

**“Si buscas resultados distintos,
no hagas siempre lo mismo”**

Albert Einstein



En un momento comenzamos

Seminario de Comercio Exterior

Cómo integrar una cotización internacional utilizando INCOTERMS 2020

Dirección General Adjunta de Promoción Institucional
Dirección de Desarrollo Empresarial y Asistencia Técnica

Marzo de 2022



Dinámica de la sesión digital

1. Usemos el chat para interactuar de manera positiva y puntual.
2. La atención a sus preguntas será únicamente a través del módulo preguntas y respuestas – **Q&A** –
3. El conferencista dará lectura a los comentarios y preguntas y guiará las dinámicas entre empresarios.
4. Agradecemos contestar nuestra encuesta de satisfacción.
5. En el chat y por correo electrónico se dará a conocer la liga para descargar los materiales de las sesiones.



¡Iniciemos!

Ponente

Rigoberto Yáñez Germán



HACIENDA
SECRETARÍA DE HACIENDA Y CRÉDITO PÚBLICO



BANCOMEXT



nacional financiera



- ✓ Licenciado en Relaciones Comerciales por el Instituto Tecnológico de Hermosillo, con una Maestría en Ingeniería Económica y Financiera por la Universidad La Salle Noroeste.
- ✓ Cuenta con una experiencia de más 25 años en el Comercio Exterior, en áreas de asesoría y apoyo a empresas que buscan incursionar en los mercados internacionales o diversificar sus mercados de exportación.
- ✓ Trabajó por más de 15 años para el Banco Nacional de Comercio Exterior (**Bancomext**), siendo responsable del área de Promoción de Exportaciones.
- ✓ En el ámbito académico ha participado como instructor en varios Cursos, Seminarios, Diplomados y Posgrados, organizados por diversas instituciones empresariales y educativas.
- ✓ Fungió como Director Estatal en Sonora de **ProMéxico**, organismo del Gobierno Federal para la **Promoción de las Exportaciones**, la internacionalización de empresas y atracción de **IED**.
- ✓ Socio Fundador del Despacho **SEA IMMEX**.- Dedicado a brindar Servicios Especializados en Materia Aduanera y de Comercio Exterior.
- ✓ Representante regional de la empresa estadounidense **Mexico Manufacturing 258** (Búsqueda de proveedores para contratos de manufactura internacional).
- ✓ Actualmente forma parte de la Red de Consultores para Mipymes de la Dirección de Desarrollo Empresarial y Asistencia Técnica de Nacional Financiera, S. N. C.

Marzo



CAPACITACIÓN EN LÍNEA

SEMINARIO COMERCIO EXTERIOR



Obtén una visión
integral del proceso
de exportación.

¡CONÉCTATE!



Horario
16:30 a 18:30 hrs.

Regístrate con el mismo correo a todas las sesiones
para obtener tu constancia de participación

En este seminario obtendrás recomendaciones sustanciales que promuevan
la incursión exitosa de productos mexicanos en los mercados internacionales



Dirigido a pequeñas y
medianas empresas mexicanas



BANCOMEXT



Exportar opción de crecimiento
Miércoles 16 de marzo

Cómo detectar mercados
potenciales internacionales
Jueves 17 de marzo

Qué son y cómo funcionan
los Incoterms
Miércoles 23 de marzo

Simulación de situaciones de
riesgos utilizando Incoterms 2020
Jueves 24 de marzo

Cómo integrar una cotización
internacional utilizando Incoterms
Miércoles 30 de marzo

El funcionamiento de la carta
de crédito como forma de pago
Jueves 31 de marzo



CAPACITACIÓN EN LÍNEA

SEMINARIO COMERCIO EXTERIOR



Obtén una visión
integral del proceso
de exportación

¡CONÉCTATE!



Horario
16:30 a 18:30 hrs.

