

1 La demanda de precios

1.1 Nociones básicas

¿Cuándo se hace una demanda de precios y por qué?

Un potencial cliente puede tener cierto interés en un determinado producto que ha visto, por ejemplo, en folletos publicitarios, en Internet o en una feria, o que le ha sido presentado por un fabricante u ofertante. Si existe ese interés, el paso lógico siguiente será obtener informaciones o datos adicionales que le permitan establecer una posterior relación comercial con el ofertante o el fabricante. De estos datos, sin duda uno de los más importantes es el **precio**. A continuación vamos a exponer algunos de los elementos básicos que se plantean en el comercio internacional respecto a la demanda de precios.

¿A quién se dirige la demanda de precios?

Se puede dirigir a cualquiera que oferte el producto, por ejemplo, al fabricante o al operador comercial (distribuidor, agente comercial, mayorista, licenciatario, etc.) que lo comercializa en una determinada zona o mercado.

Demanda de precios general

En muchas ocasiones, la demanda de precios constituye un acto impersonal. En este caso, se toma el precio de una manera estandarizada y apenas es necesario un contacto que requiera especiales formas de cortesía comercial. Podría ser incluso una consulta telefónica o una bajada de datos de una página de Internet, o una transcripción de una lista de precios preexistente.

Demanda de precios específica

Sin embargo, en muchos otros casos el cliente exige una oferta específica, es decir, necesita informaciones concretas sobre una mercancía o un servicio. En su solicitud debe concretar individualmente el objeto de interés, de forma que el ofertante sepa a qué producto o servicio se refiere el interesado, así como todas las informaciones adicionales al precio:

¿Cuáles son las características del producto o servicio (**cantidad y calidad**)?

¿Bajo qué condiciones se otorgan **descuentos**?

¿Cuáles son las **condiciones de pago y entrega (Incoterms)**?

¿Qué tipo de **transporte** se requiere?

¿Cuál sería el **envase o embalaje** adecuado?, etc.

Todas estas informaciones son muy importantes para el suministrador del producto o servicio porque le ayudarán a calcular de forma exacta el precio final.

Demanda genérica

- prospecto estándar
- folleto publicitario
- documentación ilustrada
- programa de venta
- descripción general
- consulta Internet

Demanda específica

- lista de precios
- descripción técnica
- calidad
- cantidad
- tamaño
- condiciones de entrega
- condiciones de pago
- plazo de entrega

1.2 Modelos de correspondencia

1.2.1 Solicitud de lista de precios

Correo electrónico X

De: compras@estanterias-miguel.es	Para: info@overbeck-scharniere.de
Asunto: Petición de catálogo	

Al departamento de exportación

Estimados Sres.:

Mediante la presente solicitamos catálogo de su empresa en soporte electrónico con lista de precios adjunta. Rogamos su respuesta urgente por esta vía en formato PDF.

Gracias por anticipado. Atentamente,

Departamento de Compras
Hurtado



1.2.2 Requerimiento de documentación comercial

Haller & Langenfeld GmbH
Druckmaschinen
Deichstraße 59
D-20459 Hamburg

 Peñarroya
& Asociados
S.R.L.

Buenos Aires, 30 de abril de 20...

Apreciados Sres.:

Nos dirigimos a Vds. en solicitud de un juego completo de catálogos referentes a las máquinas de impresión digital de la serie 2000 B que recientemente han sido puestas en el mercado por su empresa, en la línea de alta definición para reproducción electrónica de gran velocidad.

Nos interesa en particular el precio de los dos modelos de más altas prestaciones, con el ruego de que adjunten presupuesto completo de instalación, puesta en marcha y formación de operarios durante un periodo no inferior a tres semanas. Con relación a las condiciones de transporte, solicitamos tengan a bien detallar los precios en dólares para una entrega FOB Hamburgo. Asimismo solicitamos el plazo de entrega de cada una de dichas máquinas a partir de la emisión del pedido en firme, y las condiciones de pago, contemplando la venta a crédito en plazos de 28 meses garantizados o bien en la modalidad de arrendamiento financiero (leasing) a cinco años.

Dando las gracias por anticipado, quedamos a la espera de sus noticias y aprovechamos para mandarles nuestros más atentos saludos.

