1,36**
- **Precio FOB total: US\$1 336,00**
- Moneda de cotización: Dólar americano \$
- Medio de pago: 50% hecha la orden y 50% contra documento.
- Fecha de embarque: 24/04/2016
- Medio de transporte: Marítimo
- Puerto de embarque: Perú
- Puerto de llegada: Los Ángeles, EE.UU.

El término de la cotización es FOB Puerto de Perú con un precio FOB total de US\$ 1 336, ello implica que la empresa exportadora entrega la mercancía a bordo del buque designado por la compradora en un puerto de embarque en Perú. El riesgo de pérdida o daño a la mercancía se transmite cuando la mercancía está a bordo del buque, y la empresa compradora corre con todos los costos desde ese momento en adelante. El precio FOB total de US\$ 1 336 contiene todos los costos hasta el traslado de la mercancía en ese punto de entrega.

Por ejemplo, el precio de una cotización de harina de lúcumá incluirá los siguientes costos y gastos en términos FOB Callao:

Concepto	Costo (S/.)	Costo (US\$)
Costo de producción	19,99	7,14
Materiales directos (MD)		
Gastos operativos		
Gastos de comercialización	2,03	
Gastos logísticos internos	0,09	
Gastos de administración	1,49	
Gastos de exportación		
Embalaje	0,34	0,12
Etiquetas especial para exportación	0,050	0,02
Rotulado	0,175	
Certificado de origen	0,08	0,03
Certificado de calidad	0,50	0,18
Utilidad	4,95	1,77
EXW	29,68	10,60
Transporte al Puerto	0,50	0,18
Almacenaje	0,30	0,11
Gastos operativos	0,14	0,05
Precinto	0,04	0,02
Comisión de Agente de Aduana	0,15	0,05
Otros gastos		
Puerto origen	0,50	0,18
Carga y estiba	0,76	0,27
Gastos financieros	1,60	0,57
FOB	33,67	12,03

Fuente: Manual Planex: Plan de Negocio Exportador.

Referencias bibliográficas

COMISIÓN DE PROMOCIÓN DEL PERÚ PARA LA EXPORTACIÓN Y EL TURISMO (PROMPERÚ) (2012)

Servicios al Exportador. Guía Exportadora. Perú: PROMPERU
(<https://repositorio.promperu.gob.pe/server/api/core/bitstreams/de3350ca-ec21-4834-8933-20103c85a08f/content>) (página 28)

COMISIÓN DE PROMOCIÓN DEL PERÚ PARA LA EXPORTACIÓN Y EL TURISMO (PROMPERÚ) (2017) Manual

Planex: Plan de Negocio Exportador. Perú: PROMPERU
(<https://repositorio.promperu.gob.pe/items/fo568259-99b7-4280-ae48-080b90834d2e>) (páginas 177 – 180, 185 – 188, 192 – 193, 205)

MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR Y TURISMO (MINCETUR) (2013) Colección Promoviendo Exportación.

Guía N° 8 Transporte y Logística Internacional. Perú: MINCETUR
([https://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con5_uibd.nsf/47Fo5AB4027FF4A3052582D3005A8C33/\\$FILE/Guia_o8_Transporte_log%C3%ADstica_internacional.pdf](https://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con5_uibd.nsf/47Fo5AB4027FF4A3052582D3005A8C33/$FILE/Guia_o8_Transporte_log%C3%ADstica_internacional.pdf)) (página 25 - 26)

MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR Y TURISMO (MINCETUR) (2013) El ABC del Comercio Exterior. Guía del

Exportador. Volumen III. Perú: MINCETUR
(https://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/Documentos/manuales/guia_practica_del_exportador_wr.pdf) (páginas 27, 29)


Sobre PROMPERÚ


La Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo-PROMPERÚ tiene como objetivo posicionar al Perú en el mundo a través de la promoción de su imagen, sus destinos turísticos y sus productos de exportación con valor agregado, contribuyendo al desarrollo sostenible y descentralizado del país.


En el campo de las exportaciones PROMPERÚ ofrece una amplia gama de servicios que promueven la internacionalización de las empresas peruanas:

- Orientación e información: servicios de orientación personalizada e información especializada sobre exportaciones e internacionalización empresarial.
- Capacitación: la más variada oferta de talleres y seminarios sobre comercio internacional que le permitirán fortalecer y ampliar sus conocimientos para exportar.
- Asistencia empresarial: asistencia técnica especializada y herramientas de adaptación del producto, gestión empresarial, facilitación y calidad que le permitirán dar el gran salto hacia la exportación de sus productos y servicios.
- Promoción: herramientas de promoción y contacto con compradores internacionales que permitirán ampliar su cartera de clientes con una mayor exposición de sus productos.

Contáctanos

 Plataforma de atención al exportador
[Av. Jorge Basadre 610 - San Isidro - Lima – Perú](#)

 WhatsApp: (+51) [990 060 194](tel:990060194)

 Aló Exportador: (+51) [604-5601](tel:6045601) | [604-5602](tel:6045602)

 Correo electrónico: exportaciones@promperu.gob.pe

 TelExportemos: solicita una cita virtual en <https://bit.ly/3rtjSQh>

 <https://www.facebook.com/promperu>

 <https://www.youtube.com/@promperu>

 <https://twitter.com/Promperu>

www.promperu.gob.pe