Regístrate con el mismo correo a todas las sesiones
para obtener tu constancia de participación

En este seminario obtendrás recomendaciones sustanciales que promuevan
la incursión exitosa de productos mexicanos en los mercados internacionales



Dirigido a pequeñas y
medianas empresas mexicanas



BANCOMEXT



Cartas de Crédito-Bancomext
Viernes 01 de abril

La importancia de entender
las diferencias culturales en las
negociaciones con otros países
Miércoles 06 de abril

Errores más comunes al exportar
Jueves 07 de abril

Plan de negocios para proyectos
de exportación (PLANEX)
Miércoles 27 de abril

Responsabilidad social con enfoque
al desarrollo de proveedores
Jueves 28 de abril

Factoraje internacional-Bancomext
Viernes 29 de abril



Abril

 **nacional financiera** CAPACITACIÓN EN LÍNEA

SEMINARIO COMERCIO EXTERIOR

 Obtén una visión integral del proceso de exportación.

¡CONÉCTATE!

 **Horario**
16:30 a 18:30 hrs.

Regístrate con el mismo correo a todas las sesiones para obtener tu constancia de participación

Módulo I. Exportar, opción de crecimiento para las Mipymes

16 de Marzo 2022

Módulo II. Cómo detectar mercados potenciales internacionales

17 de Marzo 2022

Módulo III. Qué son y cómo funcionan los incoterms

23 de Marzo 2022

Módulo IV. Simulación de situaciones de riesgos utilizando incoterms 2020.

24 de Marzo 2022

Módulo V. Cómo integrar una cotización Internacional utilizando Incoterms

30 de Marzo 2022

Módulo VI. El funcionamiento de la Carta de Crédito como forma de pago

31 de Marzo 2022

Módulo VII. Cartas de Crédito - Bancomext

01 de Abril 2022

Módulo VIII.- La importancia de entender las diferencias culturales en las negociaciones con otros países

06 de Abril 2022

Módulo IX. Errores más comunes al exportar

07 de Abril 2022

Módulo X. Plan de Negocios para Proyectos de Exportación (PLANEX)

27 de Abril 2022

Módulo XI. Responsabilidad social con enfoque al desarrollo de proveedores

28 de Abril 2022

Módulo XII.- Factoraje internacional - Bancomext

29 de Abril 2022

Cómo integrar una cotización internacional utilizando INCOTERMS 2020.


Objetivo

Conocer cuáles son los elementos que se deben de considerar al estar integrando una cotización internacional, considerando lo establecido en los Términos Internacionales de Comercio (Incoterms), cuidando de incluir todos los detalles que se requieren para elaborar correctamente una cotización internacional.



Temario



- 
1. Elaborar las bases de cotización.
 2. Determinar el costo total por unidad de cotización.
 3. Determinar la utilidad.
 4. Obtener el Precio de Exportación EXW.
 5. Cotizar servicios logísticos (agente aduanal, transportes y seguros).
 6. Determinar el costo por unidad de cotización por cada servicio logístico.
 7. Integrar la cotización al sumar al Precio EXW, los costos logísticos correspondientes, con base en el Incoterm a utilizar.
 8. Elementos que debe cumplir una Cotización Internacional.
 9. Ejercicios prácticos de cubicaje.
 10. Conclusiones.



INTEGRACIÓN DE UNA COTIZACIÓN INTERNACIONAL

1. Elaborar las bases de cotización.

Elaborar las bases de cotización.

- ✓ **Elabore** dichas **bases para cada producto** a exportar.
- ✓ Una hoja de cálculo será de mucha utilidad.
- ✓ Corrobore con el transportista las **medidas internas y la capacidad del contenedor**.
- ✓ Al cubicar, **considere entre 10% y 15% de espacio libre**, y tome en cuenta las medidas del envase y embalaje de las mercancías; sobre todo si son de grandes dimensiones.
- ✓ Procure tener un **envase y embalaje adecuados al tipo de transporte** y a las medidas del contenedor.
- ✓ Recuerde que para **hacer cálculos en metros cúbicos** es mejor trabajar con metros que con centímetros.
- ✓ Considere que la **capacidad puede estar limitada por volumen o por peso**.
- ✓ Considere las **regulaciones de transportación en carreteras**, si es el caso.
- ✓ Si se va a emplear **carga consolidada**, se debe proporcionar el **peso y el volumen de la unidad de manejo** al proveedor para que cotice.