Felipe Rodríguez de la Gándara
Felipe Rodríguez de la Gándara
Apoderado General

Av. Corrientes, 837 · 1043 Buenos Aires · República Argentina

1.2.3 Información sobre precios

Para: Agencia de Viajes Ecuatoriana Ltda.
Guayaquil, Ecuador

Fax: +593 4 7938026

De: Ilse Steinmeyer
Asist. Dirección

Fax: +49 511 732449

FAX
Erkelenzer
Baugenossenschaft
30853 Langenhagen

Nº págs.: 1

Fecha: 20.02.20...

Señores:

En la página web de la feria "Construnorma de Ecuador" hemos visto su oferta de paquetes turísticos.

Con motivo de la feria de Quito en el próximo mes de mayo, se desplazarán 30 técnicos de nuestra empresa a Ecuador para mantener, durante el certamen, el contacto profesional requerido para la construcción de la urbanización que nos ha sido encomendada el pasado mes de noviembre en concurso público por el Ministerio Ecuatoriano de la Vivienda.

En la semana siguiente a la feria, que tiene lugar del 26 al 31 de mayo, 30 de los asistentes desearían prolongar la estancia en su país, por lo que necesitan contratar un viaje de una duración total de diez días para visitar las principales ciudades y lugares turísticos de interés.

Le ruego nos remita, con la mayor brevedad posible, los precios por persona para un viaje de estas características, incluyendo transporte local, alojamiento con pensión completa y guía profesional con dominio de la lengua alemana. Incluya asimismo un paquete de seguros completo para todos los participantes.

Saludos,

Ilse Steinmeyer
Ilse Steinmeyer
Asist. Dirección

1.2.4 Modelo de petición de precios

Peticionario: Textiles de Levante S.A.
Avenida de Roma 47
E-46021 Valencia

Destinatario: Gutenberger Nähmaschinen GmbH & Co. KG
Postfach 45 93 70
70178 Stuttgart
Alemania

Señores:

Solicitamos nos envíen su mejor oferta para los siguientes artículos:

Artículo	Nº de referencia	Unidades
máquina de tricotar	BD 4566	6
máquina cortadora	LT 301267	2
máquina bordadora	LT 409150	1
máquina cosedora	BD 17	20
juego de accesorios para máquina de tricotar	BD 4566 BFST	5
juego de agujas para máquina bordadora	LT 409150 VCXY	10
juego de agujas para máquina cosedora	BD 17 AJ	60
CD con muestras de motivos vegetales		2

En espera de su pronta respuesta,

muy atentamente,

María Dolores del Campo

María Dolores del Campo
Directora de Producción

1.2.5 Consulta de precios del agente comercial a su fábrica

E-Mail		X
Von: gerlach@t-online.de	Für: SI-exportacion@terra.es	
Betreff: Precio		

Estimada Margarita:

El responsable de compras del mercado de bricolaje "Baujob" de Bielefeld se ha dirigido a mi empresa solicitando precio por unidad de las azadillas de jardín doméstico con referencia 23z que habéis presentado en la última edición de la feria SPOGA de Colonia. Se trataría de pedidos continuados a partir de la primavera, con embalaje individual de cada pieza, servidos en palets al almacén central de Darmstadt. Te ruego ajustéis mucho los márgenes, pues puede tratarse de un pedido de gran volumen.

Espero tus noticias y te mando cordiales saludos,

Horst Gerlach



1.2.6 Concurso público de adjudicación



Comunidad Autónoma de Madrid

CONCURSO PÚBLICO ABIERTO

- ★ Comunidad Autónoma de Madrid.
Dirección General de Régimen Económico e Infraestructuras.
Consejería de Sanidad y Consumo.
- ★ Se convoca concurso público de ofertas para la adquisición de mobiliario hospitalario y equipamiento quirúrgico destinado a diferentes hospitales de Madrid.
- ★ Adquisición de mobiliario hospitalario.
Hospital General Gregorio Marañón de Madrid. Número de Expediente ZZZZ12315742.
Por un importe de 129.589,00 EUR.
- ★ Adquisición de equipamiento quirúrgico.
Hospital Clínico de Madrid. Número de Expediente CFY45642.
Por un importe de 9.800,00 EUR.

