

Guía Práctica:

COSTEO DE UNA EXPORTACIÓN E IMPORTACIÓN.

La Cámara de Comercio de Bogotá tiene el gusto de presentar a los empresarios de Bogotá y la región esta práctica guía que los aspectos a tener presentes al momento de realizar un proceso de costeo de una exportación o una importación en nuestro país.

Se realiza un breve resumen de los principales puntos al respecto de la temática, por ende, usted debe tener en cuenta los siguientes puntos:

1. CONTEXTUALIZACIÓN:

De acuerdo a estudios de competitividad hoy en día es casi impensable que una empresa se encuentre aislada del contexto global, puesto que los procesos de internacionalización se están dando de forma directa o indirecta y cada vez más cerca de nuestro entorno, resaltando ejemplos muy comunes como el ingreso de plataformas que venden productos, prestan servicios e incluso, regresando a épocas primitivas, que intercambian productos (el famoso trueque), sin dejar de nombrar oportunidades de incrementar, potencializar y hasta financiar oportunidades de emprendimiento o crecimiento por medio de plataformas denominadas de “*Crowdfunding*”.

Todo lo anterior para mencionar que los procesos de internacionalización (exportación, importación y/o inversión extranjera) hoy en día se encuentran más cerca de nuestras empresas, exigiéndonos ser más competitivos que nunca, por lo que las organizaciones y sus directivos deben adquirir la habilidad de costear procesos de exportación o importación que en definitiva son lo que determinan en gran medida la viabilidad de una operación de esta envergadura.

Recuerde que los procesos de importación y exportación poseen una serie de etapas que se deben surtir con el objetivo de tomar las mejores decisiones al respecto, por ende, se invita a consultar las guías prácticas al respecto “Proceso general de exportación en Colombia: 10 pasos para exportar”, “Proceso general de una importación en Colombia” y “Exportación de servicios en Colombia” donde podrá ampliar información al respecto.

El común denominador que nos convoca en estos procesos es la toma de decisiones desde el punto de vista económico, que tiene un peso muy importante en cualquier decisión empresarial puesto que implica el compromiso de dos recursos fundamentales en los negocios: “El dinero y el tiempo”, basado en esta premisa se desarrolla el contenido de la presente guía práctica, enfocado en poder brindar elementos de juicio para establecer una cotización a un potencial comprador en el caso de las exportaciones o definir el precio de venta de un producto importado.

Esta variable debe responder a las necesidades y expectativas del cliente, a los precios del mercado, a los objetivos financieros y de marketing de la organización, analizando en el

potencial de mercado al realizar procesos de exportación y determinando oportunidades de reducción de costos, aumento de calidad, productividad, innovación, aumento de portafolio de productos, entre otras muchas alternativas con los procesos de importación, por lo que se busca otorgar una metodología que le permita estructurar adecuadamente sus costos y tiempos.

2. TERMINOS DE NEGOCIACION INTERNACIONAL – INCOTERMS:

Para introducirnos en el costeo se debe hacer referencia a los Términos de Negociación internacional – INCOTERMS que tienen la función principal de definir las obligaciones, los riesgos y los costos entre las partes (vendedor / exportador y comprador / importador), haciendo claridad que son un punto de referencia para establecer los costos de una exportación o importación de un producto determinado aunque no son su finalidad y que para efectos prácticos generan una metodología organizada que garantiza en gran parte el éxito de operacional. Para ampliar los conceptos con referencia a los INCOTERMS lo invitamos a que consulte la guía práctica “INCOTERMS 2020” que contiene la más reciente actualización realizada por la Cámara Internacional de Comercio – ICC (Siglas en inglés).

De acuerdo a dicha actualización los términos vigentes se clasifican en dos grandes grupos:

- a. Reglas para cualquier modo(s) de transporte.
- b. Reglas para transporte marítimo y vías navegables interiores.

Reglas para cualquier modo(s) de transporte.

SIGLA.	ESPAÑOL.	INGLES.
EXW	En Fabrica.	Ex Works.
FCA	Franco Porteador.	Free Carrier.
CPT	Transporte Pagado Hasta.	Carriage Paid To.
CIP	Transporte y Seguro Pagados Hasta.	Carriage and Insurance Paid To.
DAP	Entregar en Lugar.	Delivered at Place.
DPU	Entregada en Lugar.	Delivered at Place Unloaded.
DDP	Entregada Derechos Pagados.	Delivered Duty Paid.