2. Determinar el costo total por unidad de cotización.

Determinar el costo total por unidad de cotización.

- ✓ Clasifique correctamente sus **costos en fijos y variables**.
- ✓ Determine el **costo total por unidad de cotización**, separando el costo fijo y el variable.
- ✓ Si fabrica varios productos, se deben **prorratear los costos fijos** considerando la contribución marginal y el volumen estimado de ventas por producto.
- ✓ Integre en su costo total el **costo financiero**, tanto para producir como por los efectos de la forma de pago, además de la amortización por la **inversión que haya realizado para exportar** (ferias, folletos, muestras, etc.).
- ✓ Recuerde que **NO** se debe incluir el Impuesto al Valor Agregado (**IVA**) en el cálculo de los costos.
- ✓ En su caso, el **costo de comisiones** sobre ventas **debe estar incluido en el Precio EXW**.
- ✓ **Incluya el impacto de la inflación en el costo total** para mantener Precios en dólares americanos al menos durante un año. Sea conservador.
- ✓ Considere el tipo de cambio a la compra (el más bajo) y considere un tipo de cambio volátil.
- ✓ Si es el caso, considere el **costo de la forma de pago**



3. Determinar la Utilidad.

Determinar la utilidad.

- ✓ Considere el valor del dinero (intereses, inflación, etc.).
- ✓ Tome en cuenta el mercado: Tendencias, condiciones de acceso, etc.
- ✓ Considere que el Precio es parte de la Estrategia Comercial de Exportación.
- ✓ Considere que los compradores buscan básicamente Precio y/o producto y/o servicio. Conozca a la competencia.
- ✓ Una cotización preliminar con base en “Costing” es adecuada para sentar las bases de los límites de Precios.
- ✓ La base para definir la utilidad no debe incluir la logística de exportación.



4. Obtener el Precio de Exportación EXW.

Obtener el Precio de exportación EXW

- Recuerde que el Precio EXW debe incluir envase, embalaje y marcado de exportación, además de comisiones sobre ventas en su caso.
- No se incluye ningún costo por despacho aduanal.
- Recuerde mencionar en la cotización que se están utilizando
 - “Incoterms 2010 de la CCI”
 - “Incoterms 2020 de la CCI”.

5. Cotizar servicios logísticos (agente aduanal, transportes y seguros).

Cotizar servicios logísticos (agente aduanal, transportes y seguros)

- ✓ Debe solicitar que en las cotizaciones se incluyan todos los gastos relacionados con cada servicio (Precios, honorarios, gastos complementarios, derechos, maniobras, etc.).
- ✓ Evalúe diversos medios de transporte y varios proveedores, así como rutas e itinerarios.
- ✓ Considere costos, rapidez y seguridad al evaluar las alternativas de transporte.
- ✓ Negocie Precios de los servicios logísticos con base en futuros volúmenes de exportaciones, si es el caso.



6. Determinar el costo por unidad de cotización por cada servicio logístico.

Determinar el costo por unidad de cotización por cada servicio logístico

- ✓ Simplemente divida el costo total del servicio entre la cantidad de unidades de cotización a transportar en el contenedor.
- ✓ En el caso de servicios, tarifas o impuestos que involucren porcentajes, tome en cuenta cuál es la cantidad base para el cálculo.



7. Integrar la cotización al sumar al Precio EXW, los costos logísticos correspondientes, con base en el Incoterm a utilizar.