La consulta, retirada de documentación, presentación de ofertas y comunicación de empresas presentadas se realizará en las Oficinas Centrales de la Consejería de Sanidad y Consumo, Registro General, calle Aduana, 29, 28013 Madrid, en horario de 9 a 14 horas.

Las ofertas se entregarán en sobre cerrado en el Registro de las oficinas citadas hasta el 5 de febrero de 2005, a las 12 horas. Su apertura se comunicará oportunamente.

Más información en www.madrid.org/concursos

Madrid, 16 de enero de 2004

C. Álvarez

C. Álvarez

El Director General

1.3 Fraseología

1.3.1 Introducción general

Hemos leído su anuncio en una revista comercial/en Internet.	Wir haben Ihre Anzeige in einer Fachzeitschrift/im Internet gelesen.
Hemos visto sus productos en la última Feria de Hanóver.	Wir haben Ihre Produkte auf der letzten Hannover-Messe gesehen.
Recibimos sus datos de un socio comercial/la Cámara de Comercio local.	Wir erhielten Ihren Namen von einem Geschäftspartner/der örtlichen Handelskammer.
Su anuncio en la revista técnica "El ingeniero" ha despertado nuestro interés.	Ihre Anzeige in der technischen Fachzeitschrift "El ingeniero" hat unser Interesse geweckt.
Su casa nos ha sido recomendada como suministradores de...	Ihre Firma ist uns als Lieferant von ... empfohlen worden.
Hemos visto su anuncio en... y les rogamos nos envíen su último/más reciente catálogo.	Wir haben Ihre Anzeige in ... gesehen und bitten Sie, uns Ihren neuesten Katalog zu schicken.
Sírvanse enviarnos su catálogo ilustrado/general así como la lista de precios.	Bitte schicken Sie uns Ihren illustrierten/allgemeinen Katalog sowie die Preisliste.

1.3.2 Solicitud de informaciones, ofertas, etc.

<p>Estando especializados en la venta de... les rogamos nos envíen:</p> <p>a) su lista de precios para mayoristas, con todos los detalles posibles,</p> <p>b) especificaciones de sus máquinas, con precios y condiciones de entrega y pago,</p> <p>c) su mejor oferta para este material,</p> <p>d) informaciones completas sobre su ordenador... con detalles referentes a sus condiciones de alquiler.</p>	<p>Da wir auf den Verkauf von ... spezialisiert sind, bitten wir Sie um Zusendung:</p> <p>a) Ihrer Preisliste für Großhändler mit allen möglichen Einzelheiten,</p> <p>b) Spezifikationen Ihrer Maschinen mit Preisen und Liefer- und Zahlungsbedingungen,</p> <p>c) Ihres besten Angebots für dieses Material,</p> <p>d) vollständiger Informationen über Ihren Computer ... mit Einzelheiten über die Leasingbedingungen.</p>
Por favor, mánden nos su mejor oferta para el siguiente material:	Bitte schicken Sie uns Ihr bestes Angebot für folgendes Material:

Les agradeceríamos nos indiquen si pueden suministrar esta mercancía en fábrica/CIF Hamburgo/DDU Buenos Aires.

Wir wären Ihnen dankbar, wenn Sie uns mitteilen würden, ob Sie diese Ware ab Werk/CIF Hamburg/DDU Buenos Aires liefern können.

Necesitamos su mejor oferta/presupuesto para las siguientes obras/los servicios especificados a continuación:

Wir benötigen Ihr bestes Angebot/Ihren Kostenvoranschlag für die folgenden Bauarbeiten/im folgenden spezifizierten Dienstleistungen:

1.3.3 Referencias

Si Vds. necesitan referencias sobre nuestra empresa, hagan el favor de visitar nuestra website www...

Wenn Sie Referenzen über unser Unternehmen benötigen, besuchen Sie bitte unsere Website www ...

Informaciones sobre nuestra empresa podrán obtenerse de...

Informationen über unser Haus sind erhältlich bei ...

Si Vds. desean informarse sobre nuestra empresa, hagan el favor de dirigirse a nuestro banco...

Wenn Sie sich über unsere Firma erkundigen wollen, wenden Sie sich bitte an unsere Bank ...

1.3.4 Sugerencia de más amplios negocios

Si sus mercancías encuentran nuestra aprobación y sus precios son aceptables...

Wenn Ihre Waren uns zusagen und Ihre Preise akzeptabel sind ...

