

Información

del Comité Coordinador de las Actividades de los Consejeros Comerciales en el Exterior

IMPORTANCIA DE LAS COTIZACIONES FOB Y CIF

Desde el punto de vista de la teoría del comercio internacional, un país o un productor individual tiene una situación de monopolio cuando es el único abastecedor de un artículo en el mercado mundial. En esta posición todas las ventajas en el comercio están de su parte y puede permitirse cotizar su mercancía a la puerta de su fábrica, de su molino, de su mina, etc. El comprador se ve obligado a aceptar esas cotizaciones y realizar por su cuenta todos los trámites y gastos que se requieren para llevar la mercancía desde el lugar de la cotización "ex-factory", "ex-mill", "ex-mine", etc. hasta el punto de destino o bien contratar los servicios de empresas especializadas en el comercio exterior.

Por otra parte, un país o un empresario individual tiene una situación de monopsonio cuando es el único comprador de un artículo. Esta posición también le otorga todas las ventajas en el comercio y puede, si así lo desea, exigir que la mercancía se coticie en el lugar de su residencia. El vendedor tiene la obligación de realizar todos los trámites y gestiones hasta colocar la mercancía a la puerta del comprador único.

Se tiene así en el comercio exterior una gran variedad de cotizaciones que van desde el precio "ex-factory", "ex-mill", "ex-mine" que fija el monopolio, hasta el precio en el lugar de residencia del comprador único.

De aquí que el exportador mexicano debe conocer las condiciones que prevalecen en el mercado mundial del producto que ofrece y su propia situación como vendedor, a fin de que fije sus cotizaciones en los términos más ventajosos, tanto desde el punto de vista del comprador como desde el ángulo de su posición de oferente que concurre a mercados donde compiten exportadores de países altamente desarrollados y de otros de escaso desarrollo.

En la práctica, la cesión de ventajas de parte del exportador en beneficio del importador no es tan sencilla como puede parecer en el terreno teórico, puesto que en el mercado de cada artículo existen condiciones diferentes que influyen en la posición del comprador y del exportador.

Si el exportador necesita acercarse lo más posible al comprador, la cotización más atractiva es CIF puerto más importante del país importador y en menor grado FOB puerto de salida del país exportador; el precio menos atractivo para el comprador es el de la mercancía puesta en la propia negociación del vendedor.

A muchos productores nacionales puede resultarles una tarea compleja llevar a cabo todas las gestiones, operaciones y pagos que se requieren para trasladar la mercancía desde su fábrica hasta el puerto de salida y aún más difícil enviar los artículos hasta el país importador; sin embargo, desde el punto de vista

de la nación las cotizaciones FOB implican el desarrollo de los transportes domésticos y de las organizaciones especializadas en el comercio mundial. Las cotizaciones CIF en el comercio de exportación, cuando se emplean los servicios de una marina mercante nacional, significan además de ingresos de divisas y de una mayor ocupación de mano de obra nacional, mayores ventajas en las transacciones internacionales.

Para los países subdesarrollados que pagan fletes discriminatorios a compañías navieras o aéreas extranjeras por el traslado de sus mercancías, este elemento del precio internacional los coloca en posición desventajosa frente a los países de alto desarrollo. Con frecuencia el costo del flete es el factor que determina si una mercancía se ajusta a los precios internacionales o queda fuera de la competencia mundial.

Conforme a las disposiciones legales de nuestro país, los importadores mexicanos tienen obligación de contratar los seguros con compañías nacionales, por lo que este renglón del precio internacional no significa una salida de divisas, lo que no sucede con los fletes que se pagan a compañías extranjeras.

En las exportaciones, generalmente cotizadas en precios FOB o FAS, no obtenemos ningún ingreso por concepto de fletes, puesto que las mercancías son transportadas por compañías marítimas extranjeras. Los seguros, si el comprador lo prefiere, puede contratarlos con compañías de su país, ya que para él no rigen las disposiciones legales mexicanas.

Desde el punto de vista del comprador extranjero, que es quien interesa para alentar las exportaciones, la cotización CIF es la más adecuada, ya que le permite establecer rápidamente y con exactitud el precio de venta en el mercado de su país. En cambio, si el exportador ofrece una cotización FOB ciudad o lugar interior, o aun FOB puerto de salida, el cálculo del precio final se torna difícil si no es que imposible, porque el importador extranjero desconoce los fletes de ferrocarril o los costos de carga por camión desde el punto interior hasta el puerto de salida, así como los fletes marítimos hasta el puerto de destino. Cuando los embarques son de volúmenes reducidos el cálculo del precio final es aún más difícil porque las tasas de los fletes y seguros son diferentes de aquellas que se cobran por embarques de grandes volúmenes tanto en los ferrocarriles como en los barcos.

Para el exportador que ofrece precios CIF es de gran importancia calcular exactamente todos los costos involucrados, puesto que una vez que el comprador extranjero envía la carta de aceptación del precio CIF, éste no puede ser modificado. Si el exportador comete un error en el cálculo por el uso de pesos y/o medidas incorrectas de la mercancía o de tasas de fletes y de seguros marítimos inadecuadas, él absorbe la pérdida resultante de un cálculo equivocado.