Reglas para transporte marítimo y vías navegables interiores

SIGLA.	ESPAÑOL.	INGLES.
FAS	Franco al Costado del Buque.	Free Alongside Ship.
FOB	Franco a Bordo.	Free On Board.
CFR	Costo y Flete.	Cost and Freight.
CIF	Costo, Seguro y Flete.	Cost, Insurance and Freight.

Continuando con la explicación se debe mencionar que las obligaciones que se desprenden de los Términos Internacionales de Negociación – INCOTERMS se enmarcan en:

Obligaciones generales:

Se establecen las obligaciones generales que asumen cada una de las partes (vendedor y comprador) haciendo referencia a la mercancía a transar de acuerdo a las condiciones pactadas entre las partes y en cumplimiento de la factura comercial o contrato de compra y venta internacional. Se debe mencionar que en esta parte se debe cumplir con los acuerdos realizados puesto que se puede haber negociado que se entregue la carga con una inspección previa, con un certificado de calidad o cualquier trámite que no sea habitual.

Entrega / recepción:

Establece en qué punto y lugar específico empieza y termina la responsabilidad del vendedor y en que sitio asume la responsabilidad del comprador.

Transmisión del riesgo:

Determina en qué punto y lugar se transfiere el riesgo y la responsabilidad de pérdida o daño de las mercancías que se encuentran en proceso de tránsito.

Transporte:

Determina la responsabilidad de contratar el medio de transporte nacional e internacional que trasladara la mercancía hasta el punto acordado.

Seguro:

La responsabilidad de formalizar un seguro que ampare la carga hasta el punto y lugar determinado.

Documentos de entrega /transporte:

Determina cuáles documentos se encuentran a cargo del vendedor, se debe tener presente los documentos obligatorios hasta el lugar determinado entre las partes y los que de mutuo acuerdo se disponga.

Despacho de exportación / importación:

Contempla las obligaciones que se asumen por parte del vendedor para realizar los trámites de despacho de exportación, tránsito o importación de acuerdo al punto y lugar acordado, que incluye permisos, registros, licencias, acreditaciones de seguridad, inspecciones o cualquier trámite ante autoridad oficial.

Comprobación / embalaje / marcado:

Dentro de este literal se debe verificar cuales son las obligaciones que el vendedor debe asumir de acuerdo al termino negociado, por ejemplo, comprobaciones de calidad, medidas, pesos o recuentos necesarios para comprobar la entrega adecuada de la carga. Se debe incluir en este punto los envases, empaques, embalajes y marcas para el transporte adecuado de la misma y en los casos especiales por temas normativos, comerciales o legales aquellos requisitos específicos acordados.

Notificaciones:

Se contempla en este punto la notificación que se debe dar entre las partes para dar el cumplimiento de entrega correspondiente.

Todo lo anterior se traduce en costos y tiempos que deben ser asumidos por el vendedor hasta el término que se acuerde entre las partes y por supuesto, el término que más favorezca a las organizaciones que intervienen en la operación, determinando un punto de partida para el costo de las operaciones de exportación e importación.

3. COSTOS ASOCIADOS AL PROCESO DE EXPORTACION.

Una de las preguntas más frecuentes que el empresario exportador se formula es: ¿Cuál es el precio de mi producto de exportación en el lugar que requiere el comprador internacional? Para dar respuesta a esta pregunta, en apariencia simple, es necesario analizar minuciosamente los eventos (costos y tiempos) por los que atraviesa el producto, hasta el lugar señalado por el comprador, fase de la logística que se conoce como Distribución Física Internacional (DFI).

Teniendo como punto de partida los conceptos desarrollados sobre los Términos de Negociación Internacional, INCOTERMS 2020 y teniendo en cuenta el valor del producto en la fábrica en el país de origen, es el momento de enunciar cada uno de los costos que hacen parte de una exportación.

a. Costos en el país de origen o exportador:

Son todos aquellos costos a pagar desde la fábrica del vendedor hasta el puerto, aeropuerto o sitio acordado para la entrega de la mercancía, dentro del territorio del país de origen o país exportador. Ejemplo: empaque, embalaje, documentación, unitarización, manipuleo local del exportador, seguro, transporte a nivel nacional, almacenaje, manipuleo en el lugar de embarque, documentación aduanera, gastos bancarios y agentes.

b. Costos de tránsito internacional:

Son los costos a cancelar desde el puerto, aeropuerto o sitio acordado para la entrega de la mercancía en el país de origen hasta el puerto, aeropuerto o sitio acordado de recepción de la mercancía en el país destino. Ejemplo: manipuleo al embarque, seguro, transporte, almacenaje, manipuleo de desembarque y agentes.

c. Costos en el país de destino o importador:

Son aquellos a pagar desde el puerto, aeropuerto o sitio acordado para la recepción de la mercancía en el territorio del país importador, hasta la fábrica del comprador. Ejemplo: manipuleo en el lugar de desembarque, almacenaje, seguro, transporte, manipuleo en el local del importador, des unitarización, documentación aduanera, gastos bancarios y agentes.