Esperando que Vds. puedan ofrecer artículos de calidad y a buen precio...

In der Hoffnung, dass Sie uns Artikel guter Qualität und zu einem guten Preis anbieten können ...

Bajo la condición de que Vds. puedan suministrar mercancías del tipo y de la calidad exigidos...

Unter der Bedingung, dass Sie Waren der geforderten Art und Qualität liefern können ...

Si sus precios y condiciones de entrega y de pago nos satisfacen, les pasaremos un pedido (de prueba), al que podrán seguir todavía otros.

Wenn Ihre Preise und Ihre Liefer- und Zahlungsbedingungen uns zufrieden stellen, werden wir Ihnen einen (Probe-) Auftrag erteilen, dem noch weitere folgen können.

Esperamos su oferta con mucho interés.

Ihr Angebot erwarten wir mit großem Interesse.

Si sus muestras/mercancías son competitivas, estamos seguros de que podremos pasarles importantes pedidos en el futuro.

Wenn Ihre Muster/Waren sich als wettbewerbsfähig herausstellen, sind wir sicher, Ihnen in Zukunft größere Aufträge erteilen zu können.

Estamos seguros de que sus productos serán bien acogidos en este mercado.

Wir sind sicher, dass Ihre Produkte auf diesem Markt gut aufgenommen werden.

1.4 Ejercicios

■ 1.4.1 Cuestiones sobre el tema

- ¿A través de qué medios se pueden obtener informaciones sobre un producto?
- ¿A quién se dirige un potencial cliente para obtener informaciones sobre un producto o servicio?
- ¿Cuándo se hace una demanda de precios general?
- ¿En qué casos se pide una demanda de precios específica?
- ¿Qué datos interesan al cliente potencial y por qué?

■ ■ 1.4.2 Ejercicio de sustitución sobre respuesta múltiple

El texto siguiente contiene 30 espacios en blanco. Complételos seleccionando la palabra o frase adecuada.

Preparación del catálogo de un mayorista de juguetes

El responsable de compras de un mayorista especializado en el sector de juguete debe asumir la configuración _ (1) _ los surtidos, la negociación de las condiciones _ (2) _ los diferentes suministradores, y la redacción de los correspondientes contratos _ (3) _ sirven de marco _ (4) _ la relación comercial. _ (5) _ el conjunto de _ (6) _ actividades constituye una tarea _ (7) _ conseguir _ (8) _ visión general de la oferta internacional correspondiente a _ (9) _ surtidos de producto _ (10) _ integran su catálogo.

- | | | | | |
|---------------------------------|------------------------------------|------------------------------------|------------------------------------|-----------------------------------|
| 1) <input type="checkbox"/> con | 2) <input type="checkbox"/> con | 3) <input type="checkbox"/> cual | 4) <input type="checkbox"/> a | 5) <input type="checkbox"/> entre |
| <input type="checkbox"/> de | <input type="checkbox"/> en | <input type="checkbox"/> ya | <input type="checkbox"/> por | <input type="checkbox"/> hacia |
| <input type="checkbox"/> a | <input type="checkbox"/> por | <input type="checkbox"/> que | <input type="checkbox"/> con | <input type="checkbox"/> desde |
| 6) <input type="checkbox"/> las | 7) <input type="checkbox"/> básica | 8) <input type="checkbox"/> alguna | 9) <input type="checkbox"/> muchos | 10) <input type="checkbox"/> que |
| <input type="checkbox"/> cuyas | <input type="checkbox"/> básico | <input type="checkbox"/> una | <input type="checkbox"/> unos | <input type="checkbox"/> quienes |
| <input type="checkbox"/> sus | <input type="checkbox"/> basica | <input type="checkbox"/> poca | <input type="checkbox"/> los | <input type="checkbox"/> cuales |

En _ (11) _ , como en otros sectores, _ (12) _ fundamental una adecuada planificación, tanto _ (13) _ si pensamos que se _ (14) _ de un negocio claramente marcado _ (15) _ la estacionalidad. _ (16) _ esta actividad resulta imprescindible acometer una labor _ (17) _ extensa de recopilación de precios _ (18) _ condiciones. Para ello, _ (19) _ el equipo del departamento de compras _ (20) _ su dirección deberá _ (21) _ largos meses formular _ (22) _ de precios, en primera fase de carácter genérico, y _ (23) _ , mediando un principio de interés, más específicas, para _ (24) _ estudiar los precios y condiciones de pago y suministro que _ (25) _ comenzar una negociación previa _ (26) _ la definición completa del surtido para _ (27) _ temporada. Es importante también atender, junto con las condiciones habituales, _ (28) _ cumplimiento por el fabricante de la normativa específica _ (29) _ productos infantiles que se promulga para la protección de los niños, principales usuarios del juguete _ (30) _ artículo de uso.