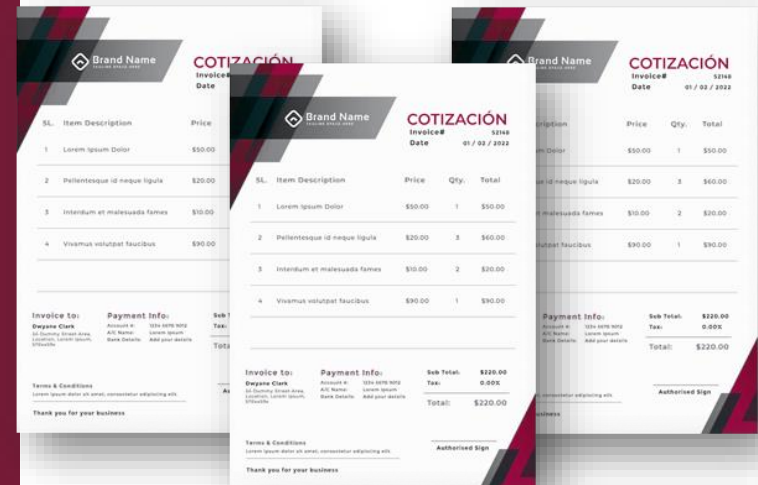
Integrar la cotización al sumar al Precio EXW, los costos logísticos correspondientes, con base en el Incoterm a utilizar

- ✓ Defina el o los Incoterms a utilizar.
- ✓ Agrupe los costos logísticos con base en los Incoterms a utilizar.
- ✓ Sume al Precio EXW los costos logísticos correspondientes, con base en los Incoterms a utilizar.
- ✓ Incluya la leyenda “Precios Sujetos a Incoterms 2020 de la CCI” o 2010
- ✓ Especifique en cada Incoterm el lugar de entrega o de embarque (ciudad, estado, país).
- ✓ Si es el caso, con base en la fracción arancelaria, determine los requerimientos arancelarios y no arancelarios para que la mercancía ingrese al mercado.
- ✓ Tenga en cuenta los beneficios arancelarios negociados por nuestro país.
- ✓ Integre sus políticas de venta a la cotización.

8. Elementos que debe cumplir una Cotización Internacional.

Elementos que debe cumplir una COTIZACIÓN INTERNACIONAL

- **Tipos de ofertas de exportación**
 - De primer contacto o promocional
 - Con identificación previa de empresas
- **Aspectos a considerar en la presentación de la cotización**
 - Rapidez
 - Claridad
 - Seguimiento
- **Elementos mínimos de una cotización de exportación**
 - a) Datos de la empresa
 - b) Datos del producto
 - c) Cotización
- **Ejemplos de una buena y una mala cotización**



