UTEL UNIVERSIDAD

TÉRMINOS DE COMERCIO INTERNACIONAL

SEMANA 3

TEMAS SEMANA 3:

a) Costos de producción

b) Costos de comercialización

c) Costos de exportación

d) Metodologías para fijar el precio de exportación: costing y pricing

La determinación de los precios de exportación es una actividad vital para cualquier empresa que desee aventurarse en la comercialización internacional. Para ello, es importante contar la información de tres elementos:

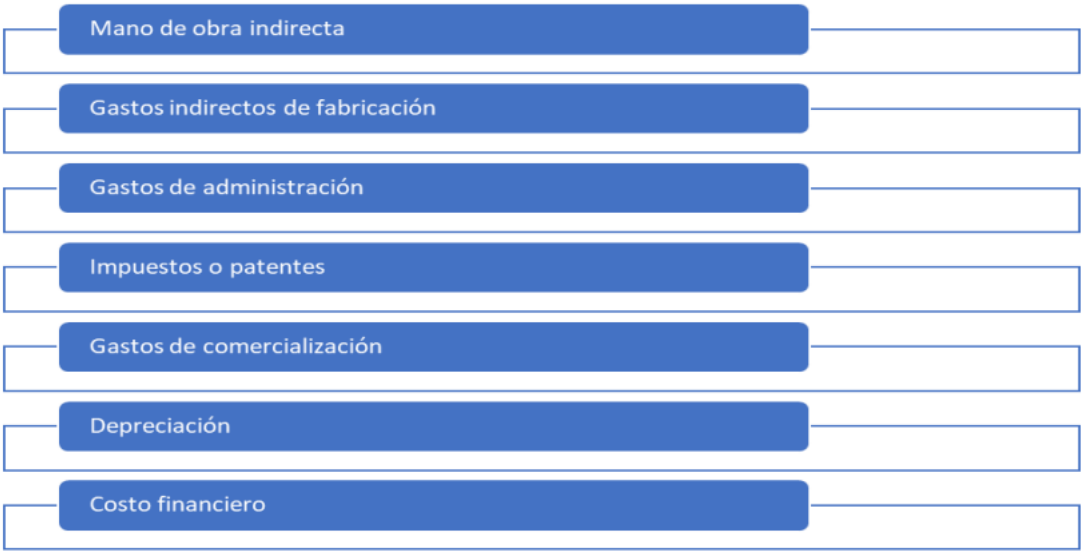
- Costos de producción y empresa
- Costos de comercialización y/o mercado
- Costos de exportación o logísticos.

▪ ¿Qué son los costos de producción?

Los costos de producción y empresa son todos aquellos conceptos relativos a la elaboración de un producto hasta que se encuentre en inventarios.

Estos costos pueden ser **fijos o variables.**

Los costos **fijos** son aquellos montos que se presentarán durante un periodo de tiempo aun cuando no haya alguna actividad de producción. Algunos ejemplos que podemos mencionar son:



Los costos **variables** son aquellos costos que incurre la empresa y guarda dependencia importante con los volúmenes de producción, por ejemplo:

La suma de estos dos costos (**fijos y variables**) se denominan costos **totales.**

▪ ¿Qué son los costos de comercialización?

Son los costos asociados a facilitar la venta de una determinada mercancía o en otras palabras todas las erogaciones para impulsar la venta de bienes. Ejemplos:

Los costos de comercialización pueden **ser fijos o variables**

▪ ¿Qué son los costos de exportación?

Son los gastos asociados a la exportación, los más representativos son los siguientes:

Gastos país de origen	Gastos Internacionales	Gastos en país destino
• Embalaje • Carga en almacén de salida • Tramites aduana de exportación • Gastos de puerto de salida	• Transporte internacional • Seguro de transporte	• Gastos de puerto destino • Tramites de importación • Transporte local • Descarga en fábrica

▪ ¿Cuáles son las metodologías utilizadas para fijar el precio de exportación?

Existen dos técnicas para determinar el precio de exportación de una mercancía

1. El costing (en base a los costos)
2. El pricing (en base al mercado)

El costing consiste en elaborar una cadena de exportación a partir del costo de producción adicionando los costos de exportación y utilidad que se desea obtener

Este método de fijación de precio da lugar a precios diferentes en función de las condiciones de venta que estén pactadas. Realicemos un caso práctico.