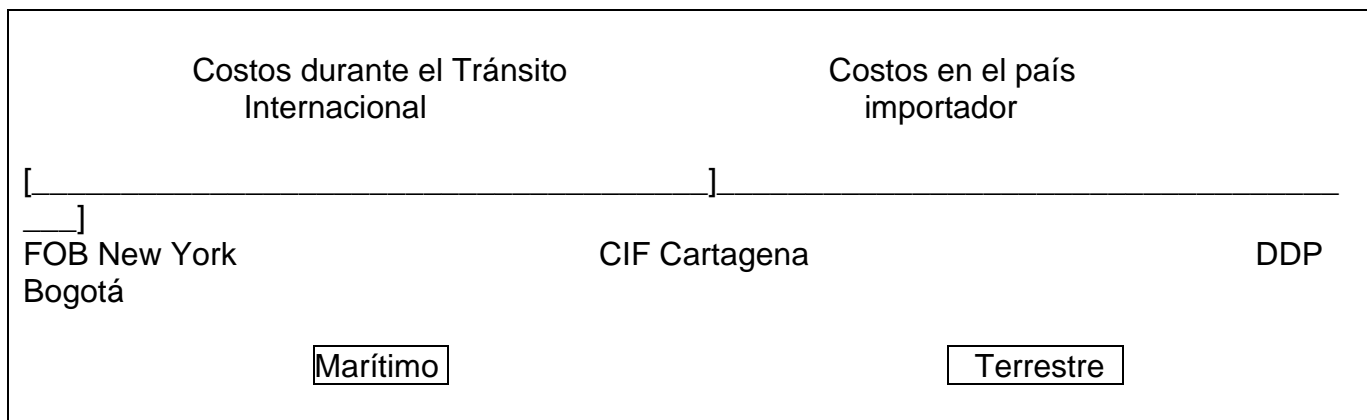
4. ETAPAS DE LA DISTRIBUCION FISICA INTERNACIONALES – DFI.

En el siguiente gráfico se muestran claramente las tres etapas de la DFI, en las cuales hay involucrados una serie de costos de acuerdo a las zonas geográficas, que influyen directamente sobre el costo del producto exportado:

Etapas de la Distribución Física Internacional (DFI) en una exportación.



Etapas de la Distribución Física Internacional (DFI) en una importación.



5. MATRIZ DE COSTOS Y TIEMPOS DE LA UNCTAD PARA EXPORTACION – IMPORTACION.

A continuación, se explican cada una de las variables que deben ser costeadas de acuerdo con el modelo de Matriz de Costos y Tiempos de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD).

Para efectos prácticos y de facilidad de entendimiento se analizarán por separado, los tres tramos o etapas por las que debe trasladarse la mercancía exportada en concordancia con las etapas de la DFI.

5.1. Costos a tener en cuenta en el país exportador:

De acuerdo con la matriz de costos de la UNCTAD, los costos a tener en cuenta en el país exportador son los relacionados en el cuadro No 1.

**Cuadro No. 1:
Matriz de Costos y tiempos en el país exportador.**

Componentes del costo	Marítimo		Aéreo		Terrestre	
	Valor	Tiempo	Valor	Tiempo	Valor	Tiempo
1. Costos y tiempos en el país exportador						
Costos del embarque e fábrica (EXW)						
1.1. Costos directos						
A. Embalaje						
B. Etiquetado y marcado						
C. Unitarización o consolidación						
D. Documentación						
E. Manipuleo local para exportación						
F. Flete interno						
G. Seguro interno						
H. Almacenaje						
I. Aduaneros						
J. Bancarios						
K. Agentes						
Total costos directos						
1.2. Costos indirectos						
L. Administrativos						
M. Capital inutilizado						
Total costos indirectos						
1.3. Total país exportador (FOB)						

5.2. Costos a tener en cuenta durante el proceso de DFI:

De acuerdo con la matriz de costos de la UNCTAD, los costos a tener en cuenta durante el tránsito internacional son los relacionados en el cuadro No 2.