9. Ejercicios prácticos de cubicaje.

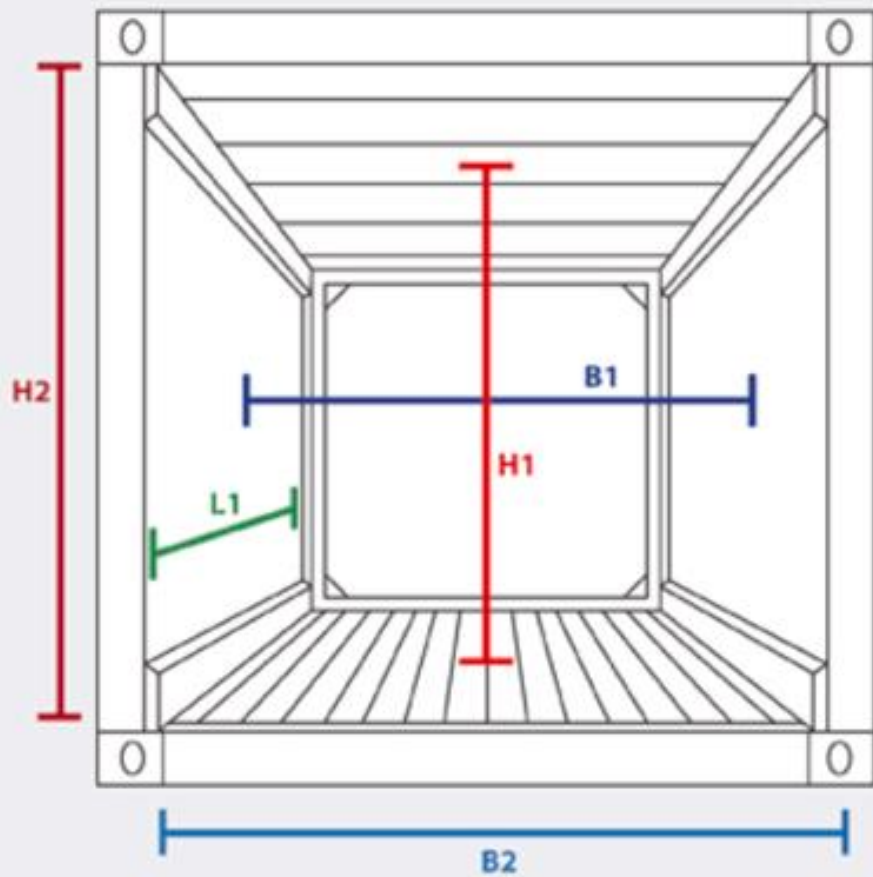
Ejemplo Práctico: Pantalones de mezclilla 9

1. UNIDAD DE COTIZACIÓN: Ej. "JEANS" (pantalones de mezclilla).
2. UNIDAD DE MANEJO DE EXPORTACIÓN: Caja de cartón/30 jeans.
3. MEDIDAS DE LA UNIDAD DE MANEJO: 65 X 65 X 18 cm
4. UNIDAD DE BASE PARA COSTO DEL FLETE: Volumen del producto en otros cúbicos o peso en toneladas o kilogramos.

Fórmula para obtener volumen de la caja: lado x lado x altura.
 $0.65 \times 0.65 \times 0.18 = \text{volumen de la caja}$
Volumen de la caja = 0.07605 m³

5. TRANSPORTE A UTILIZAR: Taller de 20 toneladas o container de 20'.
6. CAPACIDAD DEL CONTENEDOR DE 20' = 20.32 ton o 30 m³.
7. MEDIDAS INTERIORES DEL CONTENEDOR: 5.90 x 2.3 x 2.29m = 30 m³.
8. UNIDAD DE MANEJO POR CONTENEDOR = 27m³/0.07605 = 355 cajas = Aprox. 30 cajas.
9. JEANS POR CONTENEDOR = 350 cajas y 30 jeans = 10,500 jeans.
10. BASE DE COTIZACIÓN POR CONTENEDOR = 10,00 jeans.





	Interior dimensions			Door dimensions		Cubic capacity average
	L1	B1	H1	B2	H2	
20'DV (8'6" high)	5895 mm	2350 mm	2390 mm	2340 mm	2290 mm	33 m³
40'DV (8'6" high)	12000 mm	2350 mm	2390 mm	2340 mm	2290 mm	67 m³
40'HC (9'6" high)	12000 mm	2350 mm	2690 mm	2340 mm	2590 mm	76 m³



HACIENDA
SECRETARÍA DE HACIENDA Y CRÉDITO PÚBLICO



BANCOMEXT



nacional financiera



2022 *Ricardo Flores Magón*
Año de
PRECURSOR DE LA REVOLUCIÓN MEXICANA





Ejercicios de Cubicaje 1:



¿Cuántos contenedores necesito contratar para enviar, vía marítima, 3,000 cajas de mercancía, si las cajas tienen una medida de 60 cms. de largo, 40 cms. de ancho por 30 Cms. de alto. Con un peso de 45 kilos cada una?

