

COSTO EN LA COMPRA – VENTA E INCOTERMS

Para poder determinar un **precio de exportación**, es necesario comprender los Términos de Negociación en el Comercio Internacional (**Incoterms**) que establecen de manera clara las obligaciones y responsabilidades de las dos partes involucradas: comprador y vendedor. Dichos términos definen aspectos como quién asume los costos de transporte, seguros, aduanas o riesgos en la cadena logística. Conocerlos a detalle es crucial, ya que de ellos se derivan los **costos que deben incluirse en el cálculo del precio de exportación** (el costo resultante de la exportación dependerá del Incoterm que se haya pactado).

Además de los Incoterms, es necesario contemplar otros costos, estos son:

- **Costos de producción (directos e indirectos).** Estos son los gastos básicos que la empresa debe cubrir para fabricar un producto, sin importar el mercado al que se dirija ni el Incoterm pactado. Por lo general, corresponden a los mismos que se tienen para el mercado nacional: materias primas, mano de obra, consumo de energía, uso de maquinaria, depreciación, entre otros.

Por ejemplo. Una empresa mexicana productora de aguacate destina los mismos insumos y mano de obra tanto para su venta en el mercado nacional como para exportar a Estados Unidos; la diferencia radica en los costos adicionales de exportación.

- **Costos de adecuación del producto para exportar.** Cuando un bien se envía al extranjero, muchas veces debe adaptarse para cumplir con normativas específicas del país de destino. Esto incluye **etiquetado multilingüe o en el idioma del país destino, empaques especiales, embalaje reforzado, pruebas de laboratorio, certificaciones fitosanitarias o de calidad**. Estos gastos se conocen como **costos de adecuación** y se encuentran directamente relacionados con las **regulaciones no arancelarias** de cada nación.

Por ejemplo: Una empresa colombiana de café que envía producto a la Unión Europea debe ajustar el etiquetado nutricional conforme al Reglamento (UE) 1169/2011 y, en algunos casos, realizar pruebas de residuos de pesticidas.

COSTO EN LA COMPRA – VENTA E INCOTERMS

- **Costos aduanales y logísticos.** En este apartado se incluyen todos los desembolsos necesarios para trasladar la mercancía desde el lugar de producción hasta el comprador internacional. Los cuales son:
 - Honorarios de agentes aduanales.
 - Trámites de despacho de exportación en el país de origen.
 - Costos de transporte interno, marítimo, aéreo o multimodal.
 - Impuestos y aranceles en el país de destino.
 - Formalidades del **despacho de importación** en la aduana del comprador.

Estos costos están directamente relacionados tanto con el **mercado de destino** como con el **Incoterm pactado, ya que, por ejemplo**, bajo **FOB (Free On Board)** el vendedor asume los costos hasta que la mercancía está a bordo del barco, mientras que bajo **DDP (Delivered Duty Paid)** el vendedor cubre prácticamente todos los gastos hasta la entrega en el país de destino.

Por ejemplo: una empresa chilena que exporta vino a Canadá bajo el Incoterm CIF (Cost, Insurance and Freight) debe cubrir los costos del flete marítimo y seguro internacional hasta el puerto canadiense, mientras que el importador asume el despacho de importación y aranceles correspondientes.

Referencia:

Montiel, Ana Fer. (2025) ¿Cómo determinar el precio de exportación? FTS Trading Department. Recuperado de:
<https://fts.com.mx/thecontainerblog/cómo-determinar-el-precio-de-exportación>