**Cuadro No. 2:
Matriz de costos y tiempos en el tránsito internacional.**

Componentes del Costo	Marítimo		Aéreo		Terrestre	
	Valor	Tiempo	Valor	Tiempo	Valor	Tiempo
2. Costos y tiempos en el tránsito internacional						
2.1. Costos directos (FOB)						
N. Manipuleo del embarque						
O. Flete internacional						
P. Seguro internacional						
Q. Manipuleo de desembarque						
R. Agentes						
Total costos directos	0	0	0	0	0	0
Total tránsito internacional (CIF)	0	0	0	0	0	0

Dentro del flete internacional y de acuerdo al modo de transporte pueden encontrarse algunos recargos, los cuales hacen parte del mismo, por ende, se indican los principales y las siglas que los identifican en el contexto internacional.

Recargos más utilizados en el transporte internacional.

RECARGOS	SIGLA	DEFINICIÓN
A. Combustible:	BAF	Bunker Adjustment Factor
	F.S.	Fuel Surcharge
B. Seguridad:	ISPS	International Ship and Port Facilities Security
	S.C.	Security Charge
C. Conflicto Bélico:	WAR RISK	War Risk
D. Cruce de Canal:	PDC	Panama Canal Surcharge
E. Incremento General de Fletes:	GRI	General Rates Increase
F. Recargos de Temporada:	PSS	Peak Season Surcharge
G. Contaminación de Aguas:	LSFS	Low Sulphur Fuel Surcharge

H. Por Sobrepeso:	OWS	Overweight Surcharge
I. Carga Peligrosa:	IMO	Recargo International Maritime Organization
	HCS	Hazardous Cargo Surcharge
	DGR	Dangerous Goods
J. Transmisión Aduana:	AMS	American Manifest Document

5.3. Costos a tener en cuenta en el país importador:

De acuerdo con la matriz de costos de la UNCTAD, los costos a tener en cuenta en el país importador son los relacionados en el cuadro No 3.

Cuadro No. 3:
Matriz de costos y tiempos en el país importador.

Componentes del costo	Marítimo		Aéreo		Terrestre	
	Valor	Tiempo	Valor	Tiempo	Valor	Tiempo
3. Costos y tiempos en el país importador						
3.1. Costos directos (CIF)						
S. Almacenaje						
T. Flete interno país destino						
U. Seguro interno país destino						
V. Documentación						
W. Tributos aduaneros						
X. Bancarios						
Y. Agentes						
Total costos directos	0	0	0	0	0	0
3.2. Costos indirectos						
Z. Administrativos						
Total costos indirectos	0	0	0	0	0	0
1.3 Total país importador (DDP)	0	0	0	0	0	0

La matriz de la UNCTAD está diseñada de tal manera que facilita el costeo de acuerdo a la mejor alternativa para la movilización de la mercancía (marítima, aérea o terrestre) y a su vez, establecer la ruta óptima de traslado de dicha carga (distintas rutas marítimas o aéreas hacia el mismo destino), que le permitan al exportador – importador, tomar una decisión acertada en torno a cuál de ellas es la opción que más se adapta a los objetivos de la empresa y a los requerimientos específicos del producto a exportar.

De esta suerte, en la primera columna aparecen los diferentes “Componentes del Costo”: embalaje, etiquetado, documentación, etc. En la segunda, tercera y cuarta columna se muestran los “Modos de Transporte Internacional”: Marítimo, aéreo y terrestre. A su vez, cada

uno de los modos de transporte tiene dos columnas: costo (que puede calcularse en pesos o dólares) y tiempo (calculado en horas o días).

Para el caso de los tributos aduaneros, se recomienda verificar los aplicables en el país de ingreso con el fin de tener un estimado de costos más asertivo; por ejemplo, para el caso de Colombia, el cálculo de los mismos se realiza de la siguiente manera, Cuadro No. 4:

Cuadro No. 4:
Matriz para cálculo de tributos aduaneros en Colombia.