Consideremos un contenedor de 20 pies con las siguientes medidas internas: largo: 6 metros, ancho: 2.4 mts. y alto: 2.4 mts.

Ejercicios de Cubicaje 1:

Dimensiones	Contenedor	Cubicaje
Largo	6	$6 \times 2.4 \times 2.4 = 34.56 \text{ m}^3$ X 90% de Ajuste 31.104 m^3
Ancho	2.40	
Alto	2.40	

Dimensiones	Caja	Cubicaje
Largo	60 Cms.	$.60 \times .40 \times .30 = 0.072 \text{ m}^3$
Ancho	40 Cms.	
Alto	30 Cms.	

$$31.104 / 0.072 = 432 \text{ cajas}$$

$$3000 \text{ Cajas total}$$

$$3000 / 432 = 6.94 \text{ contenedores}$$

Ejercicios de Cubicaje 1:

Dimensiones	Contenedor		Caja		Cubicaje
Largo	6	○	.60	≡	10
Ancho	2.40	○	.40	≡	6
Alto	2.40	○	.30	≡	8
		○		≡	

$10 \times 6 \times 8 = 480$ cajas

Aplicando un ajuste a la baja del 10% = 432 cajas por contenedor

3,000 cajas total del contrato

432 cajas por contenedor:

$6.94 = 7$ contenedores

10. Conclusiones.

Conclusiones



Es importante conocer a detalle los INCOTERMS, antes de establecer un compromiso con la contraparte



Es fundamental que los responsables de presentar las cotizaciones, sepan los alcances y limitaciones de cada término.



Recuerde siempre que la cotización debe cumplir con tres elementos básicos: Rapidez, Claridad y Seguimiento.

Sesión de preguntas





Tu opinión es valiosa:

Encuesta

Ingresa

www.nafintecapacita.com



En caso de tener alguna duda del funcionamiento de la plataforma te invitamos a ingresar a este video tutorial:
<https://drive.google.com/open?id=14TJvzljLXI1la9RnNNtKhjdxXec0rsA>

Usa el navegador Google Chrome para mejorar tu experiencia.

SEMINARIO COMERCIO EXTERIOR

Obtén una visión
integral del proceso
de exportación.

¡CONÉCTATE!



Horario
16:30 a 18:30 hrs.

Regístrate con el mismo correo a todas las sesiones
para obtener tu constancia de participación

En este seminario obtendrás recomendaciones sustanciales que promuevan
la incursión exitosa de productos mexicanos en los mercados internacionales



Dirigido a pequeñas y
medianas empresas mexicanas



BANCOMEXT



Exportar opción de crecimiento
Miércoles 16 de marzo

Cómo detectar mercados
potenciales internacionales
Jueves 17 de marzo

Qué son y cómo funcionan
los incoterms
Miércoles 23 de marzo

Simulación de situaciones de
riesgos utilizando Incoterms 2020
Jueves 24 de marzo

Cómo integrar una cotización
internacional utilizando Incoterms
Miércoles 30 de marzo

El funcionamiento de la carta
de crédito como forma de pago
Jueves 31 de marzo



Módulo VI. El funcionamiento de la Carta de
Crédito como forma de pago
31 de Marzo 2022

Módulo VII. Cartas de Crédito – Bancomext
01 de Abril 2022

Módulo VIII.- La importancia de entender las
diferencias culturales en las negociaciones
con otros países
06 de Abril 2022

¿Cómo contactarnos?



¿CÓMO CONTACTARNOS?



ayuda@nafintecapacita.com



nafin.com o gob.mx/nafin
nafintecapacita.com



800 NAFINSA (623-4672)



[/NAFINSA](https://www.facebook.com/NAFINSA)
Capacitación Empresarial Nafin



[/NafinOficial](https://twitter.com/NafinOficial)
[/CE_Nafin](https://twitter.com/CE_Nafin)



[/Nafin](https://www.youtube.com/Nafin)