- | | | | | |
|---|--|---|--|--|
| 11) <input type="checkbox"/> éste
<input type="checkbox"/> esto
<input type="checkbox"/> aquél | 12) <input type="checkbox"/> está
<input type="checkbox"/> son
<input type="checkbox"/> es | 13) <input type="checkbox"/> más
<input type="checkbox"/> menos
<input type="checkbox"/> cuánto | 14) <input type="checkbox"/> refiere
<input type="checkbox"/> trata
<input type="checkbox"/> busca | 15) <input type="checkbox"/> por
<input type="checkbox"/> sobre
<input type="checkbox"/> para |
| 16) <input type="checkbox"/> por
<input type="checkbox"/> con
<input type="checkbox"/> en | 17) <input type="checkbox"/> mucho
<input type="checkbox"/> muy
<input type="checkbox"/> sin | 18) <input type="checkbox"/> u
<input type="checkbox"/> a
<input type="checkbox"/> y | 19) <input type="checkbox"/> contra
<input type="checkbox"/> todo
<input type="checkbox"/> entre | 20) <input type="checkbox"/> bajo
<input type="checkbox"/> tras
<input type="checkbox"/> ante |
| 21) <input type="checkbox"/> mientras
<input type="checkbox"/> entre
<input type="checkbox"/> durante | 22) <input type="checkbox"/> demandas
<input type="checkbox"/> preguntas
<input type="checkbox"/> cuestiones | 23) <input type="checkbox"/> primera-
mente
<input type="checkbox"/> anterior-
mente
<input type="checkbox"/> posterior-
mente | 24) <input type="checkbox"/> no
<input type="checkbox"/> el
<input type="checkbox"/> poder | 25) <input type="checkbox"/> permi-
tirá
<input type="checkbox"/> permi-
tan
<input type="checkbox"/> permi-
tían |
| 26) <input type="checkbox"/> según
<input type="checkbox"/> sobre
<input type="checkbox"/> a | 27) <input type="checkbox"/> superior
<input type="checkbox"/> cada
<input type="checkbox"/> ninguna | 28) <input type="checkbox"/> al
<input type="checkbox"/> del
<input type="checkbox"/> con el | 29) <input type="checkbox"/> hasta
<input type="checkbox"/> sobre
<input type="checkbox"/> hacia | 30) <input type="checkbox"/> sin
<input type="checkbox"/> en
<input type="checkbox"/> como |

1.4.3 Traduzca el siguiente texto al español.

Es gibt allgemeine und spezifische Anfragen. Eine allgemeine Anfrage schickt man, wenn der potentielle Käufer lediglich Informationen über ein Produkt oder eine Dienstleistung benötigt oder wenn er ein Angebot oder einen Kostenvoranschlag haben möchte, um eine Preisidee des Produkts oder der Dienstleistung zu bekommen.

Wenn eine detailliertere Auskunft über ein Produkt oder eine Dienstleistung gewünscht wird, schickt man eine spezifische Anfrage. In einer solchen bitten Sie z.B. um technische Einzelheiten, Größen- und/oder Mengenangaben, Abmessungen, Farben, Gewichte usw. Der Lieferant muss dann für die Ausarbeitung seines Angebotes mehr Zeit aufwenden, um diesen Ansprüchen gerecht zu werden.

1.4.4 Traduzca el concurso público de adjudicación bajo 1.2.6 al alemán.

1.4.5 Escriba un memorándum.

Situation:

Sie arbeiten bei der Firma Haller & Langenfeld GmbH in Hamburg und erhalten das unter 1.2.2 abgefasste Schreiben der Firma Peñarroya & Asociados S.L. aus Buenos Aires.