La empresa Ciudad Desierta C.A., se encuentra negociando la venta de 10 Toneladas de Aguacate a la empresa Pacer de Miami-USA. La empresa Pacer, ha solicitado cotización en términos FCA y CPT

Con la finalidad de preparar la cotización el gerente de Ciudad Desierta reunió la siguiente información

CONCEPTO	USD	
Materia Prima	$20.00	xKG
Mano de Obra directa para 10 TN	$10,860.00	
Costos indirectos de fabricación	$8,000.00	
Utilidad	35%	Del costo
Embalaje	$2,500.00	
Carga y estiba	$300.00	
Almacenaje	$120.00	
Otros	$340.00	
Comisión del agente	$380.00	
Gastos financieros	$525.00	
Flete	$3,600.00	
Seguro	$424.51	

Desarrollo del Caso práctico 1.

1. Paso 1: Cálculo de Costos de producción:

Costo de producción= materia prima + mano obra directa + costos indirectos de fabricación

Costo de producción = ($20.00x10,000 KG) * +$10,860.00+ $ 8,000.00)

Costo de producción = $ 218,926.00

*1 Tonelada es igual a 1000 KG

2. Paso 2: Cálculo de utilidad de venta local

Utilidad = costo de producción x 35%

Utilidad = $218,926.00 x 35

100

Utilidad = $ 76,624.1

3. Paso 3: Cálculo de gastos de exportación

El incoterm FCA no incluye el pago del transporte internacional ni seguros

El incoterm CPT incluye el pago del transporte internacional y seguro

Términos de Comercio Internacional

Gastos de exportación FCA= embalaje + carga y estiba + almacenaje +otros +comisión del agente +gastos financieros

Gastos de exportación FCA = $2,500.00 + $ 300.00 +$ 120.00 +$ 340.00 + $380.00 +$ 525.00

Gastos de exportación FCA = $ 4,165.00

Gastos de exportación CPT = gastos de operación FCA + flete+ seguro

Gastos de exportación CPT = $ 4,165.00 + $ 3,600.00 + $ 425.00

Gastos de exportación CPT = $ 8,190.00

4.-Determinación de precio de exportación utilizando metodología costing

Precio de exportación FCA = costo de producción + utilidad en venta + gastos de exportación FCA

Precio de exportación FCA = $ 218,926.00 + $ 76,624.1 + $ 4,165.00

Precio de exportación FCA = $ 299,715.10

Precio de exportación CPT = costo de producción + utilidad en venta + gastos de exportación CPT

Precio de exportación CPT = $ 218,926.00 + $ 76,624.1 + $ 8,190.00

Precio de exportación CPT= $ 303,740.10

La técnica del **pricing** fija el precio de exportación en base a un precio definido en el mercado. Para ello se deberá conocer el precio en el mercado, y en base a este se deducen todos los gastos relacionados con la logística de exportación para obtener la referencia del producto puesto en la fábrica. Una vez determinado el rango de diferencia, se podrá confirmar el margen de utilidad que se puede obtener del producto.

Retomemos el caso práctico anterior. En esta oportunidad el gerente de la empresa Ciudad Desierta, ha verificado que el precio máximo de venta en término de CPT de 10 TN de aguacate es de $285,000.00

Si a este precio máximo ($ 285,000.00) le restamos los gastos de exportación CPT ($ 8,190) nos da un resultado de $ 276,810.00

Nuestros costos de producción no pueden ser reducidos por lo que restaremos este concepto para determinar qué margen de utilidad que podemos obtener si vendemos el producto al precio máximo del mercado

$276,810.00 (precio máximo menos gastos de exportación - $ 218,926.00 (costo de producción) = $ 57,884.00

Como se puede observar el margen de utilidad que permite el mercado es menor al que deseamos obtener. El mercado no permite un margen de utilidad mayor al 25% del costo de producción de la empresa.

En conclusión, a través de la técnica de pricing podemos verificar si el margen que nos queda es suficiente y rentable.