CÁLCULO IMPUESTOS IMPORTACIÓN COLOMBIA		
Posición Arancelaria: Se debe identificar previamente de acuerdo al producto.		
Casilla	Ítem	Valor
1	Vr. FOB en USD	Según valor de mercancía
2	Vr. Flete en USD	Según lo cotizado por el transportista o Agente
3	Vr. Seguro en USD	Según cotización Agente o compañía de seguros
4	Vr. CIF en USD	Resultado de la suma de casillas 1+2+3
5	TRM en COP	La indicada como vigente por la Superfinanciera
6	Base Gravable en COP	Resultado de multiplicar la casilla 4 por la casilla 5
7	% Gravamen	Según posición arancelaria
8	Total Grav. Arancelario	Resultado de multiplicar la casilla 6 por el % de la casilla 7
9	Base Cálculo de IVA	Resultado suma casillas 6 + 8
10	% del IVA	Según posición arancelaria
11	Total IVA	Resultado de multiplicar la casilla 9 por el % de la casilla 10
12	Otros	Otros impuestos fijos o variables que puedan aplicar
13	Vr. Tributos Aduaneros	Resultado suma casillas 6 + 8 + 11 + 12

6. LISTA DE CHEQUEO DE LOS COSTOS INVOLUCRADOS EN UN PROCESO DE EXPORTACIÓN – IMPORTACIÓN

ÍTEM	SI	NO
Costos en fábrica EXW		
Costos de comercialización en el exterior		
Costos por promoción en el exterior		
Costos por comisiones al representante en el país exportador		
Costos por comisiones al representante en el país importador		
Otros costos		
Costos en el país exportador		
Costos de empaques especiales para la exportación		
Costo de embalaje		
Costo de etiquetado especial para la exportación		
Costos de marcado		
Costos de pallets		
Costos de la mano de obra de llenado		
Costos de unitarización o consolidación		
Costos del certificado de origen		
Costos de vistos buenos para la exportación		
Costos del flete interno		
Costos del seguro interno		
Costos comisiones Agente de Aduana		

Costos por clasificación arancelaria		
Costos por trámites de documentos		
Costos por descargue del contenedor del medio de transporte local		
Costos por inspecciones pre-embarque		
Costos por movimientos del contenedor para inspecciones		
Costos de vaciado del contenedor para aforo físico		
Costos documentos para exportación (SAE / DEX)		
Costos inspecciones autoridades (Policía fiscal / Antinarcóticos / Otro)		
Costos por almacenajes		
Costos por el uso de instalaciones portuarias		
Costos del cargue del contenedor al barco		
Costos por comisiones de agentes de carga		
Costos bancarios		
Costos por intereses de financiación		
Costos de garantías de cumplimiento		
Otras comisiones		
Costos de comunicación (Internet, teléfono, courier)		
Costos administrativos		
Costos por capital inmovilizado		
Otros costos		
Costos en el tránsito internacional		
Costos por descargue en puertos/aeropuertos intermedios		
Costos por cargue en puertos/aeropuertos intermedios		
Costos del flete internacional		
Costos por recargos en el flete internacional (Ver cuadro No. 3)		
Costos por expedición de documentos de transporte		
Costos por aseguramiento internacional		
Costos locales asociados al flete internacional (Handling,Collect Fee, CAF,Doc Fee,Release)		

Costos asociados al uso del contenedor (Drop Off, Depósito, Demoras, limpiezas)		
Otros costos		
Costos en el país importador		
Costos por descargue del medio de transporte internacional		
Costos locales asociados al flete internacional (Handling,Collect Fee,CAF,Doc Fee,Release)		
Costos por des unitarización o desconsolidación		
Costos por comisiones de agente de aduana		
Costos por inspecciones		
Costos por comisiones de agente de carga		
Costos por registros de importación		
Costos por declaración andina de valor		
Costos por trámites de documentos		
Costos por pre inspecciones		
Costos por almacenajes		
Costos por el uso de instalaciones portuarias		
Costos por comisiones bancarias /Cartas de crédito, etc)		
Costos administrativos		

7. FUENTES DE CONSULTA:

Cartilla Gastos de transporte en el valor en aduanas – DIAN.

[https://www.dian.gov.co/aduanas/aspectecmercancias/valoracion de mercancías/Temas de interes/Documents/Cartilla%20Gastos%20de%20Transporte.pdf](https://www.dian.gov.co/aduanas/aspectecmercancias/valoracion%20de%20mercancias/Temas%20de%20interes/Documents/Cartilla%20Gastos%20de%20Transporte.pdf)

PROCOLOMBIA – SIMULADOR DE COSTOS

<http://simuladordecostos.procolombia.co/dfi/master.html#/autenticacion>

Actualización realizada por:

Usa Business Colombia S.A.S.

Sergio Iván Salguero R.

Diciembre de 2019.