Aufgabe:

Fassen Sie als Mitarbeiter/in der Exportabteilung diesen Brief in Deutsch in einer Aktennotiz so zusammen, dass der/die zuständige Sachbearbeiter/in das Angebot entsprechend den Wünschen des Kunden ausarbeiten kann.

1.4.6 Escriba una carta, un fax o un correo electrónico a partir de los detalles siguientes:

1.4.6.1 Geschäftsfall 1



Figueres

Portlligat

Púbol

Museos Dalí: ¡Descubra el centro mundial del Surrealismo!

© Fundació Gala-Salvador Dalí

Situation:

Sie lesen einen Artikel in einer Tageszeitung mit dem vorstehenden Bild.

Aufgabe:

Kontaktieren Sie die Gala Dalí-Stiftung in Cadaqués, Gerona, Fax: +34 972 501666 oder E-Mail: prensa@dali-estate.org. Fragen Sie per Fax oder E-Mail Folgendes an:

- Sie interessieren sich für den Besuch einer Dalí-Ausstellung
- Wo kann eine Dalí-Ausstellung besucht werden?
- Wie kann das Fremdenverkehrsamt bei der Auswahl von Reisemöglichkeiten helfen?
- Gibt es organisierte Gruppenreisen von Ihrem Bundesland oder Ihrer Stadt aus?
- Unterbringung?
- Verbilligte Eintrittspreise?
- Da Sie ein Dalí-Fan sind: kann man aus Spanien regelmäßige Informationen über diesen Maler erhalten?
- Gibt es Dalí-Freundeskreise? Wenn ja, wo? Beitrittsbedingungen?

1.4.6.2 Geschäftsfall 2**Situation:**

Sie arbeiten bei dem deutschen Lebensmittelimporteur Sebastian Paulsen KG, Kopernikusstr. 20-22, 52353 Düren, Fax: +49 2421 360984, E-Mail: sebastian.paulsen@delicatessen.de.

Auf der ANUGA in Köln haben Sie einen spanischen Exporteur, Herrn Xavier Dinamarca, kennen gelernt, der Ihnen einen Prospekt seiner Firma mitgegeben hat.

Aufgabe:

Schreiben Sie an Herrn Dinamarca von der Firma Alimentos Quintana SARL, Ronda de Valdecarrizo 57C - 2º, 28760 Tres Cantos (Madrid), Fax: +34 91 8048320, E-Mail: xavidinamarca@quintana.es, eine Anfrage unter Berücksichtigung der folgenden Punkte:

- Bezug auf Messebesuch
- Sie interessieren sich für die Lieferung von:
 - 1000 Stück Thunfischdosen (lata de atún) à € 1,80
 - 2000 Stück Dosen Muscheln (lata de mejillones) à € 0,90
 - 500 Flaschen Olivenöl (botella de aceite de oliva) à € 4,40
 - 5000 Beutel Magdalena-Küchlein (bolsa de magdalenas) à € 0,60
 - 30 Kilopakete eingelegte Sardellen (boquerones) à € 4,50
- Gibt es zusätzlich zum Großhandelsrabatt noch Mengenrabatte bei größeren Lieferungen?
- Lieferzeit: 4 Wochen, frei Haus
- Zahlungsbedingung: innerhalb von 30 Tagen netto nach Erhalt der Ware
- Bei gutem Absatz Interesse an weiteren Lieferungen
- Bitte um Aufnahme in die Kundendatei und regelmäßige Informationen über Neuheiten
- Bitte um regelmäßige Zusendung der Preisliste

1.4.7 Conversación telefónica

**Situation:**

In dem folgenden Gespräch sind Sie Frau Siegrid Breitenbach, Mitarbeiterin des Einkaufsteams eines großen Kaufhauses in Essen. Ihr Chef, Herr Lohausen, legt Ihnen einen Prospekt des in Spanien führenden Büromöbelherstellers aus Bilbao, der Firma Ofimesa S.A., auf den Tisch und bittet Sie, von diesem ein Angebot der auf der kürzlich stattgefundenen Büromöbelmesse ORGATEC in Köln ausgestellten Serie „Atlántica“ zu erbitten.

Aufgabe:

Sie haben dieses Gespräch aufgezeichnet und fertigen jetzt für Ihren Chef eine entsprechende Zusammenfassung in Deutsch als Notiz für die Akte an.